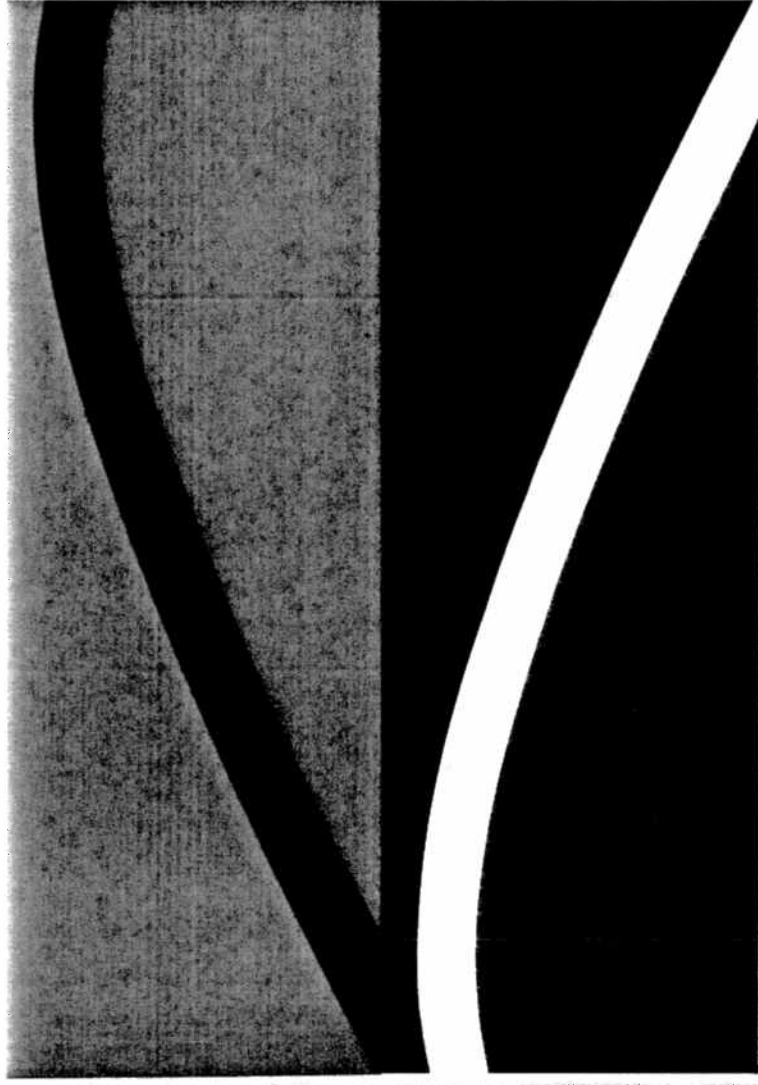


VEREIN DER WISSENSCHAFTLICHEN FORSCHUNG AUF DEM
GEBIETE DER UNTERNEHMERBIOGRAPHIE UND FIRMENGESCHICHTE

DER UNTERNEHMER UND DIE GESCHICHTE

FESTSCHRIFT FÜR ALOIS BRUSATI

DER UNTERNEHMER UND DIE GESCHICHTE



Alois Mosser · Anton Burghardt · Leo W. Chini · Wilhelm Treue · Hans
Pohl u. Ralph Schaumann · Fritz Bock · Othmar Pickl · J. Hanns Pichler

VEREIN DER WISSENSCHAFTLICHEN FORSCHUNG
AUF DEM GEBIETE DER
UNTERNEHMERBIOGRAPHIE UND FIRMENGESCHICHTE

DER UNTERNEHMER
UND DIE GESCHICHTE

FESTSCHRIFT FÜR ALOIS BRUSATTI

Herausgegeben von Alois Mosser

Wien 1979

Die Drucklegung förderten

das Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung
das Amt der Niederösterreichischen Landesregierung
die Österreichische Nationalbank
die Kammer der gewerblichen Wirtschaft für Wien
die Vereinigung Österreichischer Industrieller
die Creditanstalt-Bankverein
die Zentralsparkasse der Gemeinde Wien
und Frau Kommerzialrat Luise Piech

Univ.-Prof. Dr. Alois Brusatti
Rektor der Wirtschaftsuniversität Wien
zum 60. Geburtstag

Umschlaggestaltung: Kurt Lackner

Erschienen im November 1979

Eigentümer, Herausgeber und Verleger: Verein der wissenschaftlichen For-
schung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte.
Für den Inhalt verantwortlich: Univ.-Doz. Dr. Alois Mosser, Alle 1190 Wien,
Franz-Klein-Gasse 1 (Wirtschaftsuniversität Wien).

Druck: Johann Zellmayer's Söhne Ges. m. b. H., 1140 Wien, Penzinger Straße 67.

Inhalt

Die Autoren	6
Alois Mosser: Zum Geleit	7
Anton Burghardt: Der Unternehmer. Morphologie und Semantik einer ökonomischen Kategorie	11
Leo W. Chini: Die Bedeutung der leitenden Angestellten für die Realisation ablauforganisatorischer Strategien, insbesondere des Product-Managements	20
Wilhelm Treue: Die Frühgeschichte der Otavi-Minen- und Eisenbahn-Gesellschaft oder der weite Weg zu „Ausbeutung“ und „Profit“	35
Hans Pohl und Ralph Schaumann: Wissenschaft und Technik in der chemischen Industrie der Rheinlande während der industriellen Revolution	46
Fritz Bock: Der Unternehmer und die Integration	69
Othmar Pickl: Zur Handelspolitik der frühen Habsburger in Innerösterreich	82
J. Hanns Pichler: Die Entwicklungsproblematik im Spiegel ihres europäisch-abendländischen Erbes. Auf der Wertsuche von der „alten“ zu einer „neuen“ Weltwirtschaftsordnung	104

Die Autoren

Fritz Bock, Dr., Vizekanzler a. D., Wien

Anton Burghardt, Univ.-Prof., Mag., Dr., Institut für Allgemeine Soziologie und Wirtschaftssoziologie, Wirtschaftsuniversität Wien

Leo W. Chini, Mag., Dr., Wien

Alois Mosser, Univ.-Doz., Dr., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Universität Wien

J. Hanns Pichler, Univ.-Prof., Mag., Dr., Institut für Politische Ökonomie, Wirtschaftsuniversität Wien

Othmar Pickl, Univ.-Prof., Dr., Historisches Seminar, Abt. Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Universität Graz

Hans Pohl, Univ.-Prof., Dr., Historisches Institut, Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität, Bonn

Ralph Schaumann, Dr., Studienrat, Bonn

Wilhelm Treue, emeritierter Univ.-Prof., Dr., Historisches Seminar, Technische Universität Hannover.

Zum Geleit

„Wenn man 40 Jahre lang ein Gebiet wissenschaftlich beachtet hat, begrüßt man selbstverständlich mit Befriedigung, wenn Jüngere anderswo in der Welt die Fackel weitertragen wollen.“ Mit diesen Worten reagierte im Jahre 1971 Fritz Redlich, der nach dem Zweiten Weltkrieg zusammen mit Arthur H. Cole das „Research Center in Entrepreneurial History“ an der Harvard University zu einer weltbekannten Forschungsstätte gemacht hatte, auf die Initiative des Jubilars, einen „Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte“ zu gründen. Für Alois Brusatti bedeutete dieser Entschluß jedoch nicht nur eine Art Erwidern auf das in der Fachliteratur immer häufiger angesprochene Zurückbleiben Österreichs gegenüber dem internationalen Forschungsstand, sondern auch eine gezielte Maßnahme, um an die Verwirklichung neu gefaßter wissenschaftlicher Zielsetzungen zu schreiten. Hatte sich der Dozent für Wirtschafts- und Sozialgeschichte durch Arbeiten auf dem Gebiet der Sozialpolitik sowie der wirtschaftlichen Entwicklung der Donaumonarchie und der Republik Österreich einen Namen gemacht, so fügte der 1969 zum Ordinarius und Institutsvorstand Berufene seiner Forschungs- und Lehrtätigkeit zwei weitere Schwerpunkte an: Historische Betriebsanalyse und Typologisierung des modernen Unternehmers bzw. der Träger von Unternehmerfunktionen.

Diese Ausweitung des Problemfeldes hat etwas Logisches, ja Zwingendes an sich, richtet man den Blick auf den wissenschaftlichen Werdegang und die Persönlichkeit des Jubilars.

Als Sohn wohlhabender Eltern am 4. März 1919 in Baden bei Wien geboren, besuchte er in seiner Heimatstadt das Gymnasium, wo er 1937 die Reifeprüfung ablegte. Krieg und Kriegsgefangenschaft durchkreuzten die weiteren Pläne. Erst 1947 inskribierte er an der Universität Wien. Durch das Studium der Fächer Geschichte und Volkswirtschaft, Kunstgeschichte und Philosophie erwarb sich Brusatti eine breit fundierte humanistische Bildung, die ihn befähigte, das Beziehungsgefüge zwischen Wirtschaft und Gesellschaft, Politik und Kultur als Ganzes zu

begreifen. Das Wissen um ein Ganzes öffnet den Blick auf Funktion und Zusammenhang seiner Teile. So erkannte er, daß durch die Vernachlässigung des betriebswirtschaftlichen und -soziologischen Aspekts nicht nur die branchen- und unternehmensspezifische Entwicklung weitgehend unbekannt, sondern auch unser Wissen um das volkswirtschaftliche Gesamtbild und den gesellschaftlichen Wandel unscharf geblieben ist. Obwohl seit beinahe 300 Jahren Interessensobjekt der Wirtschaftstheoretiker und heute allgemein als „Schlüsselfigur ökonomischer Dynamik“ (Rudolf Braun) bewertet, stellt der Unternehmer nach wie vor einen sehr unterschiedlich beurteilten „Sozialtyp“ dar. Wissenschaftlicher Dilettantismus und Ideologie schufen ein vielfach verzerrtes Bild und prägen noch immer die öffentliche Meinung.

Mit aller Energie wandte sich Alois Brusatti gegen die „Simplificateurs“, die ohne Rückkoppelung auf das empirisch gewonnene Wissen durch oktroiierte „Ante-post-Modelle“ die Gesellschaft in ihrem Gewordensein erklären und in ihrem Werden vorherbestimmen wollen. Der Historiker sah, daß Mensch und Gesellschaft in ihrer Entwicklung nicht auf eine Einbahnstraße gedrängt waren, noch sind. Gerade das historische Erscheinungsbild des Unternehmers entzog sich einer umfassenden, auf zeitlichen oder rangmäßigen Kriterien aufbauenden Typologisierung. Allmählich nur wurde der Blick frei auf den „Realtyp“ Unternehmer, dessen Habitus durch nationale Herkunft, religiös-weltanschauliche Grundhaltung, sozio-ökonomische Bedingtheiten, berufliche Ausbildung und Funktion im Betrieb beeinflußt wird. Und heute anerkennt man trotz unterschiedlicher Bewertung allgemein, daß die innovatorische Aufgabe des Unternehmers gleichermaßen gesellschaftlich wie wirtschaftlich relevant ist.

Unternehmer und Unternehmen einer wissenschaftlichen Analyse zu unterziehen und das erarbeitete Wissen in die gegenwärtige Diskussion einzubringen, das ist die Aufgabe, die Alois Brusatti dem sich am 11. März 1971 konstituierenden Verein für Unternehmerbiographie und Firmengeschichte zuwies. Gemäß den gleichermaßen historisch ausgerichteten wie gegenwartsbezogenen Fragestellungen berief der Jubilar Historiker, Sozial- und Wirtschaftswissenschaftler sowie Vertreter der Wirtschaft in das Proponentenkomitee. Unter Betonung des aktuellen Bezuges aller geplanten Arbeiten wurden drei wissenschaftliche Ziele präzisiert:

Als erste Aufgabe wurde die Erstellung eines Problemrasters für die Abtassung von Firmengeschichten angesehen, eine Sofortmaßnahme, die dem vielfach geäußerten Wunsch nach Hilfestellung nachkommen

sollte. Ganz bewußt bezog man dabei auch äußere Kriterien in die Überlegungen mit ein, wodurch nicht nur die Werbewirksamkeit erhöht, sondern auch das Interesse an der Lektüre geweckt wurde.

Das zweite Anliegen war, nach neuen Wegen in der Unternehmensforschung zu suchen. Ausgehend von den bisher entwickelten Typologien, wie jene von Fritz Redlich, soll auf empirischer Grundlage versucht werden, unter Berücksichtigung der regional, aber auch institutionell bedingten Unterschiede, den Wandel des Unternehmerbildes neu zu fassen.

Das dritte Ziel kann mit historischer Betriebsanalyse umschrieben werden, wobei jene Methoden und Fragestellungen, die in den USA im Bereich der „business history“ erarbeitet und aufgegriffen wurden, Rahmen und Ausgangspunkt darstellen sollen. Auch hier steht zu Beginn die „dynamische Einheit“ des Einzelunternehmers im Vordergrund, ehe aus der Vielfalt der Erscheinungsformen die Grundlagen für eine Typisierung zu bilden sind.

Der Formulierung dieser Zielvorstellungen folgte die Frage nach deren Verwirklichung. Der interdisziplinäre Charakter der aufgegriffenen Forschungsvorhaben einerseits, das Fehlen eines „vereinseigenen“ Mitarbeiterstabes andererseits bewogen den Jubilar, ein breites Diskussionsforum zu schaffen, das die Grundlagen für konkrete Maßnahmen erarbeiten sollte. Bereits ein halbes Jahr nach dem konstitutionellen Akt folgte die erste Arbeitstagung des Vereins, zu der sich in- und ausländische Fachgelehrte, Vertreter aus Wirtschaft und Publizistik einfanden, um über die vorgestellten Ziele, aber auch die Mittel und Wege der Zielerreichung zu beraten.

Seine Lehrtätigkeit an der Wirtschaftsuniversität Wien bot Alois Brusatti eine besondere Möglichkeit, im Sinne der Verwirklichung dieser Vorhaben initiativ zu werden. In Vorlesungen, Seminaren und Konversatorien regte er die Hörer zu Arbeiten auf dem Gebiet der „micro-economic-history“ an, schuf selbst die notwendigen Grundvoraussetzungen. Im Rahmen historisch-soziologischer Untersuchungen wurden neue Wege der empirischen Unternehmensforschung beschritten, so das Abrücken von der ausschließlichen Fremdbestimmung und die stärkere Betonung der Selbstschätzung des Unternehmers, wozu durch umfangreiche Befragung der Grund gelegt wurde. Heute liegen bereits über 100 Diplomarbeiten und Dissertationen vor, die besten davon im Druck. In diesem Zusammenhang erfolgte auch die gezielte Einladung von Gastprofessoren, wie jene des an der Tulane University lehrenden Professors Herman Freudenberger, wodurch nicht nur eine

Verbreitung des Lehrangebotes, sondern auch eine Vertiefung des Problembewußtseins aus internationalem Blickwinkel erreicht wurde.

Außerdem erwirkte Alois Brusatti die Unterstützung des Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung, der im März 1972 das Projekt „Historische Analyse von Unternehmerpersönlichkeiten in Österreich und Versuch einer Unternehmertypologie“ bewilligte, zu dessen Durchführung ein Vertragsassistent eingestellt werden konnte.

Durch theoretische Grundlagenbestimmung und Anlage eines Kataloges von Sozialdaten wurden die Voraussetzungen für eine Objektivierung des Unternehmerbildes in Vergangenheit und Gegenwart gelegt.

Die auf verschiedenen Ebenen vorangetriebene Verwirklichung der wissenschaftlichen Ziele des Vereins benötigte ein Publikationsorgan, das einerseits der greiften Darstellung von Forschungsergebnissen, andererseits der Methodendiskussion dienen sollte. Durch unermüden persönlichen Einsatz gelang es dem Jubilar, eine Jahresschrift ins Leben zu rufen, die seit 1971 erscheint und internationales Interesse gefunden hat.

Noch ist kein Jahrzehnt vergangen, seit der Verein seine Tätigkeit aufgenommen hat. Auf der Grundlage der geleisteten Arbeit sollen nun im Sinne der von Alois Brusatti formulierten Ziele die nächsten Schritte getan werden. Nach einer Periode der theoretischen Grundlagen Diskussion, der Datensammlung und der Anlage von Fallstudien, kann nun verstärkt an die Aufgaben einer vergleichenden Unternehmensforschung auf internationaler Ebene herangegangen werden.

Wenn der Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte das vorliegende Heft seinem Gründer und Vorsitzenden Alois Brusatti zur Vollendung des 60. Lebensjahres widmet, möchte er damit Dank und Glückwunsch gleichermaßen zum Ausdruck bringen. Mitarbeiter und Gratulanten stimmen in dem Wunsch überein, daß die Tatkraft des Jubilars das „Firmenschild“ des Vereins bleiben möge!

Ad multos annos!

Alois Mosser

Anton Burghardt

Der Unternehmer. Morphologie und Semantik einer ökonomischen Kategorie

Der Unternehmer als Ideal- und Realtyp

1. Wenn auch logisch mit einem (seinem) Unternehmen als einem Rechtsstatbestand verbunden, ist der Unternehmer nur indirekt eine Rechtsfigur, welche lediglich die gegebene Normenlage repräsentiert. Im allgemeinen ist der jeweilige Unternehmer die Widerspiegelung normativer und sozioökonomischer Bedingungen (1) und als Begriff historisch eingebunden. (2)

Wenn es auch die betriebliche Faktorkombination – die stets eines oberleitenden Faktors bedarf – im Ansatz schon in der antiken und mittelalterlichen Wirtschaft gegeben hat (z. B. *fabricae* im antiken Rom und in der Karolingerzeit, *ergasteria* in Griechenland), ist jenes Phänomen, das man Unternehmer nennt, an eine bestimmte sozialökonomische Bedingungskonstellation gebunden; an ein Unternehmen. Dieses entsteht als eine aus der Kernfamilie ausgegliederte Kooperation von Handwerk, Maschinen, freiem Kapital und einer Handelstätigkeit bei gleichzeitiger Beschränkung des Eigentümerhandels auf die Disposition. Die Unternehmer des Ursprungs sind Finanziers, Produzenten und Händler in einer Person (3) und ersetzen als Kapitaleigentümer den sozioökonomisch dominant gewesenen Boden- und Hörigeneigentümer des Mittelalters, dessen typischer Kapitalist jener ist, der Rohstoffe kauft, sie (als Verleger) von Bauern verarbeiten läßt und das Endprodukt verkauft. (4)

Im Marxismus wird der Unternehmer lediglich als Kapitaleigentümer verstanden; er ist der Repräsentant der Gegenklasse des Proletariats und etwa als Fabrikant die Personifikation des an Ausbeutung der Arbeitnehmer orientierten Eigentums an Produktionsmitteln.

Auch außerhalb der marxistischen Interpretation ist bisweilen das mit dem Wort Unternehmer Gemeinte politisch-pejorativ mit einem Stigma versehen und mit Merkmalen verbunden, die zumindest einer idealtypischen unternehmerischen Tätigkeit konstant inkorporiert sind. Gleichzeitig wird der Unternehmer in abnehmender Abstraktion stets

mit einer ihr Eigentum optimal nutzenden physischen Person identifiziert.

Die in einem unverkennbaren Nahverhältnis befindlichen liberalen Klassiker und die orthodoxen Marxisten gehen gemeinsam vom Axiom aus, daß der Unternehmer in erster Linie als Kapitaleigentümer anzusehen ist, dessen einziges Interesse der Kapitalakkumulation gilt. (5)

Tatsächlich befindet sich jedoch die realtypische Verhaltensfigur, die man Unternehmer nennt, in einem permanenten Wandel; (6) ebenso wie das Unternehmen als eine Rechtskategorie, das den Charakter eines offenen Systems hat; wenn nicht einer Prozeßstruktur, (7) die in einem mobilen normativen Kontext eingebettet ist.

2. Als Folge einer vor allem von der Betriebswirtschaftslehre und vom zugehörigen Wirtschaftsrecht faktisch vorgenommenen semantisch bis normativ begründeten Differenzierung kann man feststellen, daß jenseits ideologischer Polemik unter soziologischen Aspekten als Unternehmer ein in einzelnen Betrieben nur oberleitend, integrativ tätiger Funktönär verstanden wird. Weil oberleitend, ist der Unternehmer zugleich auch Arbeitgeber. Dagegen muß der Unternehmer nicht notwendig „innovativ“ tätig sein (Schumpeter), da er die Innovationsfunktion auch delegieren kann, ohne seine oberleitende Position dadurch aufzugeben.

2.1 Die Unternehmertätigkeit wird auf Grund einer vom Eigentumsrecht abgeleiteten Kompetenz ausgeübt, oder sie ist die Folge einer Kompetenzzuweisung. Im allgemeinen decken sich Unternehmer- und Arbeitgeberkompetenzen, da nur jene Person den Charakter eines Arbeitgebers besitzt, die eine Unternehmerposition innehat. Nicht selten wird in der sozioökonomischen Diskussion das unternehmerische Verhalten lediglich auf das Verhalten als Arbeitgeber reduziert. Wer kein Arbeitgeber ist, kann in der Sicht vor allem kritischer Interpretationen kein unternehmerisches Verhalten ausweisen, das in erster Linie am untergebenen Arbeitnehmer vollzogen wird.

2.2 Wenn auch eng mit dem Rechtsstatbestand eines Unternehmens verbunden, ist der Unternehmer nicht jedem Unternehmen vorweg eingeboren, sondern eine bestimmte Verhaltensform, die unabhängig davon besteht, ob etwa das Unternehmen die Kaufmannseigenschaft nach HGB besitzt oder nicht. Es kommt nicht auf die konstitutiven Rechtskriterien an, sondern (auch) auf ein an diesen orientiertes Verhalten, das man idealtypisch darzustellen sucht. Daher kann es etwa auch im Bereich von Stiftungen und Tendenzbetrieben (8) u. ä., obwohl diese

formell keinen Unternehmenscharakter haben, Unternehmer als Verhaltenstypen geben.

2.3 Die Kompetenzaneignung durch den oder -zuweisung an den Unternehmer, seine formelle Legitimierung (9), erfolgt autonom oder derivativ.

- Der Eigentümer-Unternehmer als der geborene, originäre Unternehmer, dessen Tätigkeit sowohl ein persönliches als ein sachliches Substrat besitzt, setzt sich selbst durch Anwendung der im Eigentumsrecht angelegten Dispositions- und Gebrauchsmacht, die mit reziproker Risikoübernahme verbunden ist, in seine Funktion als Akteur und Risikoträger ein. Vielfach wird der Eigentümer auch nach Aufgabe der Gebrauchsmacht (Delegation des Gebrauchsrechtes an Familienangehörige oder etwa an Holdinggesellschaften) noch als Unternehmer bezeichnet, obwohl er nicht mehr Funktönär, also disponierender Akteur ist. Wer nur Kapitaleigentümer ist, besitzt jedoch dadurch allein keine Unternehmereigenschaft; zu ihr gehört das tatsächliche Engagement. Der Nur-Kapitalist ist zwar Risikoträger, aber kein Risikogestalter; auch wenn er Eigentümer einer Kapitalquote an einem spezifischen Unternehmen ist.

- Neben dem Eigentümer-Unternehmer ist der Verwalter-Unternehmer (Manager) zum zweiten und im sogenannten Westen zum dominanten Unternehmertyp geworden. Im Typ des Verwalter-Unternehmers ist eine Professionalisierung der oberleitenden Tätigkeit ausgewiesen; das Disponieren auf höchster Kompetenzebene ist zum erlernbaren Beruf geworden und nicht mehr an die Innehabung eines Eigentumsrechtes gebunden. Auf Grund einer Delegation durch den originären Eigentümer, einer physischen oder juristischen Person, wird das Eigentumsgebrauchsrecht vom Eigentumsrecht abgespalten, so weit dies einem optimalen Eigentumsgebrauchsrecht zu dienen scheint. Es entsteht der gekorene Unternehmer. Die ehemals vorhandene Einheit von Risikotragung, Gewinnorientierung und Disposition (Kontrolle) ist aufgegeben. Bei Übertragung der Dispositionsmacht wird davon ausgegangen, daß sich der gekorene Unternehmer ebenfalls an den Interessen des ihm anvertrauten Unternehmens orientiert.

Das Eigentum ist nun gegenüber dem (Verwalter-)Unternehmer als Kapital objektiviert und geht innerhalb der dem Manager vorgegebenen Bedingungen „seine selbständigen Wege“, (10) wenn es nicht über eine faktisch perfekte Entpersönlichung zu einem öffentlichen Phänomen wird (Beispiel: Multinationale); besser zu einer

dritten Eigentumsform zwischen dem sogenannten Privat- und dem öffentlichen Eigentum. Auch wenn der Delegationsadressat eine juristische Person ist, etwa eine Betriebsgesellschaft, muß jedoch das Gestionsrecht definitiv einer physischen Person, einem konkreten Unternehmer, übertragen werden, der nun seine Funktion für die Delegationsdauer ausübt.

- In Unternehmungen, die vorweg als Folge ihrer öffentlichen Konstitution nicht oder nur bedingt am sogenannten Erwerbsprinzip orientiert sind, übt die Gestionsfunktion ein Beamter oder ein Funktionär aus, der vielfach nach polyarchischen Prinzipien bestellt wird und lediglich innerhalb eines politischen Kontextes agieren kann.
- Schließlich gibt es noch den subkutanen Unternehmer, repräsentiert durch die Finanziers von scheinbar frei agierenden Unternehmungen, die im Hintergrund wesentliche Dispositionsbereiche in Händen haben.

3. Im Rahmen der Verpersönlichung der Dispositionskategorie des Unternehmers wird dieser vielfach mit einer Einzelperson identifiziert. In größeren Unternehmungen ebenso wie in kleineren Familienunternehmungen besteht jedoch ein Unternehmeraggregat, das nach Einflußmacht entweder paritätisch konstituiert oder vertikal je nach verschiedenen Machtquoten strukturiert ist und zuweilen in die Schichten des Top-Middle- bis Lower-Management aufgliedert wird.

Dazu kommt noch, daß auch jene Leitenden Angestellten, die auf Grund einer Funktionszuweisung sichtbar Arbeitgeberfunktionen ausüben, dem Unternehmer als Verhaltenstyp zugerechnet werden.

Falls die Mitbestimmung eine Perfektion aufweist, wie sie in der BRD besteht, kann man die in den Kurien der Mitbestimmungsgremien tätigen und im Kollektiv mitentscheidenden Arbeitnehmervertreter als faktische Mit-Unternehmer kennzeichnen; ebenso Betriebsräte, an deren Zustimmung die Einstellung von Arbeitnehmern gebunden ist; sie sind Mit-Arbeitgeber.

4. Gegenstand der Beurteilung des Unternehmers ist nicht dieser als Person, sondern ein von seiner Funktion abgeleitetes augenscheinliches Verhalten. Die Unternehmer des Früh- und weitgehend noch des Hochkapitalismus sind in ihrem Verhalten kaum an einen sozialnormativen Kontext gebunden. In ihrem Handeln orientieren sie sich lediglich an ihren höchst subjektiven Nutzenvorstellungen und bedingt an Interessen der Obrigkeit. Die Arbeitsverhältnisse sind weitgehend in einem

rechtsleeren Raum begründet. In dieser sozialdrastischen Periode bildet sich jenes Vorstellungsbild vom Unternehmer heraus, das vielfach bis in die Gegenwart tradiert wird. Die ersten Eingriffe (Interventionen) erfolgen über die Beschränkung der Kinderarbeit und den Arbeitzeitschutz.

In der gegenwärtigen Situation ist der Unternehmer als Akteur an reichgegliederte normative Bestimmungen gebunden, z. B.

- als Arbeitgeber (u. a. durch das Arbeitsrecht und die Arbeitnehmerschutzbestimmungen sowie das Kollektivvertragsrecht),
- als Verkäufer an Bestimmungen des Preisrechtes, des Konsumentenschutzes und etwa des Lebensmittelgesetzes,
- als nur formell oberleitender Funktionär an ein die Gestionsmacht limitierendes Recht der Mitbestimmung (Mitwirkung) von formellen Nichtunternehmern sowie
- an Normen des Umweltschutzes.

Zuweilen wird (mit Unrecht) angenommen, daß die Reduktion des Eigentumsgebrauchsrechtes das Eigentum an Produktionsmitteln auf einen abstrakten, machtloseren Rechtstatbestand zurückführe (*nuda proprietas*).

5. Vielfach wird von einem Idealtyp Unternehmer und einem korrespondierenden Idealverhalten ausgegangen, obwohl es keine Belege für diese Annahme gibt. (11) Das typische Unternehmerverhalten wird als nur-utilitaristisch orientiert klassifiziert, wobei man gleichzeitig annimmt, daß dem formalen (Rentabilität) oder materiellen (bestimmte Gewinnhöhe) Ziel ein rationales Verhalten entspricht: Unter den wahrnehmbaren Entscheidungsalternativen wird vom Unternehmer jene gewählt, welche am besten der Zielerreichung dient. An logischen und empirischen Belegen für die perfekte Rationalität des Unternehmerverhaltens fehlt es weithin, umso mehr, als man mit einer vorausgesetzten Definition für Rationalität operiert. Tatsächlich ist unternehmerisches Verhalten im Sinn von Multikollinearität zu erklären; es entspringt einer Reihe von Parametern, wenn auch die Neigung zur Gewinnoptimierung unverkennbar eine freilich nicht zu gewichtende Dominanz hat.

Tatsächlich ist das rationale Verhalten (Rationalitätsaxiom), auf wen es auch immer bezogen ist, ein theoretisches Konstrukt, mit dessen Hilfe man eine Regelmäßigkeit unternehmerischen Verhaltens, das dieses kennzeichnet, erkennen will.

6. Ein wesentlicher Gegenstand der Diskussion um das Unternehmehäphenomen ist der Unternehmensgewinn, ein „*compositum mixtum*“ (Adolf Weber), das man personalisiert und vorweg dem Eigentümer zurechnet, (12) wobei gleichzeitig erklärungsmonistisch davon ausgegangen wird, daß das Unternehmerverhalten lediglich gewinnmaximierend vollzogen wird, während tatsächlich im Durchschnitt ein befriedigender Gewinn angestrebt wird. (13) Im allgemeinen scheint man mit dem Gewinn, der Gegenstand der Kritik ist, den Rest-Gewinn, der mit keiner erkennbaren Eigenleistung korrespondiert, zu meinen. (14) Unverkennbar ist jedoch das Gewinnstreben der elementare Bezugspunkt im unternehmerischen Verhalten.

Im Sinn orthodoxer, nie an der Wirklichkeit geprüfter Axiome (von Hypothesen kann man kaum sprechen) werden Bruttogewinn, Nettogewinn vor und nach Steuerabzug und Unternehmerlohn (15) identifiziert und als eine Form des „arbeitslosen Einkommens“ klassifiziert. Der vor allem kalkulatorisch in Einzelunternehmen und Personalgesellschaften als Kosten einsetzbare Unternehmerlohn ist zwar steuerrechtlich ein Teil der Gewinntangente, jedoch (wenn sachlich richtig berechnet) jener (fiktive) Lohn, den der Eigentümer eines Unternehmens bei vergleichbarer Tätigkeit als Arbeitnehmer verdienen könnte.

Im Unternehmerlohn sieht auch Karl Marx ein „Äquivalent für vollbrachte Arbeit“ (16) eine Art „Aufsichtslohn“. Der den „vernünftigen“ Unternehmerlohn übersteigende Gewinnanteil wird dagegen im Sinn der Arbeitswertlehre von Marx, aber auch bereits in der Scholastik, als unangemessen erklärt. Daher sieht Richard Tawney in Marx den letzten Scholastiker. (17) Dagegen ist die Differenz zwischen Nettogewinn und Unternehmerlohn „arbeitsloses Einkommen“, wenn man in ihr nicht eine berechenbare Vergütung für Risikübernahme (allgemeines und spezifisches Risiko) und Kapitalüberlassung sieht. (18) Was dann noch (hypothetisch, weil kaum rechenbar) bleibt, ist ein Residuum.

Das Gewinnstreben ist nicht an die Rechtskategorie des nichtöffentlichen Eigentums gebunden. Auch der Manager eines verstaatlichten Unternehmens muß auf die Wirtschaftlichkeit des ihm anvertrauten Unternehmens achten und dabei u. a. auf die Lohnkosten (19) Rücksicht nehmen.

7. Für die Kennzeichnung des Unternehmerverhaltens wird auch angenommen, daß Unternehmer isoliert sind und in der Marktwirtschaft gegeneinander agieren. (20) Im Sinne der *Ceteris paribus*-Klausel

werden die Variablen, die den Unternehmer in seinem Verhalten sozial einbinden (Gesetzgebung, Berufsverbände), ebenso vernachlässigt wie der je nach konjunktureller Situation verschieden wirksame Konsument, der bei vielen superioren Gütern den Anbieter zu einem Spiel „gegen die Natur“ zwingt. Vor allem sind es aber die erwähnten positivrechtlichen und sozialen Normen, welche das Unternehmerverhalten weitgehend egalisieren.

Zumindest kann man die hypothetisch vollendete „Privatheit“ des unternehmerischen Wirtschaftens gegenwärtig kaum erkennen; angenommen in einzelnen Situationen, die ein Impulsverhalten stimulieren.

Eigentümerlose Gesellschaft

1. In der politischen Auseinandersetzung, aber ebenso in vereinfachten Strukturbildern, wird stets davon ausgegangen, daß ein Unternehmer, gleichgültig ob Eigentümer oder durch Delegation in seine Funktion eingesetzt, das Produkt einer privatkapitalistischen Wirtschaftsordnung und stets nur an privaten Zielen orientiert sei, weshalb er sich in einem latenten elementaren Widerspruch zur Wohlfahrt der Gesellschaft befinde.

Die Konstitution von sozialen Systemen, in denen das private Eigentum an Produktionsmitteln keine oder nur eine marginale Position einnimmt, hat nun erkennen lassen, daß der Unternehmer als Funktionär eine relativ konstante Verhaltensfigur in der Faktorkombination der betrieblichen Tätigkeit darstellt; auch dann, wenn der Staat „... der einheitliche Eigentümer des gesamten Staatsvermögens“ ist (Art. 21 der Grundnorm des operativen Verwaltungsrechtes in der Sowjetunion). Der Unternehmer ist nun eine quasiinstitutionalisierte Rechtsfigur, die indirekt Kapital des Imperiums verwaltet. An die Stelle der Gewinnorientierung oder der Bedachtnahme auf die Substanzerhaltung ist die plankonforme Verhaltensweise einer operativen Verwaltung getreten. Unternehmenspläne enthalten auch in sozialistischen Systemen Indikatoren, die von Gewinnvorstellungen abgeleitet sind.

2. Auch syndikalistische Versuche wie etwa im Rahmen einer Arbeitsselbstverwaltung (Jugoslawien) oder von Werksgenossenschaften haben gezeigt, daß, so wie Führen zum Wesen sozialer Prozesse gehört, die Oberleitung betrieblicher Interaktionen der Natur des be-

trieblichen Interaktionsprozesses eingeboren ist; auch dann, wenn die letzten Kompetenzen auf politische Instanzen übergegangen sind. Lediglich der materielle Inhalt der Unternehmerziele kann sich ändern (Verringerung des Gewinnspektes, nicht aber die Bedachtnahme auf die Höhe der Stückkosten), ohne daß die traditionellen Arbeitgeberziele (optimale Effizienz des Einsatzes der humanen Arbeitskraft) eine wesentliche substantielle Änderung erfahren.

Anmerkungen

- (1) Th. Raiser, Das Unternehmen als Organisation, Berlin 1969, S. 7.
- (2) H. Wächter, Unternehmungs- und Unternehmerziele im sozioökonomischen Feld, Göttingen 1969, S. 5.
- (3) F. Lütge, Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1952, S. 212.
- (4) J. Baechler, Origines du système capitaliste, Archives Européennes de sociologie 9 (1968), S. 246.
- (5) Siehe G. Riemer, Vom „traditionellen Unternehmerbegriff“ zu den „unternehmerisch Tätigen“, in: Wandel des Unternehmerbegriffes (= Veröff. d. Vereins d. wiss. Forschg. a. d. Gebiet d. Unternehmerbiographie u. Firmengeschichte, H. 6), Wien 1977, S. 23 ff.
- (6) H. Wiedemann, Der Unternehmer in der Evolution, Neuwied/Rhein, Berlin 1971, S. 49.
- (7) H. Ulrich, Die Unternehmung als produktives soziales System, Bern, Stuttgart 1970, S. 158.
- (8) Tendenzbetriebe haben eine „geistig-ideelle Zwecksetzung“ (karitative oder wissenschaftlich orientierte Betriebe).
- (9) B. Biermann, Die soziale Struktur der Unternehmerschaft, Stuttgart 1971, S. 22 ff.
- (10) F. Landmesser, Unternehmer und Arbeiter, Augsburg 1931, S. 21.
- (11) G. Schmölders, Psychologie des Geldes, Hamburg 1966, S. 15.
- (12) Siehe W. Heinrich, Soziale Frage, Jena 1934, S. 177 f.
- (13) P. Bohn, Konsumenten- und Sparverhalten, Stuttgart 1969, S. 124.
- (14) W. Weber, Der Unternehmer, Köln 1973, S. 81 f.
- (15) Zur Berechnung siehe K. Lechner, Die Gewinnbeteiligung, Wien 1958, S. 36 etc.; H. Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948, S. 322.

- (16) K. Marx, Theorien über den Mehrwert, hrsg. von K. Kautsky, Stuttgart 1910, S. 563.
- (17) R. H. Tawney, Religion und Frühkapitalismus, Bern 1946, S. 50.
- (18) H. Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Tübingen, Zürich 1951, passim.
- (19) F. Klenner, Die österreichischen Gewerkschaften, 2. Bd., Wien 1953, S. 1781.
- (20) M. Stitzel, Unternehmerverhalten und Gesellschaftspolitik, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1977, S. 32.

Die Bedeutung der leitenden Angestellten für die Realisation ablauforganisatorischer Strategien, insbesondere des Product- Managements

1. Definition – Problemstellung

1.1 Funktion der leitenden Angestellten im Unternehmen

In der Betriebswirtschaftslehre wird die These vertreten, daß Wissen und Können der Unternehmensführung nicht auf den Unternehmer selbst beschränkt werden darf, sondern die, je nach Unternehmensgröße, erforderliche Anzahl von Mitarbeitern ebenfalls unternehmerische Qualifikation aufweisen sollte. (1) Die Zahl der erforderlichen Stellen ergibt sich aus der Organisationsanalyse, (2) ausgehend vom Dezentralisierungsgrad und der „Span of Control“. Die Parameter dieser Stellen, die meist als Leitungsstellen oder Führungsstellen bezeichnet werden, sind: Funktion, Kompetenz und Verantwortung. Die vereinbarten Parameterwerte sind in Stellenbeschreibungen festzuhalten. (3)

Jene Mitarbeiter, die diese Leitungsstellen innehaben, werden zu der Gruppe der leitenden Angestellten gezählt. Soll diese Leitungsfunktion auch nach außen dokumentiert werden, so werden den Mitarbeitern Titel verliehen, die man in zwei Gruppen einteilen kann:

- a) Gruppe der rechtswirksamen Titel, wie Abteilungsleiter oder Direktor
- b) Gruppe der rechtswirksamen Titel, wie Geschäftsführer, Prokurist, Handlungsbevollmächtigter.

Das Parameter Kompetenz als Indikator für die formale Macht des leitenden Angestellten ist bei Unternehmen je nach Aufgabenbereich und Führungsstil unterschiedlich. Die Kompetenzen beinhalten nach ihrer Machtausübung meist drei Kompetenztypen: (4)

1) Zielsetzungskompetenz

Das ist das Recht und die Pflicht, an der Unternehmenszielsetzung mitzuwirken und die daraus abgeleiteten Bereichsziele mit den unterstellten Mitarbeitern zu vereinbaren.

2) Instrumentenkompetenz

Das ist das Recht und die Pflicht, gemeinsam mit den unterstellten Mitarbeitern die Instrumente zur Zielerreichung festzulegen und einzusetzen.

3) Kontrollkompetenz

Das ist das Recht und die Pflicht, die Einhaltung der Bereichsziele und damit des Unternehmenszieles zu überwachen und bei Abweichungen korrigierend einzugreifen.

Die leitenden Angestellten gibt es, wenngleich nicht als unternehmensüberschreitende Bewegung, seitdem es Unternehmen gibt. (5) Die Wurzeln der aktuellen Diskussion um und über die leitenden Angestellten sind in den folgenden Bereichen zu vermuten:

a) Die Ablösung der Eigentümer in den Spitzenpositionen. „Es ist in der Literatur oft darüber spekuliert worden, ob eine Ablösung der Eigentümer in den Spitzenpositionen der Unternehmen durch professionelle Manager, wie sie in den letzten Jahrzehnten zunehmend stattfindet, auch eine Verschiebung der Ziele der Unternehmung bedeutet. Die professionellen Manager, so wird argumentiert, verfolgen andere Ziele als die Eigentümer: sie seien weniger stark an der Profitmaximierung als an der Steigerung der Wohlfahrt ihrer Mitarbeiter und der Gesellschaft interessiert.“ (6) Wenn auch die beiden zitierten Autoren im Rahmen einer empirischen Untersuchung die oben angeführte These, daß die Delegation mit dem verstärkten Auftreten von professionellen Managern zunimmt, nicht bestätigen konnten, so scheint dennoch eine gewisse Tendenz der Trennung zwischen Eigentum und Management zu bestehen.

b) Die Marketingkonzepte der politischen Parteien mußten sich von der nur binär differenzierten unternehmensbezogenen Werbestrategie wie „Arbeiter“ und „Unternehmer“ zu feiner segmentierten Werbeprogrammstrategien entwickeln, weil die Problemstrukturen der einzelnen Gruppen von Mitarbeitern in einem Unternehmen nicht isomorph sind. So wurde die Gruppe jener entdeckt, deren Problemstruktur eine Kombination aus den Problemen der „Arbeiter“ und der „Unternehmer“ darstellt. Das politische Interesse resultiert des weiteren daraus, daß diese Gruppe zahlenmäßig ständig zunimmt und außerdem einen wesentlichen Einfluß auf die Unternehmen und die Wirtschaft ausübt.

c) Wegen der oben dargelegten differenzierten Problemstruktur reicht auch die in der österreichischen Gewerkschaftsbewegung vorhandene Differenzierung zwischen „Arbeitern“ und „Angestellten“ nicht mehr

aus. Nicht nur, daß das Differenzierungskriterium zwischen Arbeitern und Angestellten durch die arbeitsrechtliche Entwicklung an Inhalt verliert, decken sich auch die Zielsetzungen der leitenden Angestellten zum größten Teil nicht mit denen der Gewerkschaftsbewegung. (7)

d) Fallweise sind die Verhaltensweisen der leitenden Angestellten mit den Zielen der Gewerkschaftsbewegung nicht ident, was zu dem, in einer Demokratie sicherlich bedenklichen Ausschluß von diversen Wahlrechten und Einflußrechten der leitenden Angestellten im Rahmen der Interessenvertretung geführt hat. (8)

e) Zahlreichen Mitentscheidungsmodellen (9) fehlt in vielen Fällen jene Machtgruppe, die im Falle einer kontroversiellen Position zwischen Eigentümer- und Mitarbeiterinteressen letztendlich die Entscheidung treffen sollte, weil sonst der Fortbestand des Unternehmens gefährdet ist. In diesem Zusammenhang wurden die leitenden Angestellten ebenfalls in den Vordergrund gerückt und quasi als „dritte Kraft“ im Unternehmen definiert.

Diese Wurzeln führten schließlich zu einer verstärkten Bewußtseinsbildung (10) bei den leitenden Angestellten und zu Zusammenschlüssen mit unterschiedlichen Interessen, die von einer Gewerkschaft in der Bundesrepublik Deutschland bis zu den einzelnen Vereinen in Österreich reichen.

Je nach parteipolitischem Hintergrund versucht man dem leitenden Angestellten bestimmte Wertstrukturen anzubieten, wobei vielfach die beiden Idealtypen „der leitende Angestellte ist nur Mitarbeiter“ und „der leitende Angestellte ist Unternehmer“ überwiegen. Der Realtyp der eigenständigen, weil kombinierten Wertstruktur wird vielfach nicht getroffen. Vielleicht deshalb, weil dieser Typ von Wertstruktur in den Ideologien der politischen Parteien keinen ausreichenden Platz findet.

Die Beiträge der Wissenschaften zur Lösung der Beziehungsprobleme „leitende Angestellte und Unternehmer bzw. Mitarbeiter“ sind ebenfalls nicht zufriedenstellend, weil sie einfach zur typologischen Methode greifen und versuchen, durch Merkmalsenumeration „Entweder-oder-Typen“ zu entwickeln, obwohl die leitenden Angestellten, zumindest aus der Sicht eines Betriebswirts, ein „Sowohl-als-auch-Typ“ sind. (11)

Besonders deutliche Schwierigkeiten haben die Rechtswissenschaften mit den leitenden Angestellten, da sie in den für diese Angestellten relevanten Gesetzen schon vor Eintreten der Diskussion gezwungen waren, zu definieren. Die Lösung bestand zunächst darin, den Begriff durch andere, ebenso unklar definierte Begriffe zu umschreiben und

den wahren Begriffsinhalt der herrschenden Lehre und Judikatur zu überlassen. Das Ausmaß der Rechtsunsicherheit ist dabei nicht zu übersehen. Die Grundlagen des rechtlichen Problems bestehen in der Tatsache, daß mit dem leitenden Angestellten wie mit jedem anderen Mitarbeiter ein Arbeitsvertrag geschlossen wird und daher zwischen den leitenden Angestellten sowie allen anderen Mitarbeitern eine analoge Rechtsbeziehung zum Unternehmen besteht. (12)

Wie soll man dann logisch in den Gesetzen, in denen es um die Interessenvertretung der Mitarbeiter geht, argumentieren können, daß die Rechtsbeziehung zwischen leitenden Mitarbeitern und Unternehmen doch eine andere ist als jene zwischen nicht-leitenden Mitarbeitern und Unternehmen?

Das Problem bleibt jedoch nur für jene bestehen, deren Ziel es ist, das Unternehmen mit seinen Mitarbeitern und Eigentümern nicht als eine Einheit, als ein System zu sehen, für dessen erfolgreiche Erhaltung alle Systemelemente erforderlich sind, sie aber zum Ort parteiologischer und gesellschaftspolitischer Konfliktaustragung machen. Im Rahmen des Unternehmens als System besteht ein natürlicher Konflikt um die Verteilung der Wertschöpfung unter den Systemelementen, der sich unterschiedlich stark gestalten kann, dessen Schranken aber dort liegen, wo die langfristige Erhaltung des Systems gefährdet wird.

Vielfach wird in der westeuropäischen Diskussion übersehen, daß die leitenden Angestellten ein wirtschaftssystemindifferentes Element (13) sind. Leitende Angestellte treten sowohl in den Betrieben der zentralen Verwaltungswirtschaft als auch in den Unternehmen der sozialen Marktwirtschaft auf.

Die betriebswirtschaftliche Auseinandersetzung unter dem Aspekt ablauforganisatorischer Strategien möge zeigen, daß die Verbindung zwischen Mitarbeitern der unteren Ebene und der Unternehmensleitung eine wesentliche und daher eigenständige Aufgabe ist. Die Frage der Zuordnung der leitenden Angestellten scheint damit, zumindest aus betriebswirtschaftlicher Sicht, ausreichend beantwortet. Der leitende Angestellte kann langfristig nur in einer integrierten und harmonischen Beziehung zum Unternehmen bestehen, weil er sonst seine Aufgaben, die im wesentlichen von ihm mitbestimmt werden, nicht erfüllen kann. Eine konfliktäre Beziehung zum Unternehmen kann und muß zu einer Lösung des Dienstverhältnisses führen, auch dann, wenn für den leitenden Angestellten eine kapitalmäßige Bindung besteht. Es wird Aufgabe der Rechtswissenschaft sein, diese Rechtsbeziehung so zu fassen, daß sie die ökonomische Realität deckt.

1.2 Strategien der Ablauforganisation

Das Wachstum der Betriebsgröße, der steigende Marktwiderstand und nicht zuletzt die sinkende Rentabilität erfordern eine eindeutige Aufbau- und Ablauforganisation. Eindeutig bedeutet, daß es sich um eine geplante Organisation handelt. „Die Analyse der Ablauforganisation unterscheidet sich wesentlich von der Analyse der Unternehmensstruktur. Bei der Analyse der Struktur einer Organisation geht es hauptsächlich um organisatorische Maßnahmen und Einrichtungen, die das Unternehmen befähigen sollen, auf nicht genau vorhersehbares oder Unvorhergesehenes richtig und schnell zu reagieren, also um Dinge, die die eigentliche Leitungs- und Führungsarbeit des Unternehmens ausmachen. Das sind fast immer Angelegenheiten, die nicht direkt etwas mit dem Ablauf der Alltagsarbeit des Unternehmens zu tun haben. Genau umgekehrt ist es bei der Analyse der Ablauforganisation. Hier geht es fast immer um die Arbeiten, die mit der Erledigung des normalen betrieblichen Alltages zusammenhängen.“ (14)

Einige Basisthesen seien hierzu zusammengefaßt:

- 1) Die Unternehmensleitung soll sich auf die nichtprogrammierbaren Entscheidungen (Ausnahmeentscheidungen, nicht antizipierbare Entscheidungen, Einzelentscheidungen) konzentrieren. (15)
- 2) Die dezentrale Organisation ist gegenüber der zentralen Organisation gerade im Rahmen der Marketingorganisation vorteilhafter. (16)
- 3) Flexible Organisationseinheiten sind durch ihren größeren Entscheidungsspielraum und durch ihre höhere Entscheidungsgeschwindigkeit vorteilhafter als bürokratische Organisationseinheiten. (17)
- 4) Die Ziele sind mit den einzelnen Organisationseinheiten zu vereinbaren und nicht diesen zu befehlen. (18)
- 5) Zur Planung und Kontrolle der einzelnen Organisationseinheiten sind spiegelbildliche Strukturen der Organisationseinheiten und Kosten – sowie Deckungsbeitragsstellen – erforderlich. (19)
- 6) Die Gruppe leistet im Durchschnitt mehr als der Einzelne. (20)
- 7) Der kooperative Führungsstil ist vorteilhafter als der autoritäre Führungsstil. (21)
- 8) Motivierende Arbeitsanweisungen dominieren befehlende Arbeitsanweisungen. (22)
- 9) Es ist vorteilhafter, Konflikte zu integrieren, als sie zu bekämpfen. (23)
- 10) Die Effizienz einer Organisation steigt mit dem Bildungsniveau seiner Mitarbeiter. (24)

Die verwendete Reihenfolge gibt weder eine zeitliche noch eine logische Rangfolge wider. Ebenso hat die Darlegung demonstrieren

Charakter; bezüglich weiterer Thesen muß auf die umfangreiche vorhandene Literatur verwiesen werden.

Will man als Unternehmer in der Realität den durch die Thesen skizzierten Zustand, zumindest partiell, umsetzen, so werden dazu Mitarbeiter erforderlich sein, die nicht nur über hohe betriebswirtschaftliche Qualifikationen verfügen, sondern auch über das Vertrauen des Unternehmers. In diesem Zusammenhang erscheint es verständlich, daß letztlich Zielidentität zwischen den leitenden Angestellten und dem Unternehmer bzw. dem Top-Management, das Unternehmerfunktionen ausführt, bestehen soll. Nur so kann das gemeinsame Unternehmensziel als Ziel überhaupt verstanden werden. Diese Zielidentität ist natürlich nicht von vornherein gegeben, es werden sicher gruppendynamische Prozesse erforderlich sein, um die Zielidentität herbeizuführen.

Die Zielbildung scheint jener Prozeß zu sein, bei dem die Wertstruktur der leitenden Angestellten und des Unternehmens zu einem Konsens zu führen sind. Der Zielbildungsprozeß sollte zur höheren Entscheidungstransparenz in zwei Phasen geteilt werden:

- 1) Die Planung der Wertschöpfung
- 2) Die Planung der Verteilung der Wertschöpfung.

Naturngemäß werden die Wertkonflikte vor allem im zweiten Planungsteil auftreten, weil hier über die Entlohnungen der einzelnen Leistungen, also auch über die der leitenden Angestellten entschieden wird. Es darf dabei nicht außer acht gelassen werden, daß der Entscheidungsspielraum der Phase zwei in Österreich durch die kollektive Entlohnungsfindung stark eingeschränkt ist.

Die erforderliche Realisation ablauforganisatorischer Strategien im Unternehmen setzt eine klare und eindeutige Vertrauensbasis zwischen dem Unternehmen und den leitenden Angestellten voraus, die vor allem dadurch gekennzeichnet ist, daß im Hinblick auf deren Rolle im Unternehmen Zielidentität besteht und der leitende Angestellte im gleichen Ausmaß an der Zielerreichung interessiert ist wie der Unternehmer selbst.

Wird diese Vertrauensbasis dadurch gefährdet, daß der leitende Angestellte eigene zielkonfliktäre Wertstrukturen im Unternehmen realisieren will, weil diese z. B. Ziele einer Organisation sind, der er angehört, so ist die gemeinsame Realisation der folgenden ablauforganisatorischen Strategien sicher nicht zu empfehlen. Dies wird am Beispiel des leitenden Angestellten in der Funktion des Personaldirektors am deutlichsten.

Während der Personaldirektor sicher versuchen wird, seine Wertvorstellung im Rahmen der Zieldiskussion zu realisieren, so bleibt nach der Festlegung des Unternehmenszieles wenig Spielraum für persönliche Zielsetzungen. Es erscheint wenig sinnvoll anzunehmen, daß der Personaldirektor selbständig z. B. zielkonfliktäre Entlohnungserhöhungen entscheidet, nur weil er aus dieser Handlung ebenfalls einen Einkommenszuwachs zu erwarten hätte.

2. Bedingungen für die Realisation ablauforganisatorischer Strategien

2.1 Ökonomische Bedingungen

Die Realisation ablauforganisatorischer Strategien setzt umfangreiche Vorarbeiten in den Entscheidungsfeldern Ablauforganisation und Information voraus. Im Rahmen des Einsatzes ablauforganisatorischer Instrumente im Anschluß an die Organisationsanalyse sind aus dem Aufgabenplan die Stellen (= kleinste organisatorische Einheiten) von der Basis des Unternehmens her zu entwickeln. (25) Die Realisation kann erst erfolgen, wenn ein Kommunikationsnetz im Unternehmen vorhanden ist, das eine Zielbeitragsmessung von Stellen und/oder Stellengruppen ermöglicht. (26)

2.2 Technologische Bedingungen

Die Basisstellen im exekutiven Bereich sind insbesondere bei marktorientierten Unternehmen primär durch die Marketingstrategie determiniert. (27) Die Stellen sind entsprechend der Produkt- oder Kundenorientierung festzulegen, wobei für die erforderliche Interdependenz mit dem Kostenrechnungssystem jene Phasen des Marketingprozesses als Stellen ausgebildet werden sollen, bei denen eine Zielbeitragsmessung technisch sinnvoll und möglich erscheint.

2.3 Soziale Bedingungen

Die elektronische Datenverarbeitung leistet zur Steuerung des Produktionsprozesses und zur Gewinnung von Führungsinformationen einen wesentlichen Beitrag, indem sie Informationen schneller, genauer und leichter abrufbar bereitstellt. (28) Sie läßt aber ein weites Feld von nichtprogrammierbaren Entscheidungen offen und stellt an jene, denen sie Ergebnisse zur Entscheidungsvorbereitung anbietet, auf Grund der Datenfülle und der Geschwindigkeit erhöhte Anforderungen. Die Reduktion der Arbeitsbelastung im exekutiven und administra-

tiven Bereich hat eine Erhöhung der Arbeitsbelastung im Führungsbereich mit sich gebracht. Zur Bewältigung dieser Führungsaufgaben benötigen wir qualifizierte, d. h. aus- und weitergebildete Mitarbeiter, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen. Ist dieser Typ von Mitarbeitern im Unternehmen nicht vorhanden, so sollte er, falls verfügbar, am Arbeitsmarkt beschafft oder durch innerbetriebliche Ausbildungsprogramme entwickelt werden. Die sozialen Bedingungen präjudizieren die ökonomischen und technologischen Bedingungen. Bei Nichterfüllung der sozialen Bedingungen wird die Realisation ablauforganisatorischer Strategien mit einer hohen Wahrscheinlichkeit negative Abweichungen mit sich bringen.

3. Lösungsversuche in der Literatur

3.1 Präsentation der Lösungsversuche

Viele Autoren haben sich mit dem Problembereich der Strategie in der Ablauforganisation auseinandergesetzt, ohne daß eine Theorie (29) entstanden wäre. Die Autoren bieten vielfach mehr oder minder praxiserprobte Lösungsversuche an. Eine Systematisierung der angebotenen Lösungsversuche erscheint außerordentlich schwierig und soll hier nicht versucht werden.

Wir wollen dennoch eine bestimmte Systematik erreichen. Als Systematisierungskriterium wählen wir den Intensitätsgrad der Strategien. Unter Intensitätsgrad verstehen wir das Ausmaß der Detaillierung der Handlungsanweisungen (Entscheidungsregeln). Die folgende demonstrative Darstellung ist nach zunehmenden Intensitätsgraden geordnet: Strategie 1: Management by delegation
Strategie 2: Management by results
Strategie 3: Management by objectives
Strategie 4: Management by exception
Strategie 5: Management by system
Strategie 6: Management durch Führungsmodell.

Die Strategien werden jeweils durch eine Menge von Handlungsanweisungen beschrieben. Die Handlungsanweisungen des Management by delegation überträgt den Mitarbeitern Aufgaben und kontrolliert deren Erfüllungen; eine Handlungsanweisung, die grundsätzlich jede Führungskraft befolgen sollte. Der Umfang der Detaillierung der Handlungsanweisung für die Ablauforganisation ist außerordentlich gering; ebenso in der Strategie des Management by results, wo nur

ein bestimmtes Unternehmensergebnis z. B. der Gewinn vor Steuern vorgegeben wird, ohne weitere Handlungsweisen zu bieten. Im Intensitätsgrad sprunghaft steigend ist die Strategie des Management by objectives zumindest in seiner praktikablen Form. Diese Handlungsanweisungen werden beim Management by exception noch weiter entwickelt. Die umfangreichsten Handlungsanweisungen bietet das Management durch Führungsmodelle, weswegen diese Managementtechnik als eine die Bürokratie fördernde Technik bezeichnet wird.

Management by objectives und Management by exception finden als ablauforganisatorische Strategien ihren Eingang in das Product-Management im Rahmen marktorientierter Unternehmungen. (30)

3.2 Präsentation des Lösungsversuches „Product-Management“

Die Determinanten für die Wahl einer Organisationsform sind:

- 1) Unternehmensgröße
- 2) Marktstruktur
- 3) Technologie
- 4) Unternehmensziel.

Die hohe Bedeutung der leitenden Angestellten für das Unternehmen können wir sehr eindrucksvoll im Rahmen des Product-Management zeigen. Die Aussagen über diese ablauforganisatorische Strategie finden sich in den Lehrbüchern meist unter der Überschrift „Marketing-Management“.

„Marketing umfaßt die Analyse, die Planung, die Durchführung, die Kontrolle sorgfältig ausgearbeiteter Programme, deren Zweck es ist, freiwillige Austauschvorgänge in spezifischen Märkten zu erzielen und somit das Erreichen der Organisationsziele zu ermöglichen. Dabei stützt sich Marketing in starkem Maße auf die Gestaltung des Organisationsangebotes mit Rücksicht auf die Bedürfnisse und Wünsche der Zielgruppen sowie auf die effektiven Preisbildungs-Kommunikations- und Dispositionsmaßnahmen, durch deren Einsatz die Zielgruppen auf wirksame Weise informiert, motiviert und versorgt werden können.“ (31)

„In vielen Organisationen wird Marketing als eine Tätigkeit angesehen, die von wenigen Mitarbeitern – einem Marketingleiter und einigen Assistenten – durchgeführt wird, um der Organisation zu Ressourcen und Kunden zu verhelfen. Man glaubt, daß die Einstellung kompetenter Marketing-Mitarbeiter an sich schon die Erfüllung der Marketing-Aufgabe gewährleistet, ohne irgendwelche weitere Änderungen in der Organisation vornehmen zu müssen... Diese Auffassung des Marketing ist selbstverständlich falsch, denn ein effektives Mar-

keting erfordert mehr als die bloße Gründung einer neuen Funktion oder einer neuen Abteilung:

Es erfordert eine Neuorientierung der gesamten Organisation. Die Ziele und Interessengruppen der Organisation müssen in ganz neuem Licht gesehen werden, und zwar von allen ihren Mitarbeitern. Nur eine solche gründliche Neuorientierung kann den vom Marketing erwarteten Segen größerer Überlebens- und Wachstumschancen für eine Organisation einerseits und erhöhte Zufriedenheit für ihre Kunden andererseits in den Bereich des Möglichen rücken.“ (32) Eine mögliche Umsetzung dieser Vorstellungen ist die Organisationsform des Product-Managements. Das Unternehmen orientiert sich in seinem Stellenplan an den Produktgruppen oder an den Zielgruppen (Käufersegmenten). Die Stellen einer Produktgruppe werden zu einem Product-Managementbereich zusammengefaßt und von einem Product-Manager geleitet, der seinerseits je nach der Anzahl der Product-Managementbereiche der Geschäftsleitung oder einem Marketing-Manager berichtet. Soweit kurz die ablauforganisatorische Strategie, die Voraussetzung für eine ablauforganisatorische Strategie ist. Die entspricht dem Management by objectives und dem Management by exception.

Für jede Produktgruppe werden Marketingziele mit Toleranzgrenzen aus dem Unternehmensziel abgeleitet und vereinbart. Als Maßstab wird meist der Deckungsbeitrag pro Produktgruppe festgelegt, als Kontrollzeitraum der Monat. Damit ist der Entscheidungsspielraum jedes Product-Managers abgedeckt. Innerhalb dessen kann er selbständig seinen Bereich führen. Nur wenn die Toleranzgrenzen überschritten werden oder sich Veränderungen in den Umweltbedingungen ergeben haben, wird die Unternehmensleitung direkt in die Entscheidungsfindung eingreifen. Diese ablauforganisatorische Strategie soll jene Flexibilität und Entscheidungsgeschwindigkeit ermöglichen, die für die Realisation des Marketing-Mix erforderlich sind.

4. Stellung des leitenden Angestellten in der Realisationsphase des „Product-Management“

4.1 Anforderungsprofil des leitenden Angestellten als Product-Manager
Wir unterstellen, daß der Product-Manager eine typische Position für leitende Angestellte ist.

Die Begründung dafür sehen wir

a) in dem umfangreichen auszufüllenden Entscheidungsspielraum,

- b) in dem selbständigen Führen von Mitarbeitern mit Zielvereinbarungs-, Kontroll- und Sanktionsrecht,
 c) in den Auswirkungen seiner Entscheidungen auf die Erreichung des Unternehmenszieles.

Die Eignung, die der Mitarbeiter für diese Stelle mitbringen soll, ergibt sich zunächst aus den Anforderungen der Stelle. An dem Grad der Übereinstimmung zwischen Anforderung und Eignung ergibt sich die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Bewältigung der Aufgabe. Die Anforderungen an die Stellen werden in der Literatur meistens in drei Bereiche gegliedert: (33)

- 1) Wissen
- 2) Können
- 3) Verhalten.

Der Bereich des Wissens umfaßt sowohl Theoriewissen als auch angewandtes Wissen.

Der Bereich des Könnens zielt auf eine Fähigkeit ab, vorhandenes Wissen in konkrete Handlungen umzusetzen.

Der Bereich des Verhaltens gibt an, in welchem Ausmaß der Stelleninhaber befähigt ist, soziale Bedingungen und soziale Prozesse zu gestalten.

Es folgt nun ein Beispiel für die Anforderungen, die an einen Product-Manager gestellt werden.

Zusammenfassende Formulierung: Ein Product-Manager ist für ein spezifisches Produkt oder Programm der Organisation zuständig. Er hat unter anderem für diesen Bereich Ziele und Quoten vorzuschlagen, Produktstrategien und produktbezogene Pläne zu entwickeln, deren Verwirklichung zu überwachen, die Ergebnisse zu überprüfen und gegebenenfalls Korrekturen einzuleiten.

Detaillierte Beschreibung:

Hauptaufgabe und Ziele:

- a) Entsprechend dem Unternehmensplan den Umsatz zu steigern, den Marktanteil zu vergrößern und daraus den Deckungsbeitrag durch gewinnbringende Preise und Reduktion der Kosten zu steigern.
- b) Die Verkaufsorganisation zu leiten und zu kontrollieren.

Einzelaufgaben:

- 1) Beobachten des Marktes und der Konkurrenzfähigkeit
- 2) Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Produkte
- 3) Planung und Durchführung von Maßnahmen zur allgemeinen Verkaufsförderung

- 4) Entscheidungsvorbereitung und/oder Entscheidung der folgenden Problemkreise:

Preis- und Konditionengestaltung

Verkaufs- und Lagerpolitik

Versandpolitik und Verpackungsformen

Marktforschung

Zusammenarbeit mit Werbeagenturen

- 5) Beratung der Geschäftsleitung in Verkaufsfragen

- 6) Leitung des Product-Managementbereichs

- 7) Leitung, Überwachung und Kontrolle der Berater und Verkäufer

- 8) Monatliche Beobachtung und Kontrolle der Umsatzentwicklung nach Produkten, Verkaufsbezirken und Zielgruppen

- 9) Verhandlung und Kontaktpflege mit großen Kunden

- 10) Mitwirkung bei der Durchführung von Programmen bei der Verkaufsförderung

- 11) Ausarbeitung von Grundsatzentscheidungen und Einzelentscheidungen in Sonderfällen bei Kundenreklamationen:

Ersatzlieferungen und Gutscheine

Sonderkonditionen

Abweichen vom normalen Vertriebsweg

Lieferversögerungen

- 12) Entscheidung bei verzögertem Zahlungseingang von Kunden

- 13) Bestimmung der Arbeitsbereiche und der Kompetenzen innerhalb der Abteilung

- 14) Bestimmung der Arbeitsabläufe innerhalb der Abteilung

- 15) Ausarbeiten von Arbeitsrichtlinien für die Arbeit der Abteilung

- 16) Planung der Einführung neuer Produkte

- 17) Planung des Gesamtumsatzes

- 18) Überwachung der detaillierten Umsatzplanung

- 19) Mitwirkung bei Programmen zur Verkaufsförderung

- 20) Werbeplanung

- 21) Koordinierung von Umsatzplan und Werbeplan

Kontrollaufgaben:

- 1) Beobachtung der Kostenentwicklung

- 2) Kontrolle der Zahlungsströme

- 3) Kontrolle der Werbeausgaben

- 4) Kontrolle der Lagerbestände

- 5) Kontrolle der Einhaltung der Skontofristen

Personalaufgaben:

- 1) Festlegung der Besetzung der Stellen der Abteilung
- 2) Schulung und Weiterbildung der Mitarbeiter
- 3) Personalbeschaffung
- 4) Schulung der Mitarbeiter des Außendienstes
- 5) Allgemeine Personalentwicklung
- 6) Diszipliniäre Maßnahmen

4.2 Abhängigkeit des Erfolgs der Strategie von der Qualifikation des leitenden Angestellten als Product-Manager

Die realistische Analyse des Anforderungsprofils zeigt, daß es sich kaum von dem eines Unternehmers und eines Geschäftsleitungsmitgliedes unterscheidet. Der Product-Managementbereich entspricht einem Kleinbetrieb oder je nach Größe einem Tochterunternehmen eines Konzerns, und daher ist auch eine unternehmerische Qualifikation erforderlich. Bringt der Product-Manager diese Qualifikation nicht und gelingt es daher ohne Umweltveränderung nicht, das Ziel innerhalb der Toleranzgrenzen zu erreichen, so wird nach der Bedeutung des Product-Managementzieles für das Gesamtunternehmen das Unternehmensziel verfehlt. Der Unternehmenserfolg ist somit unmittelbar mit der Qualifikation des leitenden Angestellten verbunden. Nur wenn jeder von ihnen die vereinbarten Deckungsbeiträge erreicht, können die Fixkosten des Unternehmens gedeckt, kann darüber hinaus ein Gewinn erzielt werden.

Die Betrauung eines Mitarbeiters mit einem Product-Managementbereich bedeutet einen Vertrauensvorschuß in seine Qualifikation. Vom Product-Manager wird erwartet, daß er wie ein Unternehmer handelt. Was ihn von einem Unternehmer unterscheidet, ist das Gründungsrisiko, das Kapitalrisiko, das Substanzrisiko und das Unternehmensexistenzrisiko einerseits, dafür trifft ihn das Arbeitsplatzrisiko auch dann, wenn er erfolgreich war. Dem Unternehmer bleibt außerdem das Risiko, daß ein ausgebildeter Product-Manager zur Konkurrenz wechselt.

Die Arbeitsverträge für leitende Angestellte sehen aber, im Gegensatz zu den meisten anderen Mitarbeitern, meist eine Reduktion des Arbeitsplatzrisikos dadurch vor, daß besondere Auflösungsbestimmungen und Pensionszusagen aufgenommen werden, vielfach werden die leitenden Angestellten am Unternehmenserfolg beteiligt.

Die leitenden Angestellten sind somit funktionell gesehen Unternehmer mit beschränktem Risiko, denn selbst wenn sie es wollten, können sie das Unternehmensrisiko nicht übernehmen.

5. Integration

Für die betriebswirtschaftliche Theorie und für die Wirtschaftspraxis besteht das Problem, ob ein leitender Angestellter Unternehmer oder exekutiver Mitarbeiter ist, nicht in dem Ausmaß wie für die rechtliche Theorie und die Rechtspraxis. Theorie und Praxis der Betriebswirtschaftslehre ordnen den leitenden Angestellten für die Zielerreichung des Unternehmens eine wesentliche und unauflösbare Funktion zu. Voraussetzung ist eine gegenseitige Akzeptanz der Wertstrukturen und die Realisation der Unternehmenszielsetzung. Die Entwicklung scheint sich unserer Meinung nach in Richtung auf eine weitere Integration des leitenden Angestellten in das Unternehmen und eine engere Bindung fortzusetzen. Die Vorstellung, daß leitende Angestellte unternehmenszielabweichende oder unternehmenszielkonfliktäre, von außen getragene Wertstrukturen im Unternehmen zu realisieren versuchen, ist sicher denkbar aber keinesfalls zu befürworten. Dafür müßte es in einer Demokratie besser geeignete Institutionen geben als ein Unternehmen.

Anmerkungen

- (1) Vgl. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., Die Produktion, 13. Aufl., Berlin, Heidelberg, New York 1967, S. 130 ff.
- (2) Vgl. H. Acker, Organisationsanalyse, 8. Aufl., Baden/Baden, Bad Homburg 1975, S. 9 ff.
- (3) Vgl. R. Höhn, Führungsbrevier der Wirtschaft, Bad Harzburg 1977, S. 26 ff.
- (4) Ebd., S. 10.
- (5) Hier sei nur auf den „Ersten Gesellen“ im Handwerksbetrieb verwiesen, der den Meister in dessen Abwesenheit vertritt.
- (6) A. Kieser — H. Kubicek, Organisation, Berlin, New York 1977, S. 275.
- (7) Z. B. Gründung der „Union leitender Angestellter in der BRD“.
- (8) Vgl. Arbeitsverfassungsgesetz, § 36 Abs 2 Z 2; Arbeiterkammergesetz 1954, § 5 Abs 2 lit b.
- (9) Vgl. J. Hentze, Personalwirtschaftslehre, 1. Bd., Bern, Stuttgart 1977, S. 112 ff.
- (10) G. Horke, Leitende Angestellte, Diagnose des Gruppenbildungsprozesses, Berichte, hrsg. vom Institut für Allgemeine Soziologie und Wirtschaftssoziologie der Hochschule für Welthandel, Wien 1976, S. 1 ff.

- (11) E. Witte – R. Bronner, Die Leitenden Angestellten, 2. Bd., München 1975, S. 33 ff.
- (12) Arbeitsverfassungsgesetz, § 36 Abs 2 Z.2. Als Arbeitnehmer gelten nicht leitende Angestellte, denen ein maßgebender Einfluß auf die Führung des Betriebes zusteht.
- (13) E. Gutenberg, Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., S. 445 ff.
- (14) H. Acker, Organisationsanalyse, S. 78.
- (15) Vgl. E. Gutenberg, Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd., S. 132 f.
- (16) Vgl. Ph. Kotler, Marketing Management, Englewood Cliffs 1967, S. 133 ff.
- (17) Vgl. Ph. Kotler, Marketing für Nonprofit Organisationen, Stuttgart 1978, S. 38.
- (18) Vgl. Handwörterbuch der Organisation, hrsg. von E. Grochla, Stuttgart 1973, S. 502 f.
- (19) Vgl. A. Schmoll, Zur Problematik der Toleranzfestlegung im Management by Exception, Journal für Betriebswirtschaft (1978), S. 78.
- (20) Vgl. R. Mucchieli, Gruppendynamik, Salzburg o. J., S. 18 ff.
- (21) Vgl. A. Kieser – H. Kubicek, Organisation, S. 379.
- (22) Vgl. R. Mayntz, Soziologie der Organisation, Reinbeck/Hamburg 1963, S. 125 ff.
- (23) Vgl. R. Dahrendorf, Sozialstruktur des Betriebes, Wiesbaden 1959, S. 62 ff.
- (24) Siehe dazu die Thesen über Lernprozesse, z. B. bei J. Hentze, Personalwirtschaftslehre, 1. Bd., S. 277 ff.
- (25) Vgl. R. Höhn, Führungsbrevier, S. 320 ff.
- (26) Vgl. A. Schmoll, Problematik der Toleranzfestlegung, S. 73.
- (27) Vgl. Ph. Kotler, Marketing Management, S. 142 f.
- (28) Vgl. A. Kieser – H. Kubicek, Organisation, S. 257.
- (29) Vgl. ebd., S. 341 ff. und die dort angegebene Literatur.
- (30) Vgl. Ph. Kotler, Marketing Management, S. 133 ff.
- (31) Ph. Kotler, Nonprofit Organisationen, S. 5.
- (32) Ebd., S. 37.
- (33) Vgl. E. Gaugler, Betriebliche Personalplanung, Göttingen 1974, S. 143 ff.

Die Frühgeschichte der Otavi-Minen- und Eisenbahn-Gesellschaft oder der weite Weg zu „Ausbeutung“ und „Profit“

Nachdem bereits in den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts in Deutschland eine Reihe von schnell weit verbreiteten Büchern und Aufsätzen in Wochen- und Monatsschriften über afrikanische und asiatische Themen erschienen waren, kam es 1878 zur Gründung des „Zentralvereins für Handelsgeographie und Förderung Deutscher Interessen im Auslande“ sowie 1882 zur Gründung des „Deutschen Kolonialvereins“ hauptsächlich durch Industrielle, Bankiers, Kaufleute und Reeder, adlige Großgrundbesitzer, Geographen, Nationalökonomien, Schriftsteller, Verleger und Journalisten vorwiegend aus den Gebieten nördlich des Mains. Sehr bald betonte die Leitung des Kolonialvereins, der bereits nach einem Jahr mehr als 3200 Mitglieder zählte, daß man nicht auf die Politik des Reiches warten und diese unterstützen, sondern selbst die Initiative ergreifen und Bismarck drängen müsse.

Als schließlich im September 1882 England „vorübergehend“ Ägypten besetzt und mit Portugal Verhandlungen über den Küstenstreifen begonnen hatte, der dem Gebiet von Leopolds II. Internationaler Kongo-Gesellschaft vorgelagert war, teilte am 16. November 1882 der Bremer Kaufmann F. A. E. Lüderitz dem Auswärtigen Amt seine Absicht mit, mit Häuptlingen an der Küste Südwest-Afrikas Verträge abzuschließen, die ihm gewisse Privilegien in deren Gebieten sichern sollten, und fragte, ob das Reich den Schutz über von ihm erworbene Gebiete übernehmen werde.

Bismarck beschäftigte sich so vorsichtig und zögernd mit Lüderitz' Antrag, daß dieser ohne dessen Zusage am 1. Mai 1883 einen Teil des in Aussicht genommenen Gebietes erwarb. Im August 1883 ermächtigte der Reichskanzler den deutschen Konsul in Kapstadt, Lüderitz und dessen Unternehmungen konsularischen Schutz zu gewähren, soweit diese weder mit älteren Rechtsansprüchen der einheimischen Bevölkerung noch mit solchen der benachbarten Engländer kollidierten.

Als eine englische Antwort auf mehrere Fragen Bismarcks im November 1883 zwar eigene Okkupationsabsichten in bezug auf die fraglichen Gebiete verneinte, zugleich aber die Besetzung durch eine

andere Macht als Eingriff in die „legitimen Rechte“ Englands bezeichnete und alsbald überraschend die Kap-Kolonie zur Annexion der gesamten noch „herrenlosen“ Küste von Südwest-Afrika anregte, ging Bismarck nun ohne weitere Rücksicht auf englische Vorbehalte und Ansprüche vor und stellte am 24. April 1884 Lüderitz und seine Niederlassungen unter den Schutz des Reiches. Man bezeichnet diesen Tag, an dem Bismarcks Telegramm als „erster Akt der Kolonialpolitik des Deutschen Reiches“ abgesandt wurde, als den „Geburtstag“ der deutschen kolonialen Expansion, des deutschen „Imperialismus“. Die nächste Reichstagswahl und das sprunghafte Anwachsen der Mitgliederzahlen der oben genannten und jüngerer Vereine bewies, daß diese Politik dem Wunsch einer großen Mehrheit des deutschen Volkes quer durch alle Schichten und Parteilagen entsprach. Südwest-Afrika wurde nicht eine Kolonie, sondern ein durch Schutzverträge mit dem Deutschen Reich verbundenes „Schutzgebiet“. Der Inhalt dieser Schutzverträge ging dahin, daß der deutsche Kaiser den Schutz der Gebiete und Stämme der einzelnen Häuptlinge übernahm, daß letztere sich verpflichteten, keine Verträge mit anderen Regierungen, insbesondere keine Abtretungsverträge ohne deutsche Zustimmung zu schließen, und daß sie das Recht der Forterhebung der ihnen nach den Gebräuchen ihrer Gebiete zustehenden Einnahmen, Steuern und Abgaben erhielten. Die Entwicklung in diesem südwestafrikanischen Gebiet war von Bismarck zunächst so gedacht, daß man es nach der Art besonders des englischen Vorgehens dem privaten Unternehmertum konzessionierter Gesellschaften überlassen wollte, nutzbringende Anlagen zu eröffnen, Siedler ins Land zu bringen und dieses in jeder Hinsicht zu bewirtschaften und zu verwalten.

Als Lüderitz kurz nach der Erwerbung der Gebiete, die dann unter den Schutz des Reiches gestellt wurden, in materielle Schwierigkeiten geriet, war er allen patriotischen Argumenten und Motiven zum Trotz sofort bereit, seine Rechte an kapitalkräftige englische Interessenten zu verkaufen. Eben noch hatte er Bismarck gedrängt, er solle endlich der höheren Einsicht Bremer und Hamburger Kaufleute sowie dem sichereren Instinkt des deutschen Volkes folgen – nun war der Bremer Kaufmann Lüderitz geneigt, alles Erworbene gegen gutes englisches Geld herzugeben. Nur der Deutsche Kolonialverein und der Frankfurter Bürgermeister Miquel in Verbindung mit zwei Frankfurter Bankiers erreichten es, daß eine „Deutsche Kolonialgesellschaft für Südwest-Afrika“ gegründet werden konnte, die für eine halbe Million Mark den unter dem Schutz des Reiches befindlichen Lüderitz-Besitz über-

nahm und diesen bis 1890 auf 240 000 km², die Bergwerksgerechtmache sogar auf weitere 100 000 km² ausdehnte.

Nach dem Kanzlerwechsel von 1890 drohte zum zweiten Male der Verlust dieses Schutzgebietes. Caprivi war bereit, im Rahmen der Reduzierung der großen Politik auf seine eigenen Vorstellungen Südwest-Afrika England zu überlassen. In dieser Situation wurde auf Veranlassung der Deutschen Kolonialgesellschaft ein „Syndikat für südwestafrikanische Siedlung“ gegründet, um zu beweisen, daß es an deutschen Siedlern und Kapitalisten für die Erschließung dieses Gebietes nicht fehle. Aus dem Syndikat gingen später die „Siedlungsgesellschaft für Deutsch-Südwest-Afrika“ und die „Windhuker Farmgesellschaft“ hervor. Doch schwebte der Kolonialgesellschaft zunächst weit mehr der Gewinn vor, den die Goldausbeute ergeben sollte. In erster Linie Goldgewinnung hatte auch das Berggesetz vom 25. März 1888 zum Ziel.

Das Territorium Südwest-Afrika war also 1890 für das Deutsche Reich und das private Unternehmertum gesichert. Damit konnte die gesetzliche, organisatorische, administrative und wirtschaftliche Erschließung und Auswertung beginnen. Da Deutschland sich im Gegensatz zu den anderen europäischen Großmächten am Ende des 19. Jahrhunderts zum ersten Male kolonialen Aufgaben gegenüber sah, also nicht wie jene über Erfahrung, Behörden, Beamte, Gesetze, Verordnungen usw. für solche Vorhaben verfügte, es auch nicht für nötig hielt, die mit Kolonialaufgaben betrauten Beamten wenigstens für kürzere Zeit in die Schutzgebiete zu schicken, gab es verständlicherweise jahrelang viele Irrtümer, Mißgriffe, Reorganisationen, Enttäuschungen und mehr oder weniger berechtigte Kritiken. Bergregal, Bergverwaltung und Berggesetzgebung zum Beispiel wechselten 1888 bis 1890 mehrfach zwischen Staat und privaten Unternehmungen hin und her. Entsprechend verschieden waren die Grundlagen, Rechte und Pflichten der in dieser Zeit konzessionierten Privatunternehmen. Die prinzipielle Politik dieser – meist deutschen und englischen – Gesellschaften wechselte gleichfalls häufig zwischen Siedlungs-, Farm-, Handels- und (Gold-) Bergbauzielen. Stets überwogen dabei im deutschen Schutzgebiet allen nationalen Phrasen zum Trotz privatwirtschaftliches Unternehmerinteresse und -kapital für Bergbau-, Eisenbahn- und Land-Pläne. In diesen Zusammenhängen erreichte eine englische Expedition, die Eisenbahnbau-Möglichkeiten erkunden sollte, erstmals 1892 das Otavi-Gebiet mit seinem Kupfervorkommen, das als solches, nicht aber nach Umfang und Kupfergehalt seit sehr langer Zeit, mit schriftlicher Erwäh-

nung in Europa seit 1851, bekannt war, ohne Eisenbahn aber nicht für den europäischen Bedarf erschlossen werden konnte.

Dieser Komplex eines offenbar großen Kupfer- (auch Blei- und Silber-)vorkommens und einer etwa 600 Kilometer langen Bahn von einem Hafen auf portugiesischem oder deutschem Gebiet aus bildet ein höchst kompliziertes Kapitel für sich, das jahrelang deutsche, englische und portugiesische Politiker und Unternehmer intensiv beschäftigt hat.

Während dieser Vorgänge gründeten die ältesten großen englischen und deutschen Gesellschaften im Schutzgebiet aus verschiedenen Gründen mehrere Spezial-, Unter- und Tochtergesellschaften, die wiederum komplizierte Eigenschicksale hatten. Zu diesen Gründungen gehörte die 1899 von der kapitalkräftigen, unter Rhodes' entscheidendem Einfluß stehenden South Africa Company, London, auf privatrechtlichem Wege abgezweigte „Otavi-Minen- und Eisenbahn-Gesellschaft“ (OMEG) – eine Gründung aus der Initiative des Geheimen Kommerzienrates Adolf von Hansemann und der von ihm recht autoritär geführten Disconto-Gesellschaft in Berlin. Durch Vertrag vom 29. September 1899 übertrug die englische Gesellschaft der OMEG Bergwerks-, Land- und Eisenbahnrechte im Damara-Land. Zu dieser Zeit waren Gesteinsproben aus dem Otavi-Gebiet bekannt, die zehn Prozent Kupfer, mehr als vier Prozent Blei sowie Silber und Spuren von Gold enthielten. Im folgenden Jahre wurde die OMEG als reichsrechtliche Kolonialgesellschaft anerkannt.

Als man an die Gründung der OMEG ging, konnte man hoffen, in eine Zeit starken Kupferbedarfs und entsprechender Preise zu geraten, mußte sich allerdings auch darüber klar sein, daß Produktion und Preise nicht allein von der Nachfrage, sondern auch von der Politik großer amerikanischer Trusts gesteuert wurden, die keine deutsche Gesellschaft und schon gar nicht ein junges, im Aufbau befindliches Unternehmen beeinflussen konnte. Man durfte höchstens hoffen, in der Zeit des Neo-Merkantilismus bei der deutschen Regierung und in engen Grenzen bei deutschen Käufern eine gewisse nationalpolitische Bevorzugung genießen zu können.

Seit 1894 gab es in der Welt ein ständiges Anwachsen der Nachfrage nach Kupfer. Sie erreichte 1898 437 000 Tonnen, wovon die USA, die in schnellem Aufschwung die beherrschende Stellung als Kupferversorger der Welt erobert und seit 1895 mehr als die Hälfte der Weltproduktion erzeugt hatten, 55 Prozent aus ihren Minen deckten. Spanien und Portugal behaupteten sich bei etwa zwölf Prozent der

Weiterzeugung; Japan hatte Chile überholt, dessen Stellung auch von Deutschland und Australien gefährdet wurde. Danach folgten Mexiko, Kanada, Kapland, Rußland und Peru. Der Kupferkonsum war 1894 bis 1898 erheblich gewachsen: in den USA und in England um etwa 20 Prozent, in Deutschland um rund 50 Prozent, so daß der deutsche Anteil am Weltkonsum nun 20 Prozent betrug, der der USA 27 Prozent, der Englands 26 Prozent, gefolgt von Frankreich mit elf Prozent. Hauptinteressenten am Kupfer waren in Deutschland die schnell expandierende Elektro- und die Elektrizitätswirtschaft.

Die Preisentwicklung war seit 1895 günstig. Der Preis für Standard-Kupfer lag 1898 um mehr als 28 Prozent höher als 1894. Im folgenden Jahre stiegen die Kupferpreise erneut um 43 bis 48 Prozent, während die Löhne, die den größten Kostenfaktor bei der Kupfergewinnung bildeten, nur sehr langsam folgten.

In dieser Weltmarktsituation, die günstig erscheinen, den Kenner aber auch mit Sorgen in bezug auf Überangebot und Über-Erschließung erfüllen mochte, wurde am 29. September 1899 in Berlin zwischen der South West Africa Company, Ltd, der Disconto-Gesellschaft, Berlin, sowie der Exploration-Company, Ltd, London, ein Vertrag geschlossen, dessen acht Artikel hauptsächlich folgendes besagten:

Die Disconto-Gesellschaft und die Exploration Comp. sollten auf Grund der deutschen Gesetze von 1888 und 1899 unter der zu gründenden Firma OMEG, die der South West Africa Comp. gehörenden Bergwerks- und anderen Konzessionen in Südwest-Afrika in bestimmten Grenzen wirtschaftlich ausnutzen.

Die OMEG durfte auf ihre eigenen Kosten die Vorkommen im Otavi-Gebiet untersuchen sowie die Vorarbeiten für eine Eisenbahn zwischen der Westküste und dem Otavi-Gebiet durchführen.

Sollte die OMEG es innerhalb von zwei Jahren wünschen, dann wäre die South West Africa Company bereit, ihr mit alleinigem Ausschluß der Gewinnung von Edelmetallen jeder Art innerhalb eines Bezirks von 1000 englischen Quadratmeilen das Bergbaurecht mit den Kupferminen von Otavi, Klein-Otavi, Anwag und Tsumeb zu übertragen. Das gleiche traf auf Wasserrechte, Herstellung von Verkehrsmitteln und auf Mineralrechte in weitem Umfang zu.

Der Preis für diese Rechte bestand in von der OMEG zu gewährenden 10 000 Genußscheinen, die auf 400 000 gesteigert werden konnten, und einem entsprechenden, auf sie entfallenden Gewinnanteil. Dieser bestand aus 50 Prozent dessen, was nach Abzug von 5 bis 15 Prozent des Reingewinnes für den Reservefonds, von fünf Prozent des einge-

zahlten Grundkapitals (eine Million Mark) als Dividende, von 50 Prozent des verbleibenden Restes vom Reingewinn als Superdividende und zehn Prozent als Tantième für den Verwaltungsrat übrigblieb. Wurde das Grundkapital erhöht, so konnte die englische Gesellschaft mit gewisser Begrenzung auf jeden neuen Anteil einen neuen Genußschein beziehen. Für die bisher entstandenen Kosten zahlte die OMEG der englischen Gesellschaft einmalig eine Million Mark. Diese ihrerseits verpflichtete sich, von allen Anteilen der OMEG bis zur vorgesehenen höchsten Höhe des Kapitals von 40 Millionen Mark fünf Prozent zu übernehmen und einen Genußschein auf je zwei Anteile fünf Jahre lang weder zu verkaufen noch auf andere Art zu veräußern. Sie war also beträchtlich an der guten Entwicklung der OMEG interessiert.

Am 15. März 1901 wurde die Konzession offiziell erteilt.

Man rechnete damit, daß eine Bahn von der Angola-Küste bis zum Otavi-Kupfer in fünf Jahren gebaut sein und der Bergwerksbetrieb nach sieben Jahren beginnen würde.

Die OMEG verfügte also über ein Gründungskapital in Höhe von 10 000 mal 100 Mark. Ihr erster Verwaltungs- (später Aufsichtsrat) bestand aus dem Geheimen Kommerzienrat A. von Hansemann, Disconto-Gesellschaft. Ed. Davis, South West Africa Company, London, Wirkl. Geheim-Rat Dr. Fischer, Auswärtiges Amt, Berlin, Rechtsanwalt G. Scharlach, Hamburg, Generalkonsul Dr. P. Schwabach, Bankhaus Bleichröder, Berlin, Direktor M. Steinthal, Deutsche Bank, Berlin, und J. H. Lukasch, London. Der Direktion gehörten zwei Vertreter der Disconto-Gesellschaft und ein Schwiegersonn des Hamburger Reeders Woermann an. Den beiden Berliner Großbanken standen natürlich deutsche Industrieunternehmen nahe, denen Aufträge auf Bahn- und Bergwerksmaterial sowie für den Bahnbau usw. zufallen würden, so daß nur ein von vornherein geschlossener Banken- und Unternehmenskreis an dem Vorhaben der OMEG ernstlich interessiert war.

Der Exponent des ganzen Unternehmens war der kolonialbegeisterte, als Bankier sehr erfolgreiche Adolf von Hansemann. Die Deutsche Bank hielt sich vorsichtig zurück, teils weil man über die englische Gesellschaft nicht uneingeschränkt günstige Auskünfte erhalten hatte, teils weil man über das Kupfervorkommen einstweilen nur recht wenig wußte. Erst in den folgenden Jahren begann die systematische bergmännische Untersuchung des Schutzgebietes, so daß man um 1910 eine viel bessere Übersicht über seine Geologie besaß als im Jahre 1901. Der Informant der Deutschen Bank sprach mehrfach von „großen Möglichkeiten“ in einem „Hasard-Spiel“; er riet zu einer kleinen Unter-

beteiligung, weil ja mindestens eine Steigerung auf das Vierzigfache möglich blieb.

Während man sich bei den Banken immer deutlicher darüber klar wurde, daß in den deutschen Schutzgebieten wirtschaftliche Unternehmungen ohne englische Erfahrung und Initiative nahezu unmöglich, mindestens aber sehr riskant waren, interessierten sich Eisenwerke, Lokomotiv- und Waggonfabriken für die Bauten, die über kurz oder lang in Südwest-Afrika errichtet werden mußten – und natürlich neben Woermann auch andere Reedereien für die Materialtransporte dorthin, zu denen eines Tages Kupfertransporte aus Afrika nach Europa hinzukommen sollten. Sie erhielten zur Antwort, daß noch mehrere Jahre bis zum Baubeginn vergehen würden und die beiden Banken an ihnen befreundete Unternehmen dächten.

Es dauerte lange, bis die Berichte von Experten, welche die OMEG unter dem Einfluß von Hansemann in das Otavi-Gebiet entsandte, eine einigermaßen deutliche Übersicht über das dortige Erzvorkommen ermöglichten. Während bei dieser Tätigkeit allmählich die Gründungsmillion weitgehend aufgebraucht wurde, bemerkte Hansemann, daß die Deutsche Bank sich insgeheim eigene Experten besorgte, die von seinen Informationen erheblich abwichen. Aber bei beiden Banken konnte man z. B. über die Leistungsfähigkeit der Eingeborenen, über deren Löhne und die Gehälter von Europäern eigentlich nur recht vage Spekulationen anstellen, während man gleichzeitig feststellen mußte, daß der Weltmarkt-Kupferpreis sehr erheblichen Schwankungen unterworfen war. Und als im August 1901 die Experten-Expedition zurückkehrte und ihre Berichte vorlegte, war ein Mitglied sehr optimistisch, sprach ein anderes von gefährlicher Aufregung unter den Eingeborenen und von entschiedener Zurückhaltung bei portugiesischen Offizieren. Darüber hinaus wurde immer deutlicher, daß der Bau einer Bahn auf portugiesischem Gebiet nur nach sehr großen Schwierigkeiten, wahrscheinlich aber gar nicht gestattet werden würde, während die Verfügung über eine leistungsfähige Bahn einfach die Grundvoraussetzung für den Bergbau bildete, ganz besonders, wenn es sich um „das reichste Kupfervorkommen der Welt“ handelte.

Auf der unsicheren Basis einander widersprechender wirtschaftlicher und politischer Expertisen zogen sich unter wachsenden Spannungen, die bei allen Sitzungen immer deutlicher wurden, die Diskussionen über viele Monate hin, wobei das Reich es gänzlich den Banken überließ, voranzukommen und jede politische Hilfe in der Eisenbahnfrage ablehnte. Mitte 1903 gab man angesichts der Entwicklung in Portugal

die Hoffnung auf eine Bahn in Angola auf. Bald darauf erkannte man endgültig, daß die Benutzung der seit einigen Jahren bestehenden primitiven, vom deutschen Militär auch unsachverständig angelegten Bahn Swakopmund—Windhuk für die Zwecke der OMEG nicht in Frage kam. Man brauchte also eine eigene Bahn auf deutschem Gebiet, mochte sie auch noch so teuer werden. Für die Bahn mußte man mit Sicherheit viel Geld ausgeben, um aus den Kupfervorkommen von Otavi hoffentlich noch mehr Geld gewinnen zu können. Kupferpreisschwankungen und Unsicherheiten bei Beschaffung und Behandlung von Arbeitern, bei der Frage Erztransport oder Verhüttung an Ort und Stelle mit Hilfe von westfälischem Koks und andere Unklarheiten mußten das ganze Vorhaben um so mehr als eine Spekulation erscheinen lassen, als eine teure Eisenbahn sich nur bei sehr großen Kupfervorkommen lohnen würde. Gerade in dieser Hinsicht herrschte noch immer Unklarheit.

Die Bahn mit 0,60 Meter Spurweite, zu deren Bau man sich endlich entschloß (wodurch man Bedenken beim Auswärtigen Amt in bezug auf die „Konkurrenz“-Lage auslöste), mußte 570 Kilometer lang werden. Ihre Kosten machten im Mai 1903 die Erhöhung des Kapitals der OMEG von einer Million auf zwanzig Millionen nötig. Gleichzeitig machte die mit der Deutschen Bank verbundene Firma Arthur Koppel ihre ersten Bau-Offerte. Sie forderte je Kilometer 26 000 Mark (und rechnete mit „höchstens“ 21 000 Mark Selbstkosten), schätzte das Gesamtobjekt auf 15 bis 16 Millionen Mark, darunter je sieben Millionen für Lieferungen und Bauarbeiten. Von diesen Lieferungen reservierte Hansemann Aufträge für fünf Millionen für die der Disconto-Gesellschaft nahestehende Dortmunder Union. Durch die Kapitalerhöhung änderte sich nichts daran, daß die South West Africa Company und die beiden Berliner Banken entschieden die Kapital-Führung und die letztgenannten obendrein entscheidenden Einfluß auf praktisch alle anderen Aktionäre hatten. Da außerdem die Beteiligung der großen englischen Gesellschaft für fünf Jahre unbeweglich und eine reine Gewinn-, nicht auch eine Verlust- und Geschäftsbeteiligung war, bestimmten also die beiden Berliner Großbanken das Schicksal der OMEG. Sie sicherten auch den mit ihnen verbundenen Unternehmen Materiallieferung, Transport und Bau der Bahn Swakopmund—Tsumeb. Mitte 1907 sollte die Eisenbahnlinie in Betrieb genommen werden. Danach konnte man sich den Anlagen für die Erzförderung und -verarbeitung zuwenden.

Als nun die OMEG ihre Tätigkeit im Schutzgebiet aufnahm, gab es

insgesamt etwa 100 größere deutsche koloniale Erwerbsgesellschaften. Vier von ihnen arbeiteten in Togo, 19 hauptsächlich als Plantagen-gesellschaften in Kamerun, 21 in der gleichen Weise in Ostafrika, 17 in Südwest-Afrika, 9 in der Südsee, 6 in Kiautschou und Schantung, schließlich 23 als deutsche, in Deutschland beheimatete Gesellschaften in fremden Ländern. Bergwerksgesellschaften gab es nur in Kamerun, Südwest-Afrika, Ostafrika, Kiautschou und Schantung. Unter den in deutschen Schutzgebieten wirkenden deutschen kolonialen Bergwerksgesellschaften war die OMEG weitaus die kapitalkräftigste. Insgesamt arbeiteten in deutschen kolonialen Erwerbsgesellschaften nominal mehr als 50 Millionen Mark englisches Kapital, was fast ausschließlich auf der Zurückhaltung deutscher Kapitalisten und nicht etwa auf irgendwelchen Eroberungsabsichten auf der englischen Seite beruhte.

In dem Augenblick, da man sich bei der OMEG entschloß, mit dem Bahnbau, d. h. mit der Arbeit in Südwest-Afrika, zu beginnen, brach dort der Herero-Krieg aus. Er verursachte seit dem Spätherbst 1903 auf Jahre hinaus zusätzlich Unsicherheit, Schwierigkeiten durch Arbeitseinstellung, Verzögerungen der Materialtransporte, da die Militärtransporte und Ein- und Ausladungen in Deutschland bzw. in Swakopmund natürlich Vorrang erhielten usw. Als man eingeborene Arbeiter, die häufig fortliefen oder gar nicht anzuwerben waren, durch Italiener zu ersetzen versuchte, ergaben sich mit diesen heftige Auseinandersetzungen über Unterkunft, Verpflegung, Löhne und Art der Lohnzahlung.

Seit September 1905 betrieb man Vorbereitungsarbeiten in Tsumeb, Anfang 1906 begann man dort mit der Errichtung einer Schmelzhütte. Am 21. April 1906 erreichte der Bahnbau diese Anlage, am 16. Dezember 1906 wurde zur vorgesehenen Zeit der Betrieb der gesamten Bahnstrecke von der OMEG übernommen. Damit trat nun, fast ein Vierteljahrhundert nach der Schaffung des Schutzgebietes, endlich das Kupfer in den Vordergrund der Tätigkeit der OMEG, die um der Kupfergewinnung willen vor mehr als sechs Jahren gegründet worden war.

Langsam lief der Betrieb an. Erze mit hohem Kupfergehalt (bis zu 18 Prozent; außerdem gab es bis zu 25 Prozent Blei) wurden als „Exporterte“ bezeichnet und un bearbeitet nach Europa verschifft, ärmere Erze als „Schmelzerze“ an Ort und Stelle verhüttet, d. h. konzentriert. Zehn Prozent etwa waren „Haldenerze“.

Die Entwicklung des Weltverbrauchs an Rohkupfer gab zunächst allen Anlaß zu optimistischen Erwartungen: Von 1900 bis 1907 war der Weltverbrauch um mehr als 25 Prozent, der deutsche sogar um etwa

60 Prozent – die Weltproduktion allerdings noch stärker, nämlich um 40 Prozent –, gestiegen. Gleichwohl kletterte der Preis auf dem wichtigsten Kupfermarkt London 1898 bis 1907 von 1057 auf 1777 Mark pro Tonne, in Hamburg von 1111 auf 1820 Mark. Es war also nicht erstaunlich, daß angesichts der Verhältnisse von Angebot und Nachfrage Ende 1907 der Kupferpreis wieder zu sinken begann: in Hamburg bis auf 1270, im Jahre 1908 auf durchschnittlich 1245 und 1909 auf 1200 Mark. Der Jahresbericht der OMEG sprach schon 1907 von einem „Preissturz des roten Metalls“. Kupferaktien waren und blieben, wie man von Anfang an bei der Deutschen Bank gesagt hatte, „nichts für kleine Leute“.

Im Jahre 1909 kaufte, für die Öffentlichkeit völlig überraschend, das Deutsche Reich die Bahn der OMEG zum 1. 4. 1910 für 22 Millionen Mark und verpachtete sie für 5,15 Prozent des Kaufpreises auf zehn Jahre an die OMEG, die außerdem eine Option für weitere 20 Jahre erhielt. Auf die Eigenart dieses für die OMEG sehr vorteilhaften, für den Steuerzahler nachteiligen Geschäftes, mit dem der Kolonialstaatssekretär Dr. Dernburg sein Prestige steigern wollte, kann hier nicht eingegangen werden. Wichtig in unserem Zusammenhang ist, daß die OMEG mit einem Schlag 80 Prozent ihres Grundkapitals zurückzahlen und in Zukunft für die restlichen 20 Prozent auch bei niedrigen Kupferpreisen mit Sicherheit gute Dividenden erwarten konnte, während die Kolonialverwaltung fortan Südwestafrika richtig und täuschend zugleich als „Hauptgebiet des kolonialen Eisenbahnbaues“ bezeichnete.

Die OMEG betrieb nun also seit dem neunten bzw. zehnten Jahr ihres Bestehens ausschließlich Bergbau – etwa viereinhalb Jahre lang. Sie förderte in dieser Zeit über 250 000 Tonnen, davon etwa 190 000 Tonnen Exporterze. Ihr Reingewinn betrug in dieser Zeit 18,8 Millionen Mark. Hatten ihre Ausschüttungen auf das Kapital 1907/1908 bis 1909/1910 insgesamt 15 Prozent Dividende plus 15 Prozent Superdividende betragen, so machten sie 1910/1911 bis 1913/1914 20 Prozent Dividende plus 26,5 Prozent Superdividende aus. Bedenkt man, daß vor dem Beginn der Dividendenzahlung mehrere gewinnlose Jahre gelegen hatten, dann blieb nach den Maßstäben jener Zeit und angesichts des hohen mehrjährigen Unternehmensrisikos der Gesamt-„Profit“ der Aktionäre, also fast ausschließlich einiger Banken, bescheiden.

Die deutschen „Kapitalisten“ hatten schon gewußt, warum sie sich allen Appellen an ihren Patriotismus zum Trotz von Investitionen in deutschen Kolonien immer zurückgehalten hatten. Hansemann und ein kleiner Kreis um ihn bildeten bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges eindeutig eine Ausnahme – vorwiegend Bankiers, die ihre hohen Ge-

winne aus anderen Geschäften zogen und für ihre Beteiligung an Kolonialunternehmen gewöhnlich andere als direkte wirtschaftliche Gründe hatten. Betrachtet man die Streuung der OMEG-Anteile in Deutschland außerhalb der Banken und Bankiers, dann zeigt sich deutlich, daß z. B. kein Großindustrieller zu patriotischem Risiko bereit gewesen war – um so weniger, als die Industrieaufträge der OMEG im Einflußbereich ihrer Großaktionäre vergeben wurden.

Der führende deutsche Sozialdemokrat August Bebel hat am 14. Februar 1900 in einer Polemik mit einem der Gründer der Deutschen Bank, Georg von Siemens, mit dem Blick auf solche Tatsachen ironisch, aber richtig gesagt: „Wenn ich einmal sähe, daß ein so vorzüglich geleitetes Unternehmen wie die Deutsche Bank bereit wäre, sich an großen wirtschaftlichen Unternehmungen in unseren Kolonien zu beteiligen, dann würde vielleicht auch ich bei dem großen Vertrauen, welches ich zu dem Leiter der Deutschen Bank habe, in meinen bisherigen Anschauungen etwas wackelig werden und eventuell geneigt sein, mich freundlicher den Kolonien gegenüberzustellen, als es bisher der Fall war...“ Und der Sozialdemokrat Gustav Noske konnte 1914 gewissermaßen abschließend hinzufügen: „Die Sorge wegen der Anlegung überschüssiger Kapitalien hat die deutsche Bourgeoisie wirklich nicht in die Kolonialpolitik... hineingetrieben. Ist es doch noch jetzt eine ständige Klage, daß das deutsche Kapital viel zu wenig für die Kolonien zur Verfügung stellt.“

Aber verwunderlich war diese Zurückhaltung eigentlich nicht: Für das Jahr 1913 schütteten von 81 größeren deutschen Kolonialgesellschaften nur 35 eine Dividende aus, während mehr als die Hälfte von ihnen keinen verteilbaren Gewinn erzielte. Andererseits gab es offenbar beträchtliche Gewinnmöglichkeiten. Denn während deutsche Industrielle und Kaufleute sich mit Anlagen in den Schutzgebieten zurückhielten, stellte man 1910 fest: „In der letzten Zeit drängt sich immer mehr fremdes Kapital in die Kolonien ein. Wir mögen das bedauern, können es aber nicht hindern. Auch unser Kapital arbeitet in beträchtlicher Höhe im Auslande...“

Quellen: Archiv der OMEG, Frankfurt am Main.

Wissenschaft und Technik in der chemischen Industrie der Rheinlande während der industriellen Revolution

Ziel des Beitrags ist die Untersuchung der Bedeutung von Wissenschaft und Technik als Wachstumsfaktoren der Industrie im 19. Jahrhundert, dargestellt am besonderen Fall der chemischen Industrie in den Rheinlanden. Herausgearbeitet werden sollen insbesondere die Interdependenzen zwischen chemischer Wissenschaft, Technik und Industrie. Dazu ist es erforderlich, die Aspekte Forschung, Erfindung und Innovation im einzelnen zu untersuchen und folgenden Fragen nachzugehen: (1)

War die chemische Forschung ein prozeßauflösender Faktor der Industrialisierung in den Rheinlanden? Welche Bedeutung hatten in diesem Zusammenhang Erfindungen? Welche Innovationen lösten einen industriellen Aufschwung in der chemischen Industrie der Rheinlande aus?

Räumlich beschränken wir uns auf die Rheinlande, d. h. die seit 1815 bestehende preußische Rheinprovinz mit den fünf Regierungsbezirken Köln, Düsseldorf, Aachen, Koblenz und Trier. Die Rheinlande waren auch damals eines der Zentren der chemischen Industrie in Deutschland. Zeitlich reicht unser Beitrag etwa vom Anfang des 19. Jahrhunderts bis in die 1870er Jahre.

Der Beziehung von Wissenschaft, Technik und wirtschaftlichem Wachstum wird seit einigen Jahren unter verschiedenen Aspekten erhöhtes Interesse entgegengebracht. In den Untersuchungen zu diesem Thema stehen in unterschiedlicher Weise die chemische Wissenschaft, (2) die technische Entwicklung, (3) die Industrie (4) oder die wechselseitigen Beziehungen im Vordergrund. (5) Dabei wird die Bedeutung der Wissenschaft sehr verschieden dargestellt, auf der einen Seite als Vorbedingung, auf der anderen Seite als Folgeerscheinung der Industrialisierung.

Vor diesem Hintergrund wurden neben älteren Darstellungen zur Entwicklung der chemischen Industrie oder eines einzelnen Zweiges (6) die auf Grund des napoleonischen Dekrets von 1810, der allgemeinen Gewerbeordnung von 1845 und der Gewerbeordnung für den Nord-

deutschen Bund von 1869 entstandenen Konzessionsakten bearbeitet. (7) Da diese Konzessionen in der chemischen Industrie nicht nur für die erste Anlage, sondern auch für wesentliche Änderungen der Bauten, Inneneinrichtung oder Fabrikationsmethoden eingeholt werden mußten, enthalten die Akten bedeutende Daten für die technische und fabrikatorische Entwicklung der chemischen Industrie.

I.

In Anlehnung an S. Klatt gehen wir davon aus, daß die chemische Forschung dann zu einem prozeßauflösenden Faktor der Industrialisierung wurde, als sie zu Ergebnissen gelangte, deren wirtschaftliche Verwendung vorausgesehen werden konnte. Die chemische Forschung ist damit einer von mehreren prozeßauflösenden Faktoren. (8)

Die Chemie befaßte sich im 18. Jahrhundert noch ganz mit der Untersuchung qualitativer Erscheinungen. Die führenden Chemiker wie Boyle, der erstmals das Experiment als Grundlage der exakten Forschung postulierte, Black (Erforschung der Gasarten), Cavendish (Entdecker des Wasserstoffgases in der Luft), Priestley (Entdecker des Kohlenoxyds) und Scheele (Erforschung der organischen Säuren), waren Anhänger der Phlogiston-Theorie, die zu Beginn des 18. Jahrhunderts von Stahl begründet worden war. Danach enthielten alle brennbaren Stoffe, auch die Metalle, einen die Brennbarkeit bedingenden Anteil, das Phlogiston, das der Körper beim Verbrennen verlor und bei der Oxydation aufnahm. (9)

Die von Cavendish, Priestley und Scheele entworfene Chemie der Gase wurde für die Wirtschaft durch die Anwendung der Bleichkraft des Chlors wichtig. Es begann ein Umdenkprozeß seit 1770, in Deutschland seit den 1790er Jahren. Die Erforschung der quantitativen Verhältnisse trat in den Vordergrund. In Frankreich beschrieb Lavoisier 1778 die Verbrennung erstmalig als Verbindung des verbrennenden Körpers mit Sauerstoff und bestimmte die Gewichtsverhältnisse der verbrennenden oder oxydierenden Körper. In Deutschland kamen diese Erkenntnisse durch Klaproth in der 1799 gegründeten Berliner Gewerbeschule zum Durchbruch. (10)

Durch die Untersuchung der Gewichtsverhältnisse in chemischen Verbindungen durch Proust 1799, die Atomtheorie Daltons 1802 und die Bestimmung der Atomgewichte durch Berzelius begannen die Entdeckung neuer Elemente, die Übertragung der Lavoisierschen Theorie

auf die Bildung von Säuren und die Gewichtsbestimmung elementarer Stoffe (Davy, Thénard, Berzelius, Gay-Lussac). (11)

In der Anfang des 19. Jahrhunderts entstehenden organischen Chemie wurde die dualistische Radikaltheorie von Liebig auch auf die organischen Verbindungen angewandt. Berzelius zeigte, daß für diese Stoffe feste Mengenverhältnisse der Bestandteile im Sinne von Daltons Atomlehre galten. Mit der Darstellung der Oxalsäure 1824, einem häufig vorkommenden Bestandteil der Pflanzenzellen, und des Harnstoffs 1827 durch Wöhler in Göttingen war neben die Analyse die Synthese organischer Verbindungen getreten: damit die Möglichkeit der Synthetisierung bekannter und neuer Stoffe. 1831 beherrschte Liebig die organische Elementaranalyse derart, daß er die ersten zutreffenden Aussagen über quantitative Elementarzusammensetzungen machen konnte. (12)

In der Typentheorie versuchte Dumas seit 1834, organische Verbindungen mit dem Bautyp des Wasserstoffs, des Wassers oder des Ammoniaks zu vergleichen und kam auf die Substituierbarkeit des Wasserstoffs. Damit gewann der neue Begriff Wertigkeit oder Valenz an Bedeutung, was im Zusammenhang mit der ursprünglichen Daltonschen Vorstellung von den chemischen Atomen dazu führte, daß die chemischen Formeln, die bisher nur summarisch die Zusammensetzung einer Verbindung wiedergaben, den Charakter von Strukturformeln erhielten. Kekulé demonstrierte 1857 die Vierwertigkeit des Kohlenstoffs, 1858 die Bildung von Kohlenstoffketten und 1865 die Struktur des Benzolrings. (13)

Mit der Entwicklung von qualitativen zu quantitativen Untersuchungsmethoden, von der Phlogistontheorie zur Strukturtheorie und mit der Schwerpunktverlagerung von der anorganischen zur organischen Chemie, wurde die Chemie zur Wissenschaft. Dabei ermöglichten es die Methoden der analytischen Chemie, die Bestandteile alter Stoffe zu bestimmen und die Zusammensetzung neuer festzulegen.

Erste wirtschaftliche Anwendungsformen der Chemie der Gase, der Säuren und der organischen Verbindungen zeigten sich Ende des 18. und Anfang des 19. Jahrhunderts zunächst in England und Frankreich.

Dann kamen Forschungsergebnisse wie die Entdeckung der Bleichkraft des Chlors durch Scheele 1774, die Anwendung durch Berthollet 1785/1786, die Isolierung des Benzols durch Faraday und des Anthracens durch Dumas 1825 bzw. 1831 nach einem sich nur langsam verändernden time-lag nach Deutschland. Hier war die ganz im Anfangs-

stadium befindliche chemische Industrie bis Ende der 1820er Jahre auf den Import von Forschungsergebnissen angewiesen. (14)

Erste Impulse einer eigenen wissenschaftlichen Forschung in Deutschland gingen von der wissenschaftlichen Pharmazie aus. Die alten Apothekerlaboratorien als Ausbildungsstätten der pharmazeutischen und chemischen Wissenschaftler wurden Ende des 18. Jahrhunderts, als quantitative Untersuchungsmethoden langsam vordrangen, in staatliche pharmazeutisch-chemische Universitätsinstitute umgewandelt. 1775 errichtete Hagen in Königsberg ein pharmazeutisch-chemisches Laboratorium mit einem eigenen Ausbildungsplan. Dann folgten zwischen 1780 und 1824 ähnliche Gründungen in Langensalza, Berlin, Landshut, Münster, Erlangen, Bonn, Hamburg und in Heidelberg. Diese Universitätsinstitute, in denen die Chemie noch als Hilfwissenschaft für Medizin und Pharmazie gelehrt wurde, entstanden in den deutschen Staaten aber nur da, wo sie mit eigenem Kapital des Lehrenden nach langen Verhandlungen den Behörden abgetrotzt wurden. (15)

Entscheidende Bedeutung hatte das 1825 von Liebig gegründete chemische Unterrichtslaboratorium in Gießen, das das erste seiner Art war, in dem Studierende eine praktische Ausbildung erhielten. Nach Studien an der Bonner Universität war Liebig nach Paris gegangen und hatte dort die Methoden der Analyse, systematische Untersuchungen und vor allem die, auf eigenen Versuchen und Arbeiten der Studenten beruhende Unterrichtsmethode der Ecole Polytechnique kennengelernt. Auf dieser Grundlage arbeiteten 1840/1841 bereits 50 künftige Chemiker in Liebigs Laboratorium, unter denen Sell und Hofmann mit der Isolierung des Benzols aus dem Steinkohlenteer beschäftigt waren und zu ersten, technisch anwendbaren Ergebnissen gelangten. (16)

Mit diesen Universitätsinstituten und der Gründung von Polytechnischen Schulen in Karlsruhe 1825 und ähnlichen Instituten in Dresden, Hannover, Darmstadt, München, Stuttgart usw. innerhalb des Jahrzehnts zwischen 1827 und 1836 begann der Ausbau von wissenschaftlichen Einrichtungen. (17)

An der kurfürstlichen Akademie und späteren Universität in Bonn gab es das Fach Chemie seit 1793 und wurde u. a. von den Professoren Wurzer, Bischof, Hofmann, Boedeker und Kekulé gelehrt. Der Liebig-Schüler Hofmann, der sich 1845 an der Universität habilitierte und Vorlesungen über Agrikulturchemie hielt, veröffentlichte dort 1845 seine Arbeiten über die Umwandlungen der aromatischen Kohlenwasser-

stoffe. Er hatte entdeckt, daß sich Nitrobenzol mit Zink und Schwefelsäure in Anilin überführen lasse. Seine Methode wurde von Béchamp für technische Zwecke modifiziert und industriell genutzt. Hofmann ging noch 1845 nach London, gründete dort das Royal College of Chemistry und wurde der entscheidende Initiator für die Forschungen auf dem Gebiete der Steinkohlenteerchemie. Später leitete er den Bau des neuen Bonner chemischen Laboratoriums (1864–1868), kehrte dann aber 1865 von London nicht nach Bonn zurück, sondern ging an die Universität Berlin. Den Bonner Lehrstuhl für Chemie bekam 1867 Kekulé, dessen Valenzlehre (1857) und Benzoltheorie (1865) eine neue Epoche in der chemischen Industrie eingeleitet hatten. (18)

Jetzt konnten bisher unbekannte Erscheinungen, wie die der Isomerie, nachträglich erklärt und empirische Untersuchungsmethoden durch wissenschaftliche Forschung und gezielte Experimente abgelöst werden. In der Teerfarbenindustrie hatte das zur Folge, daß die Färbung nicht mehr eine zufällige Eigenschaft der Körper, sondern eine Funktion ihrer chemischen Struktur war und damit in einem gewissen Grade planbar. (19)

Mit dem Ausbau der wissenschaftlichen Institute, den ersten technisch anwendbaren Ergebnissen und den Erfolgen der Steinkohlenteerchemie in den 1840/1850er Jahren begann die chemische Wissenschaft in Deutschland, ein prozeßauflösender Faktor zu werden. Wirtschaftlich unmittelbar verwertbare Erfindungen und Entdeckungen auf dieser Grundlage, wie die technische Darstellung der ersten Anilinfarbe Mauvein durch Perkin und des Fuchsin durch Natanson 1856, erfolgten jedoch zunächst noch außerhalb Deutschlands. (20)

II.

Eine Erfindung bietet eine betriebsbereite, wirksame Methode an, etwas Neues zu schaffen. Sie unterscheidet sich von der wissenschaftlichen Forschung durch ihre Praxisnähe, von der Innovation durch die noch nicht erfolgte industrielle Anwendung. (21)

Die in empirischer Erprobung (trial and error) entwickelten Erfindungen des 18. Jahrhunderts, wie die Wardschen Glasretorten zur Schwefelsäureherstellung 1740, die Erfindung des Bleikammerverfahrens durch Roebuck 1746, die Verbesserungen durch de la Folie 1774, Clement und Desormes 1793 und die Entwicklung eines Absorptionsturms für nitrose Gase im Bleikammerverfahren durch Gay-Lussac

1827, zeigen beispielsweise die Anfänge in der Schwefelsäureindustrie. (22) Eine ähnliche Entwicklung kennzeichnet die Sodaherstellung. 1775 wurde in Frankreich ein Preis für eine technisch verwertbare Herstellung der Soda aus Kochsalz ausgesetzt, worauf zunächst wissenschaftlich interessante, jedoch unwirtschaftliche Vorschläge einkamen. Das Verfahren von Leblanc 1790 entsprach endlich den Anforderungen der Industrie und setzte sich durch. Es wurde wesentlich verbessert durch den Reduktionsturm von Gossage 1836, der es ermöglichte, das entstehende und bis dahin große Umweltschäden verursachende salzsaure Gas niederzuschlagen. (23)

Diese Beispiele genügen, um England und Frankreich als die Zentren der erfinderischen Tätigkeit im 18. und beginnenden 19. Jahrhundert auszuweisen. (24)

Die Vor- und Nachteile der Versäpung bestimmten somit das Anfangsstadium der chemischen Industrie in Deutschland. Die neuen Unternehmen der 1820er Jahre übernahmen bewährte und technisch ausgereifte Verfahren, konnten ihre Erfindertätigkeit auf neue Gebiete richten, hatten aber auch erhebliche Schwierigkeiten im Wettbewerb mit den alten Industrien. (25)

Erste Anfänge einer eigenen Erfindertätigkeit brachten die 1820er Jahre. Das durch Mahlen des nicht kristallisierten Lapislazuli hergestellte, äußerst wertvolle Ultramarin wurde erstmals von dem Franzosen Guimet 1826/1827 künstlich hergestellt. Unabhängig davon veröffentlichte Gmelin 1828 an der Tübinger Universität auf die Anregung des 1821 gegründeten Vereins zur Beförderung des Gewerbefleißes in Preußen hin die von ihm entwickelten chemisch wissenschaftlichen Grundlagen für die künstliche Ultramarinherstellung. Das Verfahren war identisch mit dem, das auch Kötting seit 1828 in der Meißener Porzellanmanufaktur benutzte. (26)

C. F. Leverkus, der seit 1826 in Paris Chemie studierte, beschäftigte sich als Schüler von Gay-Lussac, Thénard und Dumas mit Versuchen zur Ultramarinerzeugung. Er begann als erster in Deutschland die Ultramarinerzeugung im großen Maßstab mit einem technisch gangbaren Verfahren in seinem chemischen Betrieb in Wermelskirchen im Rheinland 1834. Er erhielt dafür 1838 ein Privileg in Preußen für den Zeitraum von zehn Jahren. (27)

Sechs Jahre nach dem wissenschaftlichen Erfolg von Guimet bzw. Gmelin war also in den Rheinlanden die Entwicklung eines technisch gangbaren Verfahrens durch Leverkus möglich geworden.

Die chemische Industrie der Rheinlande erlebte eine Welle von

Erfindungen in den 1850er Jahren: F. W. Hasenclever gründete 1852 in Stolberg die Fabrik Rhenania, in der er einen Zinkblendröstprozeß dem bekannten Bleikammervorgang vorschaltete und damit Zinkblende statt Schwefel zur Herstellung der Schwefelsäure verwenden konnte. (28) Grüneberg, der schon seit 1854 in Stettin Kalisaltpeter durch Umsetzen von Chilesalpeter mit russischer Pottasche hergestellt, in Paris studiert und eine Informationsreise nach England gemacht hatte, begann 1858 in der Firma Vorster & Grüneberg in Köln-Kalk, Pottasche, für die in den 1850er Jahren eine große Nachfrage herrschte, aus vegetabilischen Abfallprodukten (z. B. Schlempekohle, dem Rückstand der Rübenzuckermelasse bei der Spiritusdestillation in Zuckerfabriken) herzustellen. Auf der Grundlage eines modifizierten Leblancverfahrens und der drei Jahre vorher aufgeschlossenen Staßfurter Abraumsalze entdeckte H. Grüneberg 1859 ein Verfahren zur künstlichen Herstellung von Pottasche und machte das Unternehmen damit unabhängig vom russischen Rohstoffmarkt. Vorster & Grüneberg erhielt für diese Entwicklung verschiedene Auszeichnungen: 1867 auf der Weltausstellung in Paris und 1876 in Philadelphia. (29)

Das 1859 von derselben Firma herausgebrachte Verfahren für die Verarbeitung der Staßfurter Abraumsalze auf Chlorkalium wurde sofort zur industriellen Düngemittelfabrikation ausgebaut, deren Grundlage Liebig's Veröffentlichung „Die Anwendung der Chemie auf Agrikultur und Physiologie“ von 1840 war. Liebig hatte damit begonnen, Knochenmehl mit Schwefelsäure in eine lösliche, saure Modifikation zu überführen, eine Methode, die zuerst in England aufgegriffen wurde und wegen des Mangels an Rohstoffen 1843 in Deptford zu dem Versuch führte, die im Mineralreich vorkommenden Phosphorite durch Aufschließen mit Schwefelsäure in Superphosphat zu überführen. Grüneberg initiierte nun den Gebrauch von Kali als künstliches Düngemittel. Er richtete ein chemisches Werkslaboratorium ein und stellte die Agrikulturchemiker und Liebig'schüler J. B. Boussignault und G. Ville an. Durch Gefäßversuche begann Grüneberg die Landwirtschaft über die Grundsätze der mineralischen Düngung aufzuklären und den Wert des Kalis zu beweisen. (30)

Nach der Auffindung von Mauvein und Fuchsin in England und Frankreich erfolgte die zweite Phase der synthetischen Farbenindustrie mit der Entdeckung des Alizarins 1869 gleichzeitig durch Perkin in England, Graebe und Liebermann vom Berliner Gewerbeinstitut in Deutschland. Alizarin, ein Anthracenfarbstoff, war die erste synthetische Farbe, die den roten Farbstoff der Krapppflanze ersetzte. Graebe

und Liebermann erhielten für diese Neuentwicklung 1869 ein preußisches Privileg und kurz vor Perkin im selben Jahr ein englisches Patent. (31)

Nachdem die chemische Wissenschaft fähig geworden war, technisch anwendbare Ergebnisse zu liefern, wurde es notwendig — insbesondere in der Teerfarbenindustrie — industrielle Forschungslaboratorien einzurichten und Neuentwicklungen wissenschaftlich ausgebildeten Chemikern zu übertragen. Das Bayerwerk stellte den ersten Wissenschaftler 1866 zur Beaufsichtigung der im selben Jahr aufgenommenen Fuchsinthese ein. Dieser scheint nicht erfolgreich gewesen zu sein, denn nach dessen Entlassung wurde wieder auf einen Meister zurückgegriffen, der von der Textilhandelschule Krefeld kam. Bis 1874 waren diese Meister die alleinigen Verantwortlichen für die Produktion bei Bayer. In dieser Zeit wurde die Herstellung verschiedener neuer Farben aufgenommen, u. a. auch von Alizarin im Jahre 1873. Die Experimentierfähigkeit dieser Chemiker beschränkte sich jedoch auf die Verbesserung des Herstellungsprozesses und die Anpassung neuer Verfahren an die Massenproduktion. Erst nach dem Inkrafttreten des Reichspatentgesetzes vom 1. Juli 1877 und mit der Notwendigkeit, neue Azofarben zu entwickeln, begann bei Bayer der eigentliche Ausbau einer Forschungsabteilung und die Anstellung von wissenschaftlich ausgebildeten Chemikern. (32)

Neben Erfindungen und universitären oder industriellen Forschungseinrichtungen ist die Zahl der wissenschaftlich ausgebildeten Unternehmer als Träger des know how ein weiterer Index der Interdependenzen zwischen chemischer Wissenschaft und Industrie. Diese Annahme ist für den Zeitpunkt berechtigt, zu dem die chemische Wissenschaft einen Stand erreicht hatte, dem nur noch ein ausgebildeter Chemiker gewachsen war. Die Bedeutung der Forschungslaboratorien in den Rheinlanden ist im fraglichen Zeitraum zu gering, um für die Entwicklung entscheidend gewesen zu sein. Sie muß vielmehr von einzelnen Wissenschaftlern und Unternehmern getragen worden sein. (33)

Nach einer Untersuchung über die berufliche Herkunft der Unternehmer der chemischen Industrie im Raume Köln (34) ergibt die Verteilung folgendes Bild:

Herkunft	1801—1820	1821—1840	1841—1860	1861—1873
Kaufmann oder Fabrikant	7	4	18	18
Chemiker, Apotheker oder Arzt	1	1	2	5
Sonstige	2	0	1	2

Das bedeutet, daß die Kaufleute und Fabrikanten zwar absolut überwiegen, der Anstieg aber bei den wissenschaftlich ausgebildeten Unternehmern im gesamten Zeitraum das Fünffache, bei den Kaufleuten und Fabrikanten weniger als das Dreifache ausmacht, wobei der entscheidende Anstieg nach 1861 zu verzeichnen ist. Diese Daten stimmen mit den Ergebnissen anderer Zentren der chemischen Industrie überein (35) und berechtigen zu der Annahme, daß sich eine größere werdende Zahl von Unternehmern durch ein wissenschaftliches Studium auf die zunehmende Bedeutung der chemischen Wissenschaft einstellte.

Vereinzelte Erfindungen seit 1830 (Leverkus), technisch anwendbare Ergebnisse der wissenschaftlichen Chemie in den 1840er Jahren (Liebig, Kekulé, Hofmann), eine verstärkte Erfindertätigkeit nach 1850 (Hasenclever, Grüneberg), die zunehmende Bedeutung einer wissenschaftlichen Ausbildung in der chemischen Industrie um 1860 (Bayer, Vorster & Grüneberg) und die Einrichtung von industriellen Forschungslaboratorien in zwei Fällen (1860, 1866) sind nach den bisherigen Ergebnissen entscheidende Entwicklungsstufen der wissenschaftlich-technischen Chemie der Rheinlande.

III.

Erfindungen sind für eine wirtschaftshistorische Untersuchung dann besonders interessant, wenn sie zu Innovationen führen. Ausschlaggebend für die industrielle Entwicklung ist aber nicht die einzelne Anwendung einer neuen industriellen Technik, sondern deren Diffusion bis zu dem Punkt, an dem eine Innovation das allgemeine Niveau der Produktionsmenge, der Kosten und der Produktivität einer Industrie zu beeinflussen beginnt. Von den drei Phasen des Innovationsprozesses – Forschungs-, Entwicklungs- und Diffusionsphase – steht also letztere im Vordergrund des Interesses. (36)

Nach den Erscheinungsformen der Innovationen sind vier Fälle von Neukombinationen zu unterscheiden:

1. Die Herstellung neuer Produkte und Einführung neuer Verfahren,
2. Veränderungen in der Verwertung und Anwendung alter Verfahren bzw. bekannter Produkte,
3. Produkt- oder Verfahrensverbesserungen und
4. Ausnutzung von Kuppel- und Abfallprodukten. (37)

Mit dieser Unterscheidung der Neukombinationen ist es möglich,

die Bedeutung einer Innovation näher zu bestimmen und die Frage zu stellen, wie intensiv, strategisch und direkt die Beziehungen zwischen Wissenschaft, Technik und Industrie waren.

1. Die Herstellung neuer Produkte und die Einführung neuer Verfahren

Das Bleikammervfahren wurde nach einem Intervall von 57 Jahren 1803 in Bonn bei Jeanelle & Co. innovatorisch in Deutschland eingeführt; (38) also nicht wie allgemein angenommen zwischen 1812 und 1820 in Schwemsahl bei Leipzig, in Ringenkuhl bei Kassel, in Döhlen bei Dresden oder in Oranienburg. (39) Intervall bezeichnet hier den Zeitraum zwischen Erfindung (Invention) und Neuerung (Innovation). Die Länge des Intervalls ist dabei von besonderer Bedeutung für die Beurteilung der Innovationsbereitschaft einer Industrie oder eines Unternehmens. Betrachtet man diese französische Gründung in dem französisch besetzten Gebiet der Rheinlande, die keine Fortsetzung in der preußischen Zeit hatte, als Einzelfall, ist der eigentliche Beginn der Schwefelsäureindustrie in den Rheinlanden mit der Gründung von Curtius in Duisburg 1824 anzusetzen. (40) Die Diffusionsphase des Bleikammervfahrens setzte mit sechs Neugründungen zwischen 1830 und 1860 ein und führte zu acht Neugründungen im Zeitraum von 1861 bis 1873, darunter die chemische Fabrik Rhenania in Stolberg und Vorster & Grüneberg in Köln-Kalk. (41)

Das Leblancverfahren ist nicht erst 1827 in Käferthal bei Mannheim, (42) sondern wahrscheinlich drei Jahre früher in dem 1824 in Werden gegründeten Sodawerk Schülgen-Mumm et Morian eingeführt worden. (43) In der Folge dieser deutschen Erstinovation verbreitete sich das Verfahren seit 1833 in den Rheinlanden. Es wurde bis 1840 in fünf Sodawerken eingeführt und in der Phase von 1841–1860 von weiteren fünf Betrieben aufgenommen. (44)

Das 1861 von Solvay entwickelte Ammoniaksoodaverfahren wurde nach einem relativ kurzen Intervall 1871 bei M. Honigmann in Aachen erstmals in Deutschland angewandt. (45) Dem Innovator folgte in den Rheinlanden Matthes & Weber 1879. Der Produktionsanteil von Ammoniaksooda an der Gesamtproduktion Deutschlands betrug 1877 aber bereits 20 Prozent, 1882 44 Prozent, 1885 75 Prozent und 1902 schließlich 89 Prozent. (46)

Das fünf Jahre nach der Veröffentlichung der chemisch-wissenschaftlichen Grundlagen der künstlichen Ultramarinerzeugung 1834 von

Leverkus in Wermelskirchen entwickelte Verfahren konnte wegen des 1838 auf zehn Jahre ausgestellten preußischen Privilegs nicht verbreitet werden. (47) Nach Ablauf des Privilegs setzte die Diffusion zwischen 1850 und 1865 mit vier Neugründungen ein. Leverkus hatte mit dem Sulfatverfahren begonnen, ersetzte es aber für bessere Qualitäten durch das Sodaverfahren. Dieses oder das gemischte Soda-Sulfatverfahren wurde bei den Neugründungen der fünfziger Jahre direkt übernommen. (48)

Mit einem sich sehr schnell verringern den time-lag verbreiteten sich die Ergebnisse der Forschung und Entwicklung der Teerfarbensynthesierung in den Rheinlanden. Die erste und zehn Jahre lang die einzige Anilinfabrik Deutschlands war J. W. Weiler in Köln-Ehrenfeld, die 1861 mit der 1841 entdeckten Anilinherstellung aus Nitrobenzol begann. (49)

Die Fabrikation der 1856 entdeckten Anilinfarbe Fuchsin wurde bei Jäger in Barmen 1861, ein Jahr nach der Patentierung des Verfahrens in England, begonnen und zwischen 1862 und 1873 von sechs weiteren Betrieben in Barmen oder Elberfeld aufgenommen. (50) Tilmann in Krefeld und vier weitere Fabriken in Barmen, Elberfeld und Köln führten die Herstellung von Anilinviolett, Aldehydgrün und von Phenylfarben 1864 bzw. zwischen 1865 und 1873 ein. (51)

Im Falle der Alizarinsynthese reduzierte sich das Intervall auf zwei Jahre. Der ersten Alizarinfabrik der Gebrüder Gessert in Elberfeld 1871 folgten zwischen 1872 und 1875 sieben Firmen, zum größten Teil in Elberfeld. (52)

Nach diesem Katalog von Innovationen, die sich auf die Herstellung neuer Produkte und die Einführung neuer Verfahren beziehen, muß die gestellte Frage nach den Beziehungen zwischen Wissenschaft, Technik und Industrie unterschiedlich beantwortet werden: Lange Intervalle mit einer Durchschnittsdauer von 47 Jahren und eine erst nach zwölf Jahren einsetzende Diffusionsphase kennzeichnen die Schwerchemie im ersten Drittel des 19. Jahrhunderts. Der Fall der künstlichen Ultramarinerzeugung mit einem kurzen Intervall von fünf Jahren und einer wegen der Patentierung um 16 Jahre verzögerten Diffusion ist eine Ausnahmeerscheinung im beginnenden zweiten Drittel des Jahrhunderts. Die Teerfarbenindustrie schließlich weist ein überdurchschnittliches Intervall von 5 Jahren und einen Beginn der Diffusionsphase nach weiteren 5 Jahren am Ende des zweiten Drittels des 19. Jahrhunderts auf.

Diese zu beobachtende, sehr starke Verkürzung des Intervalls und

der Diffusion ist gerade in den Jahren zu erkennen (nach 1850), für die schon eine zunehmende Bedeutung der Wissenschaft und der Erfindertätigkeit in den Rheinlanden festgestellt worden ist.

2. Veränderungen in der Verwertung und Anwendung alter Verfahren bzw. bekannter Produkte

Das 1756 in Klagenfurt erfundene deutsche Kammervfahren zur Herstellung von Bleiweiß wurde erst 1843 in Wesseling bei Köln in den Rheinlanden angewandt. Bis dahin und noch bis 1882 blieb das vorindustrielle holländische oder Loogenverfahren im Gebrauch. (53) Die Diffusion des Kammervfahrens lag zwischen 1862 und 1869, hervorgerufen durch die Substitution der Holzkohle durch Koks zur Kohlen-säuregasentwicklung. Durch diese Verbesserungsinnovation war die dreifache Produktionsmenge in der Hälfte der Zeit möglich geworden. (54)

Dabei hatte Thénard 1801 ein neues, das sogenannte französische Verfahren entwickelt, um die Entstehung des gesundheitsschädigenden Bleiweißstaubes zu vermeiden und die lange Prozeßdauer abzukürzen. Mit dem Import von Forschungsergebnissen kam auch dieses nach Deutschland und wurde nach einem Intervall von 24 Jahren in den Rheinlanden 1825 erstmalig angewandt. Mit diesem Verfahren konnte in wenigen Stunden jede gewünschte Menge Bleiweiß hergestellt werden, das jedoch von einer geringen Qualität war. (55) Dieses Verfahren verbreitete sich nur bei insgesamt drei Bleiweißfabriken der Rheinlande im Zeitraum von 1826—1862, darunter bei Bischof & Rhodius in Burgbrohl 1834, wo es von dem Bonner Chemiker Prof. Bischof dahingehend modifiziert wurde, daß die in Burgbrohl natürlich vorhandene Kohlensäure ausgenutzt werden konnte. (56)

Von den 16 im Untersuchungszeitraum gegründeten rheinischen Bleiweißfabriken arbeiteten 38 Prozent nach dem vorindustriellen holländischen Verfahren, 31 Prozent nach dem deutschen Kammervfahren und 18 Prozent nach dem französischen Verfahren.

Obwohl das französische Verfahren einer erhöhten Nachfrage am leichtesten hätte nachkommen können, die direktesten Beziehungen zur wissenschaftlichen Entwicklung hatte und ökologische Probleme überwand, wurde es für die Industrialisierung nicht entscheidend, vielmehr das empirische deutsche Verfahren aus dem 18. Jahrhundert, das jedoch durch eine Verbesserungsinnovation den Anforderungen an-

gepaßt worden war. Diese Verbesserungsinnovation um 1860 war entscheidend für die Diffusion des Verfahrens, wenngleich nicht für die Einführung selbst.

Dieses Ergebnis widerspricht den bisherigen Feststellungen nicht. Es macht vielmehr erneut deutlich, daß der Industrialisierungsprozeß nicht monokausal erklärt werden darf, sondern wissenschaftliche, technische, kapital- oder marktbedingte, soziale und psychologische Faktoren zur Bedingung hat.

3. Produkt- oder Verfahrensverbesserungen

Veränderung an einem durch eine Basisinnovation eingeführten Verfahren werden als Verbesserungsinnovationen bezeichnet.

Der Ersatz des Schwefels durch Schwefelkies und Zinkblende seit 1839 in England bzw. 1852 in Deutschland bedingte das Einführen von Schwefelkiesöfen bzw. das Vorschalten des Zinkblendröstprozesses. Zwischen 1852 und 1871 führten acht rheinische Schwefelsäurefabriken entsprechend veränderte Verfahren ein. Auf Grund der Rohstofflage am Standort übernahm die erste der Firmen, Hasenclever & Co./Rhenania AG in Stolberg, den Zinkblendröstprozeß, die meisten errichteten Schwefelkiesöfen. Ist die Substitution eines Rohstoffes durch einen anderen selbst noch keine Innovation, so ruft sie doch oft Verbesserungsinnovationen hervor. (57)

Die Einführung und Durchsetzung von neuen und verbesserten Kondensationsvorrichtungen im Leblanc- und Bleikammerverfahren erfolgte nach unterschiedlich langen Zeiträumen. Der zuerst entwickelte Absorptionsturm von Gay-Lussac wurde in den Rheinlanden nach 35 Jahren 1862 bei Reusch in Riehl innovatorisch eingeführt; (58) zusammen mit dem 1869, zehn Jahre nach der Erfindung errichteten Kondensationsturm von Glover verfügte der Betrieb von Reusch über ein wirksames Kondensationssystem. Der Gay-Lussac Absorptionsturm setzte sich zwischen 1869 und 1873 bei 40 Prozent der Schwefelsäurebetriebe durch, als die zwischen 1868 und 1870 gestiegenen Salpeterpreise die Wiedergewinnung des Salpeters zu einer zwingenden Notwendigkeit machten. Der Kondensationsturm von Glover wurde bei 13 Prozent der rheinischen Schwefelsäurebetriebe noch im Jahre 1869 errichtet. (59)

Im Jahre 1834 kurz vor der Erfindung des Reduktionsturms von Gossage, versuchte der Kölner Unternehmer Chr. Wöllner die Nieder-

schlagung der im Leblancverfahren entstehenden salzsauren Gase. Drei Jahre nach der Erfindung des Reduktionsturms übernahm er 1839 jedoch diesen in seinem Sodawerk. (60) Trotz der ökonomischen und auch ökologischen Vorteile des neuen Systems blieb der größte Teil der rheinischen Sodawerke offensichtlich bei den traditionellen Vorrichtungen. Die wenigen, für die die Neuerung außerdem nachgewiesen werden kann, Hasenclever & Co./Rhenania AG und Matthes & Weber, übernahmen die Vorrichtung von Gossage in den 1860er Jahren, als die staatlichen Behörden verstärkt die Beachtung der Konzessionsvorschriften hinsichtlich der Kondensation schädlicher Emissionen forderten. (61)

Die Einführung von Dampfkraft hatte für die chemische Industrie nicht die Bedeutung, die sie für andere Industrien hatte. Obwohl sie ein wesentliches Kennzeichen der Industrialisierung in der chemischen Industrie ist, sind Produktionssteigerungen mehr auf neue Verfahren als auf neue Antriebs- oder Arbeitsmaschinen zurückzuführen. Die Verwendung von Dampfkesseln und Dampfmaschinen soll von daher als eine den Produktionsprozeß verbessernde Neuerung verstanden werden.

Von den 1877/1878 in allen Industrien Preußens vorhandenen 32 411 Dampfkesseln standen 8016 in den Rheinlanden. Die chemische Industrie in Preußen betrieb 822 Dampfkessel, davon 259 in den Rheinlanden, allein 125 im Reg.-Bez. Düsseldorf, d. h. 24,7 Prozent der preußischen Dampfkessel standen in den Rheinlanden. Während nur 2,5 Prozent aller preußischen Dampfkessel in der chemischen Industrie verwendet wurden, betrug der Anteil in den Rheinlanden 3,2 Prozent. 48,7 Prozent der in der chemischen Industrie der Rheinlande vorhandenen Dampfkessel standen im Reg.-Bez. Düsseldorf. In der chemischen Industrie Preußens diente der größte Teil der Kessel (46,8 Prozent) gemischten Zwecken, d. h. der Kräfteerzeugung und Heizzwecken. (62)

Eine relativ frühe und intensive Nutzung der Dampfkraft innerhalb der chemischen Industrie der Rheinlande weist die Farbenindustrie auf. Es ist von daher kein Zufall, daß die erste Dampfmaschine 1836 in der Bleiweißfabrik von Deus & Moll in Düsseldorf aufgestellt wurde. (63)

Der Einsatz von Dampfkesseln begann verstärkt in den 1850er Jahren. Mit der Gründung von neuen Teerfarbenbetrieben in den 1860er Jahren setzte sich diese Entwicklung fort. In vier der nachfolgend aufgeführten sieben Unternehmen war Dampfkraft nachweislich direkt bei Betriebsbeginn vorhanden: H. Tilmanns 1862, J. W. Weiler (1861

konz.) 1864, F. Bayer & Co. 1863, H. Siegle 1870, Ph. Greiff 1873, C. Jäger (1863 konz.) 1873 und Gebrüder Gessert (1871 konz.) 1875. (64)

Dieser verstärkte Einsatz von Dampfkraft ist zunächst auf die insgesamt zu beobachtende intensivere Anwendung von Dampfkraft seit den 1860er Jahren zurückzuführen, zum anderen aber auch auf die besondere Bedeutung der Koch- und Heizvorgänge in der Teerfarbenindustrie.

Für 1875 sind Anzahl und Leistung der in der Farbenindustrie eingesetzten Dampfkessel und Kraftmaschinen in Betrieben mit über fünf Arbeitskräften bekannt: (65)

Reg.-Bez.	Zahl der Betr.	Tiergöpel	Betr. mit WK		Leistung WK		Betr. mit DK		Zahl der Arbeiter		Leistung DM	
			Zahl	Betr. mit WK	Leistung WK	Zahl	Betr. mit DK	Zahl	Betr. mit DK	Zahl	Betr. mit DK	Zahl
Koblentz	12	—	3	47 PS	7	7	7	7	7	7	63 PS	7
Düsseldorfer	53	—	—	—	26	70	26	72	72	791 PS	72	791 PS
Köln	41	2	1	5 PS	24	38	24	37	37	503 PS	37	503 PS
Trier	4	—	—	—	1	2	1	2	2	4 PS	2	4 PS
Aachen	8	—	2	23 PS	3	14	3	19	19	176 PS	19	176 PS
Rheinprovinz	118	2	6	75 PS	61	113	61	137	137	1537 PS	137	1537 PS

Die vorindustriellen Antriebsmittel waren nur noch in den Produktionszweigen der Präparate-(Bleiweiß-)industrie, der Färbematerialien- und der Harz- bzw. Firnisfabrikation vertreten und leisteten insgesamt noch nicht fünf Prozent der Antriebskraft, spielten also eine vernachlässigbar kleine Rolle.

52 Prozent der Betriebe mit mehr als fünf Arbeitskräften hatten also 1875 Dampfkessel und Dampfmaschinen eingesetzt.

Diese Beobachtungen lassen den Schluß zu, daß die zunehmende Bedeutung der chemischen Wissenschaft und Technik wesentliche Produktionsprozeßveränderungen in der Form von Verbesserungsinnovationen, Dampfkesseln und Dampfmaschinen zur Folge hatte. Diese hatten jedoch keinen prozeßauflösenden, sondern prozeßbegleitenden Charakter.

4. Ausnutzung von Kuppel- und Abfallprodukten

Bei der Überführung von Kochsalz in Glaubersalz durch Schwefel-

säure im Leblancprozeß bildete sich Salzsäure als Nebenprodukt. Zunächst entwich die Salzsäure als salzsaures Gas und verursachte verheerende Umweltschäden. (66)

Das Schwefelsäure- und Sodawerk G. Wöllner bei Köln plante 1834, die Gase in einem von der Firma entwickelten Apparat aufzufangen. Von welcher Art dieser Apparat war, ist nicht bekannt. (67)

Offensichtlich übernahm Wöllner aber 1839 den Reduktionsturm von Gossage, wobei er mit der Herstellung von Salzsäure die salzsauren Präparate Chloralkali und Zinnsalz in Verbindung setzte. Die Salzsäure war hier echtes Kuppelprodukt und nicht zufälliges Nebenprodukt. Bis 1850 hatten vier Sodawerke die Salzsäureproduktion als Kuppelproduktion aufgenommen. (68)

Dieser Vorteil des Leblancprozesses war Mitursache für die große Verbreitung und Wirtschaftlichkeit des Verfahrens, hat aber andererseits die Diffusion des Solvayverfahrens in den Rheinländern verzögert (z. B. bei Hasenclever/Rhenania AG in Stolberg bis 1925). (69)

Vorster & Grüneberg in Köln baute mit der Verwertung der abfallenden Ammoniakwässer aus den zahlreich entstandenen Gasfabriken ab 1869 eine neue Stickstoffdüngerindustrie auf. Das Verfahren, das 1866 erstmalig angewandt worden war, beruhte auf einem einfachen Destillations- und Kondensationsprozeß. (70) Zur Erhöhung der Wirtschaftlichkeit war die Teerfarbenindustrie gezwungen, Abfallprodukte zu verwerten. Entsprechende Maßnahmen waren: die Wiedergewinnung des Jods bei der Herstellung von Anilinviolett, die Wiedergewinnung des Anilins aus den Rückständen der Blau- und Violettfabrikation (beides 1865), (71) die Regenerierung des Chromalauns zu Chromkali (1871), (72) die Wiedergewinnung der salpetersauren Salze und des chromsauren Kalis (1873) (73) bei der Alizarinherstellung und die Verarbeitung der Anilindrückstände auf Arsenik nach einem mehrjährigen, durch technische und ökologische Probleme verzögerten Vertriebsbetrieb. (74)

Sieht man von der frühen Gewinnung des Kuppelprodukts Salzsäure im Leblancprozeß ab, setzte die Ausnutzung von Kuppel- und Abfallprodukten erst in den 1860er Jahren ein.

Die ohnehin schon starke Verflechtung der chemischen Produkte untereinander verbreitete sich auf Grund der Kuppel- und Abfallproduktion und beschleunigte die Konzentrationsbewegung in der chemischen Industrie. Diese Entwicklung war nur möglich geworden durch verfeinerte Methoden der Elementaranalyse, wie sie von Liebig angewandt worden war, durch genaue Kenntnis chemischer Strukturen

und durch einen verbesserten chemischen Apparatebau. In diesem Fall ist die Innovationstätigkeit also unmittelbar auf Ergebnisse der Forschung zurückzuführen und hatte selbst mit Ausnahme der Salzsäureproduktion eine prozeßfördernde Funktion.

IV.

Die Aussagen zu den Interdependenzen zwischen chemischer Wissenschaft, Technik und Industrie bleiben im Rahmen dieses Beitrags lückenhaft. Sie stützen sich weniger auf theoretische Überlegungen als vielmehr auf empirische Beispiele und berücksichtigen nur einen Teilbereich der bei einer Industrialisierung maßgeblichen Faktoren. Folgendes ist aber deutlich geworden:

Die Entwicklung der chemischen Wissenschaft von der Phlogiston- zur Strukturtheorie und die im 18. Jahrhundert erfolgten Entdeckungen liefen eine längere Zeit parallel nebeneinander her und trafen in den verschiedenen Bereichen zu unterschiedlichen Zeiten zusammen. Dieses Zusammentreffen von chemischer Wissenschaft und Technik war dann kein zufälliges mehr, als die chemische Wissenschaft zu Ergebnissen gelangte, deren wirtschaftliche Verwendung vorausgesehen werden konnte. Hatten diese Impulse dann Auswirkungen auf Erfindungen und Innovationen, war der Punkt erreicht, an dem man von einer unmittelbaren und strategischen Bedeutung der Wissenschaft sprechen muß.

Überträgt man diesen Mechanismus auf die Rheinlande, kann man konkret feststellen, daß nach der Phase des Imports von Forschungsergebnissen der Ausbau wissenschaftlicher Einrichtungen in den 1820er und 1830er Jahren begann, die chemische Forschung selbst seit etwa 1840 prozeßauflösend wurde, die Erfindertätigkeit um 1850 einsetzte und eine größer werdende Zahl von Unternehmern sich durch ein wissenschaftliches Studium auf die zunehmende Bedeutung der chemischen Wissenschaft einstellte oder industrielle Forschungslaboratorien aufbaute. Die Innovationen des ersten Drittels des 19. Jahrhunderts waren durch die Einführung empirisch gefundener Verfahren, durch lange Intervalle und verzögerte Diffusionsphasen gekennzeichnet. Nach einer Übergangsphase im beginnenden zweiten Drittel des Jahrhunderts setzte die unmittelbare Anwendung neuer Forschungsergebnisse und technischer Verfahren nach kurzen Intervallen und schnell darauf folgenden Diffusionsphasen am Ende des zweiten

Drittels des Jahrhunderts ein. Im Zusammenhang mit dem Beginn der Massenproduktion neuer Verbindungen der organischen Chemie, Produktionsprozeßveränderungen unter Verwendung von Dampfkraft und der Nutzung von Kuppel- und Abfallprodukten in verstärktem Maß, waren die entscheidenden Bedingungen gegeben: Von einer unmittelbaren und strategischen Bedeutung der Wissenschaft in der chemischen Industrie der Rheinlande kann also seit ca. 1850 gesprochen werden.

Anmerkungen

- (1) S. Klatt, Zur Theorie der Industrialisierung, Köln/Opladen 1959, S. 114. Der Begriff Technik wird gebraucht im Sinne eines zweckmäßigen Einsatzes von Mitteln und Kräften zur Erreichung von Zielen und im Sinne eines Wissens um diese Möglichkeiten. Er entspricht damit dem englischen Begriff „technology“.
- (2) Z. B. E. Schmauderer, Die Stellung des Wissenschaftlers zwischen chemischer Forschung und chemischer Industrie im 19. Jahrhundert, in: Technikgeschichte in Einzeldarstellungen, hrsg. vom Verein Deutscher Ingenieure, Nr. 11, Düsseldorf 1969; Wiederabdruck in: Naturwissenschaft, Technik und Wirtschaft im 19. Jahrhundert, hrsg. von W. Treue und K. Mauel, 1. Bd., Göttingen 1976, S. 614–653; H. Schimank, Physik und Chemie im 19. Jahrhundert. Ihre Abkunft, ihre Hilfsmittel und ihre Wandlungen, Technikgeschichte 32 (1965), S. 103–130; Wiederabdruck in: Naturwissenschaft, Technik und Wirtschaft im 19. Jahrhundert, hrsg. von W. Treue und K. Mauel, 2. Bd., Göttingen 1976, S. 587–613; J. D. Bernal, Science in History, London 1954.
- (3) E. J. Holmyard, The Chemical Industry: Development in Chemical Theory and Practice, in: A History of Technology, 4. Bd., The Industrial Revolution 1750–1850, ed. by Ch. Singer, E. J. Holmyard, A. R. Hall and T. I. Williams, Oxford 1958, S. 214–229; D. S. Landes, The unbound Prometheus, Technological Change, 1750 to the Present, Cambridge 1969; R. Schaumann, Technik und technischer Fortschritt im Industrialisierungsprozeß. Dargestellt am Beispiel der Papier-, Zucker- und chemischen Industrie der nördlichen Rheinlande (= Rheinisches Archiv 101), Bonn 1977.
- (4) L. F. Haber, The Chemical Industry during the Nineteenth Century Oxford 1958; J. J. Beer, The Emergence of the German Dye Industry (= Illinois Studies in the Social Sciences 44), Chicago 1959.

- (5) W. Treue, Die Bedeutung der chemischen Wissenschaft für die chemische Industrie, 1770–1870, Technikgeschichte 33 (1966), S. 25–51; Wiederabdruck in: Naturwissenschaft, Technik und Wirtschaft im 19. Jahrhundert, 2. Bd., S. 665–693; ders., Unternehmer, Technik und Politik im 19. Jahrhundert, in: Naturwissenschaft, Technik und Wirtschaft im 19. Jahrhundert, 1. Bd., S. 221–235; K. H. Manegold, Das Verhältnis von Naturwissenschaft und Technik im 19. Jahrhundert im Spiegel der Wissenschaftsorganisation, in: Technikgeschichte in Einzeldarstellungen, Nr. 11 (1969), S. 141–187; Wiederabdruck in: Naturwissenschaft, Technik und Wirtschaft im 19. Jahrhundert, 1. Bd., S. 253–283; H. Schimank, Theoretiker und Praktiker in Naturwissenschaft und Technik im 19. Jahrhundert, in: Naturwissenschaft, Technik und Wirtschaft im 19. Jahrhundert, 2. Bd., S. 919 bis 945; S. Lilley, Technical Progress and the Industrial Revolution 1700–1914, The Fontana Economic History of Europe, 3. Bd., London 1973, S. 187 bis 254; A. E. Musson – E. Robinson, Science and Technology in the Industrial Revolution, Manchester 1969; Science, Technology and Economic Growth in the 18th Century, ed. by A. E. Musson, London 1972; P. Mathias, Who Unbound Prometheus? Science and Technical Change, 1600–1800, ebd.; G. Mensch, Das technologische Patt. Innovationen überwinden die Depression, Frankfurt 1975; C. Schuster, Wissenschaft und Technik. Ihre Bedeutung in der BASF während der ersten Jahrzehnte der Unternehmensgeschichte, Schriftenreihe des Unternehmensarchivs der BASF 14, Ludwigshafen 1976.
- (6) Z. B.: B. Kuske, Rheinische Industrie von 1815–1915, Köln 1916; H. Schultze, Die Entwicklung der chemischen Industrie in Deutschland, Halle 1908; G. A. Walter, Die geschichtliche Entwicklung der rheinischen Mineralfarbenindustrie vom Beginn des 19. Jahrhunderts bis zum Ausbruch des Weltkrieges (= Veröffentlichungen des Archivs für Rheinisch-Westfälische Wirtschaftsgeschichte 6), Essen 1922.
- (7) Vgl. Bulletin des lois de L'Empire Francais. 4e série. T. 13, No. 323, Paris 1811; Gesetz-Sammlung für die Königlichen Preußischen Staaten 1845, Stück 5, Nr. 9, Berlin o. J.; Bundesgesetzblatt des Norddeutschen Bundes 1869, Stück 26, Nr. 312, Berlin o. J.
- (8) S. Klatt, Theorie der Industrialisierung, S. 121.
- (9) H. Schimank, Physik und Chemie, S. 120; zu den Chemikern vgl. J. R. Partington, A History of Chemistry, 3. Bd., London 1962.
- (10) A. Stange, Die Zeitalter der Chemie in Wort und Bild, Leipzig 1908, S. 225 ff.; C. Schuster, Wissenschaft und Technik, S. 11.
- (11) H. Schimank, Physik und Chemie, S. 121.
- (12) R. Hooykaas, Die Chemie, S. 12 ff.
- (13) E. Schmauderer, Die Stellung des Wissenschaftlers, S. 42 ff.; H. Schimank,

Physik und Chemie, S. 122 f.; J. D. Bernal, Science in History, S. 451 ff.; C. Schuster, Wissenschaft und Technik, S. 15.

- (14) E. Schmauderer, Die Stellung des Wissenschaftlers, S. 49; S. Lilley, Technological Progress, S. 227; A. E. Musson – E. Robinson, Science and Technology, S. 252 ff.; J. Valentin, Geschichte der Pharmazie und Chemie, 3. Aufl., Stuttgart 1950, S. 49.
- (15) E. Schmauderer, Die Stellung des Wissenschaftlers, S. 58 f., 63; J. Valentin, Geschichte der Pharmazie, S. 51 f.; C. Schuster, Wissenschaft und Technik, S. 24 f.
- (16) H. Schultze, Entwicklung der chemischen Industrie, S. 9; J. J. Beer, The Emergence of the German Dye Industry, S. 15; K. H. Manegold, Universität, Technische Hochschule und Industrie, Berlin 1970, S. 19; Liebig scheint 1826 bereits in Darmstadt das erste deutsche Werkslabor aufgebaut zu haben, wahrscheinlich das erste überhaupt; vgl. W. Treue, Unternehmer, Technik und Politik, S. 226.
- (17) K. H. Manegold, Universität, S. 39, 43; C. Schuster, Wissenschaft und Technik, S. 25.
- (18) R. Anshütz, Das chemische Institut, in: Geschichte der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Bonn, 2. Bd., Institute und Seminare, Bonn 1933, S. 375 f.; Bericht über die Gedächtnisfeier zum 25jährigen Bestehen der deutschen chemischen Gesellschaft, Berichte der deutschen chemischen Gesellschaft 25 (1892), S. 3385, 3394.
- (19) H. Schultze, Entwicklung der chemischen Industrie, S. 160.
- (20) L. F. Haber, Chemical Industry, S. 80 ff.
- (21) S. Klatt, Theorie der Industrialisierung, S. 121 f.; G. Mensch, Zur Dynamik des technischen Fortschritts, Zeitschrift für Betriebswirtschaft 41 (1971), S. 297 ff.
- (22) L. F. Haber, Chemical Industry, S. 2 ff.
- (23) Ch. Gillispie, The Discovery of the Leblanc Process, Isis 48 (1957), S. 154; W. Treue, Die Bedeutung der chemischen Wissenschaft, S. 32 f.
- (24) W. Treue, Die Bedeutung der chemischen Wissenschaft, S. 33; ausführlich bei R. Schaumann, Technik und technischer Fortschritt, S. 70–80.
- (25) K. Borchardt, Die industrielle Revolution in Deutschland, München 1972, S. 28 f.
- (26) W. Ruske, Wirtschaftspolitik, Unternehmertum und Wissenschaft am Beispiel der chemischen Industrie Berlins im 19. Jahrhundert, in: Technikgeschichte in Einzeldarstellungen, Nr. 16 (1970), S. 88; E. Schmauderer, Die Entwicklung der Ultramarinerzeugung im 19. Jahrhundert, Tradition 13/14 (1968/1969), S. 218 ff.

- (27) E. Schmauderer, Die Entwicklung, S. 128 f., 132 f.
- (28) W. Treue, Die Bedeutung der chemischen Wissenschaft, S. 29.
- (29) Hundert Jahre Chemische Fabrik Kalk, o.O., o.J., S. 14 f.; D. von Delhaes-Guenther, Kali in Deutschland (= Neue Wirtschaftsgeschichte 10) Köln, Wien 1974, S. 27.
- (30) H. Schultze, Entwicklung der chemischen Industrie, S. 245; Hundert Jahre Chemische Fabrik Kalk, S. 13 f.
- (31) L. F. Haber, Chemical Industry, S. 83; P. A. Zimmermann, Patentwesen in der Chemie, Ludwigshafen 1965, S. 17 ff.
- (32) J. J. Beer, Coal Tar Dye Manufacture and the Origin of the Modern Industrial Research Laboratory, in: The Development of Western Technology since 1500, ed. by Th. P. Hughes, New York, London 1964, S. 132 f.
- (33) W. Treue, Unternehmer, Technik und Politik, S. 223 ff.
- (34) Nach Untersuchungen von R. Lachnit über die Unternehmer der chemischen Industrie, der Zucker- und Papierindustrie zur Zeit der frühen Industrialisierung im Raume Köln.
- (35) W. Ruske, Wirtschaftspolitik, Unternehmertum und Wissenschaft, S. 104.
- (36) P. Mathias, Who Unbound Prometheus?, S. 82.
- (37) S. Klatt, Theorie der Industrialisierung, S. 123.
- (38) Stadtarchiv Bonn, Nr. 200; Hauptstaatsarchiv Düsseldorf (HStA), Bergamt Düren, Nr. 6; vgl. G. Bayer, Dr. L. C. Marquart. Diss., Bonn 1962, S. 48.
- (39) W. Treue, Die Bedeutung der chemischen Wissenschaft, S. 28.
- (40) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 24604; W. Treue, Die Bedeutung der chemischen Wissenschaft, S. 28.
- (41) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8851, 8857; Reg. Düsseldorf, Nr. 24604, 24640; Reg. Aachen, Nr. 8044 f.
- (42) W. Treue, Die Bedeutung der chemischen Wissenschaft, S. 28; L. F. Haber, Chemical Industry, S. 45.
- (43) HStA Düsseldorf, Bergamt Düren, Nr. 432; Zentrales Staatsarchiv, Hist. Abt. II, Merseburg, Rep. 120, D XVII.
- (44) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8851; Reg. Düsseldorf, Nr. 387, 101, 24640; Reg. Aachen, Nr. 13621.
- (45) HStA Düsseldorf, Reg. Aachen, Nr. 7923.
- (46) H. Schultze, Entwicklung der chemischen Industrie, S. 43; L. F. Haber, Chemical Industry, S. 89.
- (47) E. Schmauderer, Die Entwicklung, S. 128 ff.
- (48) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 387, 24605; Landratsamt Solingen, Nr. 366; Werksarchiv Henkel, Matthes & Weber, Nr. 125; E. Schmauderer, Die Entwicklung, S. 145 f., 152.
- (49) C. Eberhardt, Zum 50jährigen Bestehen der Chemischen Fabriken vorm. Weiler ter Meer, Godesberg 1911.
- (50) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 24631, 24645; Werksarchiv Bayer, Nr. 20/1; G. A. Walter, Geschichtliche Entwicklung, S. 58.
- (51) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 24604, 24645; Reg. Köln, Nr. 8855.
- (52) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 24631; Werksarchiv Bayer, Nr. 20/3; H. J. Fiechtner, Die Elberfelder Farbentfabriken, in: Beiträge zur 100jährigen Firmengeschichte, Leverkusen 1963/1964, S. 7 f.
- (53) G. A. Walter, Geschichtliche Entwicklung, S. 89 f.
- (54) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 10749; Reg. Köln, Nr. 8855; G. A. Walter, Geschichtliche Entwicklung, S. 94 f.
- (55) G. A. Walter, Geschichtliche Entwicklung, S. 11 f.
- (56) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 10749; Reg. Köln, Nr. 8854; G. A. Walter, Geschichtliche Entwicklung, S. 88.
- (57) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8853, 8854, 8855, 8857; L. A. Bonn, Nr. 598; Reg. Düsseldorf, Nr. 24603, 24604, 24640; W. Treue, Die Bedeutung der chemischen Wissenschaft, S. 29.
- (58) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8855, 8856.
- (59) Vgl. R. Schaumann, Technik und technischer Fortschritt, S. 212.
- (60) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8851.
- (61) HStA Düsseldorf, Reg. Aachen, Nr. 7919, 8046; Reg. Köln, Nr. 2174; Werksarchiv Henkel, M & W, Nr. 125; W. Däbritz, Hundert Jahre E. Matthes & Weber AG., Duisburg 1938, S. 69.
- (62) E. Engel, Das Zeitalter des Dampfes in technisch statistischer Beleuchtung, Berlin 1880, S. 20, 124.
- (63) HStA Düsseldorf, Nr. 10749; G. A. Walter, Entwicklung der Mineralfarbenindustrie, S. 89; I. Lange-Kothe, Johann Dinnendahl, Tradition 7 (1962), S. 178 f., 196.
- (64) Vgl. R. Schaumann, Technik und technischer Fortschritt, S. 278, 382 ff.
- (65) Statistik des deutschen Reiches für 1875, 35. Bd., T. 2, S. A 74 ff., A 94.
- (66) L. F. Haber, Chemical Industry, S. 23 f.
- (67) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8851.
- (68) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8851, 8855; Reg. Düsseldorf, Nr. 24640.

(69) H. Ost – B. Rassow, Lehrbuch der chemischen Technologie, 24. Aufl., Leipzig 1952, S. 280.

(70) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8856.

(71) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 24645.

(72) Werksarchiv Bayer, Nr. 20/3.

(73) HStA Düsseldorf, Reg. Köln, Nr. 8857.

(74) HStA Düsseldorf, Reg. Düsseldorf, Nr. 24636–24638.

Fritz Bock

Der Unternehmer und die Integration

Ein Beitrag zu dieser Festschrift anläßlich des 60. Geburtstages eines österreichischen Wissenschaftlers, dessen Fach die Wirtschafts- und Sozialgeschichte ist und der einen Verein zur wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und der Firmengeschichte gründete, verlangt neben den in dieser Festschrift behandelten Themen wohl auch die Berücksichtigung eines der bedeutendsten Elemente der europäischen Wirtschaftsgeschichte seit 1945, nämlich der europäischen Integrationspolitik. Wenn im nachfolgenden ohne Anspruch auf Vollständigkeit versucht werden soll, dieses historische Phänomen kurz darzustellen, so möge dies nur insoweit geschehen, als damit die Position des österreichischen Unternehmers und der österreichischen Unternehmungen ein wenig angedeutet werden soll.

Wirtschaftliche und politische Integration

Zunächst erscheint es erforderlich, den Begriff der Integration zu definieren und abzugrenzen. Von den zahlreichen möglichen Definitionen dessen, was wir unter „Integration“ verstehen, sei folgende gewählt: Integration ist das Zusammenwachsen bisher selbständiger Bereiche zu einer Gemeinschaft, wobei die Autonomie der Einzelbereiche, soweit dies mit der Zielvorstellung des Zusammenschlusses noch vereinbar ist, gewahrt bleiben soll. Die Abgrenzung dieses Begriffes erfolgt, indem wir ihn auf den ökonomischen Sektor beschränken. Natürlich gibt es auch eine politische Integration, wobei die Grenze nicht scharf zu ziehen ist. Bereits bei Freilegung der Wurzeln der europäischen Integrationsbewegung verschimmt diese Grenze. Es sei daran erinnert, daß schon kurze Zeit nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges die ersten politischen Integrationsmaßnahmen getroffen wurden, indem sich die später in der EWG vereinigten sechs westeuropäischen Staaten zur Montanunion (1951) zusammenschlossen – eine rein wirtschaftspolitische Maßnahme, die aber zunächst in einer politischen Überlegung gründete. Man wollte die deutsche Stahl- und

Kohleproduktion, d. h. eine seit jeher gefürchtete deutsche Waffenschmiede, für künftige Zeiten unter Kontrolle halten. Diese „Montanunion“ als erster europäischer Integrationsversuch hatte auch Form und Inhalt einer sehr weitgehenden Integration, indem nicht nur vertragliche Absprachen über Produktionsmengen und -arten getroffen wurden, sondern fast eine gemeinsame, einheitliche Betriebsführung geschaffen wurde – ein Integrationsvorgang, der in dieser Dichte sich bis heute nicht wiederholt hat.

Der nächste europäische Integrationsschritt war rein politischer Natur. Es war der Versuch der Gründung einer europäischen Verteilungsgemeinschaft, entstanden aus der Situation des von Stalin inszenierten kalten Krieges, ein Versuch, der aber, nachdem ein fertiger Vertragsentwurf bereits paraphiert worden war, am französischen Einspruch scheiterte. Ein diesbezüglicher, dem französischen Parlament vorgelegter Antrag wurde nach eingehender Debatte vertagt und nie wieder in die Traktandenliste aufgenommen. An seine Stelle trat später die NATO.

Die großen Europäer wie Adenauer, Schuman, De Gasperi, Spaak, Monnet und andere, die den Entwurf zu dieser europäischen Verteilungsgemeinschaft schufen, ließen sich aber durch das französische Veto – das erste in einer langen Reihe noch folgender! – von ihrem Vorhaben nicht abbringen. Ging es nicht auf dem militärisch-politischen Sektor, so sollte es auf dem wirtschaftlichen gelingen. Der Vertrag von Rom (1957) mit der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) war das bedeutsame Ergebnis solcher Bemühungen. Mit ihm wurde der Grundstein zu dem gelegt, was heute die Europäischen Gemeinschaften (EG) sind, deren ungeheure Bedeutung für die Entwicklung der Weltwirtschaft allein schon daraus resultiert, daß die EG mit ihren ursprünglichen sechs, seit dem Beitritt Griechenlands 1979 zehn und in absehbarer Zeit wahrscheinlich zwölf Mitgliedsstaaten zum größten Handelspartner der Welt geworden sind. Dieser Vertrag von Rom war und ist ein internationales Instrument ökonomischer Natur, der ausschließlich wirtschaftliche und mit keiner Silbe politische Vereinbarungen enthält, was allerdings sofort zu der These führte, daß ein politischer Überbau mit der Zeit notwendig werden wird. Eine durch Jahre hindurch stark vertretene Theorie ging so weit, der EWG überhaupt keine Überlebenschancen einzuräumen, wenn den wirtschaftlichen Vereinbarungen nicht auch solche politischer Natur folgten. Diese Theorie erwies sich, wie die Erfahrungen inzwischen gezeigt haben, als falsch, wobei selbstverständlich nichts über die Wünschbar-

keit zusätzlicher politischer Vereinbarungen ausgesagt wird. Trotzdem ist diese Feststellung von größter Bedeutung für europäische Drittländer, insbesondere für die Neutralen, denn es war von Anfang an klar, daß man dem Vertrag von Rom nicht „tatenlos“ gegenüberstehen konnte. Die Konsequenz dieses Umstandes war die Aufnahme von Verhandlungen über eine große europäische Freihandelszone bereits im Dezember 1956, mit der die Nicht-EWG-Staaten, die „non Six“, wie man damals sagte, ihre wirtschaftliche Position gegenüber der EWG klären wollten. Ziel dieser später wieder an einem französischen Veto (Dezember 1968) gescheiterten Bemühungen war es, eine Angliederung an den durch den Vertrag von Rom geschaffenen, großen westeuropäischen Wirtschaftsraum in der Form der Herstellung eines gemeinsamen Zollbereiches und anderer Gemeinsamkeiten zu erreichen. Doch davon später.

Zunächst muß noch auf eine andere Wurzel der Integrationsbewegung hingewiesen werden. Der Krieg, der nach altgriechischer Auffassung angeblich der Vater aller Dinge ist, brachte zunächst, natürlich vor allem auf dem Sektor der Waffenproduktion, eine ungeheure technische Entwicklung von einem Ausmaß, das man sich vorher kaum vorstellen konnte. Einer der wesentlichsten technischen Fortschritte war die Entwicklung verschiedener Systeme der Massenproduktion. War diese während des Krieges fast ausschließlich auf den Waffensektor konzentriert, so war es in dem Augenblick, da die Waffen schwiegen, natürlich klar, daß auch die Konsumgüterproduktion mit anderen Quantitätsmaßstäben als zuvor gemessen werden mußte. Das hatte zwei Konsequenzen. Die eine war die Schaffung wirtschaftlicher Großräume, die in sich in der Lage sind, die nötigen Quantitäten an Know-how, Kapital und Arbeitskraft zur Verfügung zu stellen. Die zweite Konsequenz, die sich aus der ersten ergab, war eine weiträumige Arbeitsteilung. Kurz zusammengefaßt kann man sagen, daß sich die Wirtschaft der Nachkriegszeit zielstrebig und erfolgreich nur mehr in wirtschaftlichen Großräumen mit „angelehnten“ kleineren Volkswirtschaften entwickeln konnte. Den ersten Großraum zu schaffen, war das Ziel des Vertrages von Rom, mit dem ein Zollabbauprozess eingeleitet wurde, aber auch nichttarifische Handelshemmnisse abgebaut, eine gemeinsame Landwirtschaftspolitik und zahlreiche andere ökonomische Gemeinsamkeiten vereinbart wurden.

Liberalisierung

Eine Grundlage der gemeinsamen Wirtschaftspolitik war die „Liberalisierung“. Natürlich konnte dieser Weg nicht einfach durch einen Vertragsabschluß begonnen und finalisiert werden; es mußten entsprechende Rücksichten auf die Notwendigkeiten und Bedürfnisse der einzelnen nationalen Volkswirtschaften insofern genommen werden, als etwa schutzbedürftige Industrieproduktionen erst zu einem späteren Zeitpunkt dem Abbau der Handelshemmnisse unterzogen wurden. Es liegt auf der Hand, daß ein solcher Abbauprozess von den dadurch besonders betroffenen Branchen nicht gerade begeistert begrüßt wurde. Man konnte es den Unternehmern nicht verübeln, ja es war sogar verständlich, wenn von Unternehmenseite immer wieder Hemmnisse aufgetürmt wurden, die viel weniger ökonomischer Kurzsichtigkeit, als vielmehr der Sorge um den eigenen Betrieb entsprangen. Die europäischen Unternehmer und mit ihnen die österreichischen haben sich auch nie grundsätzlich gegen das Prinzip der Liberalisierung ausgesprochen, sondern in der Regel um Ausnahme- oder Verzögerungsbestimmungen für die in ihrem Betrieb produzierten Waren an-gesucht. Ein Scherzwort aus dieser Zeit – wenn es gestattet ist, es in diesem Zusammenhang anzuführen – lautete: „Liberalisierung ist eine sehr gute Sache, aber bitte nicht in meiner Branche!“

Nun war der Liberalisierungsprozeß keine Erfindung des EWG-Vertrages. Er begann schon früher im Bereich des GATT und der OEEC (heute OECD). Es ist nicht uninteressant, kurz auf den österreichischen Liberalisierungsweg zu verweisen, um ein Bild davon zu geben, wie sich dieser Prozeß im einzelnen abgespielt hat. Österreich, das schon vor dem Staatsvertrag im einzelnen abgespielt hat. Österreich, das schon dem Staatsvertrag natürlich seiner Liberalisierungsverpflichtungen ent-bunden. Nach dem Staatsvertrag wurde eine Art Nachziehverfahren mit Österreich vereinbart, mit dem sich Österreich verpflichtete, den Abbau der mengenmäßigen Beschränkungen in bestimmten Phasen nachzu-holen. Daß das für Österreich ein notwendiger, aber recht schwieriger Weg gewesen ist, lag für jeden auf der Hand, der die wirtschaftliche Entwicklung Österreichs in der Besatzungszeit kannte. Es war für den zuständigen Handelsminister daher auch immer ein hartes Stück Arbeit, wenn er im Einvernehmen mit der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft diese Abbaquoten festzusetzen hatte. Es entsprach aber der österreichischen Mentalität, daß man schließlich doch immer zu einem übereinstimmenden Beschluß kam. Mit einem einzigen Aus-

nahmefall. Als wieder einmal mit Wirkung vom nächsten Jahresbeginn eine Abbaquote von 20 Prozent in Kraft gesetzt werden sollte, kam nur eine Einigung über etwa 17 Prozent zustande. Die fehlenden drei Prozent mußten mit einem Machtwort des Bundeskanzlers statuiert werden. Muß man dazu sagen, daß der Bundeskanzler Julius Raab hieß? Der Abbauprozess nahm seinen planmäßigen Fortgang, und heute ist man längst zu der Erkenntnis gekommen, daß Zölle und andere Handelshemmnisse, soweit sie überhaupt noch existieren, lange nicht mehr jene Bedeutung für den Welthandel haben wie damals.

Integrationsfortschritte

Aber kehren wir zurück zur weiteren Entwicklung der europäischen Wirtschaftsintegration: Wie schon erwähnt, scheiterte das Projekt einer großen europäischen Freihandelszone. Die Folge war die Aufnahme von Verhandlungen über eine kleine europäische Freihandelszone, die schließlich zum Vertrag von Stockholm (1. 1. 1960) führten, mit dem sich sieben europäische Staaten (Österreich, Schweiz, Schweden, Dänemark, Norwegen, Großbritannien und Portugal) zusammenschlos-sen. 1961 assoziierte sich Finnland mit der EFTA. Mit diesem Vertrag und seiner erfolgreichen Entwicklung wurde erstmals in der europäi-schen Wirtschaftsgeschichte der Beweis erbracht, daß das System einer Freihandelszone, d. h. der Abbau der Zölle auf dem industriellen und gewerblichen Sektor mit seinem komplizierten Mechanismus von Ursprungszeugnissen und bei voller Zollautonomie gegenüber Dritt-staaten, funktionsfähig war. Dies war umso wichtiger, als lange Zeit von EWG-Seite immer wieder behauptet wurde, daß ein solches System gar nicht praktikabel wäre. Diese Behauptung ist längst überholt, denn das Abkommen von 1972 zwischen den Europäischen Gemeinschaften und den Rest-EFTA-Staaten (inzwischen waren Großbritannien, Irland und Dänemark den Europäischen Gemeinschaften beigetreten) ist ein echtes Freihandelszonensystem und funktioniert bestens.

Man kann über diese Probleme nicht sprechen, ohne auch etwas über das im Vertrag von Rom (Artikel 238) enthaltene Instrument der Assoziation auszusagen. Was man darunter zu verstehen hat, war und ist noch immer umstritten. Bundeskanzler Alfons Gorbach hat, als er bei seinem Staatsbesuch in Bern gefragt wurde, was man denn unter der von Österreich in seinem sogenannten „Alleingang“ mit Brüssel angestrebten Assoziation verstehen könne, geantwortet: „Das, was

dabei herauskommt!“ In Wirklichkeit ist diese Unbestimmtheit des Artikels 238 des Rom-Vertrages eine sehr kluge Formulierung, denn sie erlaubt jede praktikable Annäherung an die Europäischen Gemeinschaften, wobei von seiten Brüssels allerdings die einschränkende Feststellung getroffen wird, daß eine „Assoziierung“ nur für jene Staaten möglich wäre, die schließlich Vollmitglieder der EG werden sollen, also eine Art Vorstufe zur Vollmitgliedschaft.

Wie immer dem aber auch sei, dieser Begriff spielte eine wesentliche Rolle in den österreichischen Bemühungen vis-à-vis der Gemeinschaft. Die EFTA konnte Österreich nicht voll befriedigen, weil die wirtschaftliche Verflechtung zwischen Österreich und der EWG eine ungleich größere war und ist als die mit den übrigen EFTA-Staaten. Die Ziffern der sechziger Jahre lauteten: 45 Prozent des österreichischen Gesamtexports und 58 Prozent des Gesamtimports gehen in und kommen aus Ländern der Europäischen Gemeinschaft, während die vergleichbaren Prozentsätze der EFTA-Partner Österreichs weit unter diesen Größen lagen und noch immer liegen. Es war daher klar, daß Österreich seinen eigenen Weg in dem Augenblick versuchen mußte, als die zwischen der EWG und der EFTA schon 1960 aufgenommenen Verhandlungen über einen Freihandelszonenvertrag wieder einmal, und nicht zum letzten Male, an einem französischen Veto scheiterten. Die Stellung Österreichs innerhalb der EFTA wurde dann schwierig. Es waren jedoch gerade die österreichischen Unternehmer, die auf österreichische Sonderverhandlungen mit Brüssel drängten, was in den genannten Prozentziffern der österreichischen Außenhandelswirtschaft seine volle Begründung fand. Es ist nicht uninteressant, hier auf ein politisches Element zu verweisen. Österreich hat, abgesehen von Finnland, das aus den bekannten Gründen eine Sonderstellung in den europäischen Demokratien einnimmt, bekanntlich die höchste Osthandelsquote. Die Ziffern der sechziger Jahre lagen im Export durchschnittlich bei 15 Prozent und im Import bei zehn Prozent. Man befürchtete in Europa deshalb eine zu starke Abhängigkeit der österreichischen Wirtschaft vom Ostgeschäft. Ich persönlich habe diese Meinung bei aller Betonung der Bedeutung des Ostgeschäftes für die österreichische Wirtschaft nie vertreten, aber sie wurde in den internationalen Diskussionen immer wieder laut. Und das war der wesentlichste Grund dafür, daß man das, was man den österreichischen „Alleingang“ mit Brüssel nannte, *nolens volens* im EFTA-Bereich gebilligt hat. Es muß auch erwähnt werden, daß es unsere Schweizer Freunde gewesen sind, die die stärksten Bedenken dagegen hatten,

weil man in Bern immer wieder befürchtete, daß ein Sonderarrangement Österreichs mit der EWG zum Austritt Österreichs aus der EFTA führen würde. Die österreichischen Verhandlungen in Brüssel wurden aber immer mit der Maßgabe geführt, daß Österreich, wenn es zu einem Sonderarrangement mit der EWG kommen sollte, selbstverständlich Mitglied der EFTA bleiben würde, was im übrigen auch sachlich keine Schwierigkeiten bereitet hätte. Das System einer Freihandelszone, das natürlich auch den österreichischen Verhandlungen in Brüssel zugrunde lag, erlaubt ja den Vertragspartnern, an mehreren Integrationssystemen teilzunehmen, was schließlich durch das schon erwähnte Abkommen von 1972 bestätigt wurde. Hier sei der Hinweis darauf gestattet, daß das Abkommen von 1972 zwischen den EG und den EFTA-Staaten im wesentlichen den gleichen Inhalt hat wie der zwischen Wien und Brüssel verhandelte, aber infolge eines französischen Vetos nicht zustandegekommene Vertragsentwurf.

Ein weiteres wirtschaftliches Element muß erwähnt werden. Es ist die Meistbegünstigungsklausel, die der Lebensnerv des GATT ist und im wesentlichen besagt, daß Zollvorteile, die einem GATT-Mitglied eingeräumt werden, auch allen anderen zugutekommen müssen. Damit erweist sich auch die „Klausel“ als ein Integrationselement.

„Ausschluß“ der Landwirtschaft

Wie schwierig diese verschiedenen Integrationsprozesse gewesen sind, über die ja nur ein ganz allgemeiner Überblick gegeben werden konnte, geht auch daraus hervor, daß es weder im EFTA-Vertrag noch im Abkommen zwischen den EG und der EFTA möglich war, auch die Landwirtschaft in den Integrationsprozeß miteinzubeziehen. Da im Rahmen dieser Darstellung nicht im einzelnen darauf eingegangen werden kann, sei nur darauf verwiesen, daß die Wurzeln der Integrationschwierigkeiten im Landwirtschaftssektor darin liegen, daß eine große Zahl von landwirtschaftlichen Produkten einer Preisregulierung unterliegt und die Landwirtschaft heute in Einzelbereichen aus öffentlichen Mitteln subventioniert werden muß. Diese Probleme spielten schon bei den zwischen 1956 und 1958 laufenden Verhandlungen zwischen der EWG und den späteren EFTA-Staaten eine besondere Rolle und veranlaßten den Verfasser dieses Berichtes, im Oktober 1957 vor der Generalversammlung des Europarates in Straßburg erstmalig den Vorschlag zu machen, aus diesen Verhandlungen die Landwirt-

schaft auszuklammern und einen allfälligen Vertrag zwischen den beiden Gemeinschaften allein auf den industriellen und gewerblichen Sektor zu beschränken. Der Sprecher stieß auf eisige Ablehnung; es war so ziemlich die erfolgloseste Rede, die er je gehalten hat. Daß man später, nämlich 1972, genau diesen Weg beschritt, war immerhin eine späte Rechtfertigung.

Der Leser wird feststellen, daß bisher im wesentlichen nur von Integrationserfolgen auf dem Sektor der Zölle und der mengenmäßigen Beschränkungen die Rede gewesen ist. Das heißt aber nicht, daß es nicht auch noch viele andere Integrationselemente gab und gibt, die in den verschiedenen Verträgen enthalten sind. So enthielt z. B. schon der EFTA-Vertrag gemeinsame Bestimmungen über das Ausschreibungsverfahren bei öffentlichen Aufträgen insofern, als in- und ausländische Anbotsteller gleichzustellen waren, ein Problem, das vor allem der österreichischen Investitionsgüterproduktion viel Kopfzerbrechen gemacht hat. Auch auf dem Gebiete der sogenannten „technischen“ Handelshemmnisse kam es früher oder später zu gemeinsamen Regelungen. Diese Beispiele mögen genügen, um darzustellen, daß der Abbau tarifarischer und nichttarifischer Hemmnisse zahlreiche andere Konsequenzen hat.

Die monetären Probleme

Ein überaus wichtiges Problem, das zunächst weder im Vertrag von Rom noch im EFTA-Vertrag noch im Abkommen von 1972 seinen Niederschlag gefunden hatte, lag und liegt auf dem monetären Sektor. Es ist ganz klar und bedarf keines weiteren Beweises, daß Währungsbewegungen einen enormen Einfluß auf die internationalen Wirtschaftszusammenhänge haben. Das ist keine Erkenntnis, die erst im Zuge der europäischen Integrationsbewegung entstanden ist, sondern die bereits vor Ende des Zweiten Weltkrieges gewonnen wurde. Der Vertrag von Bretton Woods 1944 war die Konsequenz dieses Erkenntnis, und es muß nun wohl auch auf die Bedeutung dieses Vertragswerkes hingewiesen werden. Man fixierte damals internationale Währungsparitäten und schuf damit eine wichtige Voraussetzung für die Inangangsetzung des Welthandels nach dem Kriege und den so erfolgreichen Wiederaufbau der Weltwirtschaft. Durch die Fixierung der Währungsparitäten erleichterte man Industrie und Handel in hohem Maße die Preiskalkulation. Unternehmer und Händler wußten, mit welchen Prei-

sen sie im internationalen Wirtschaftsverkehr rechnen konnten. Wir brauchen nur die heutigen Verhältnisse heranzuziehen, um zu sehen, welche Schwierigkeiten Inflation und Wechselkursschwankungen für die Preiskalkulation bedeuten. Im Zusammenhang mit Bretton Woods muß auch auf etwas verwiesen werden, das im Prinzipiellen gründet. Die vertragliche Fixierung der Währungsparitäten war ein schwerer Eingriff in das Prinzip des Marktes, also eigentlich etwas, das zu den wirtschaftspolitischen Grundsätzen der westlichen Demokratien im Widerspruch stand. Nicht das freie Spiel der Marktkräfte im Geldsektor sollte gelten, sondern ein vertraglich festgelegtes Diktat, wenn man diesen Ausdruck in dem Zusammenhang gebrauchen darf. Bretton Woods hielt mehr als 20 Jahre. Sein Ende mußte kommen, als die Kräfte des Marktes so stark wurden, daß sie nicht mehr ausgeschaltet werden konnten. Anders gesagt: Als die tatsächliche innere Kaufkraft der einzelnen Währungen in keiner Weise mehr den fixierten Paritäten entsprach, war die Korrektur unerlässlich geworden. Ob nun die Inflation die Ursache oder die Wirkung des Endes von Bretton Woods gewesen ist, darüber mag man streiten. Wahrscheinlich lassen sich in diesem Fall Ursache und Wirkung gar nicht streng voneinander trennen.

Tatsache ist jedenfalls, daß die inflationären Bewegungen beinahe aller Währungen heute ein Problem darstellen, das man nicht zur Gänze in den Griff bekommen kann. Es ist auch nicht uninteressant, auf den großen Unterschied zu verweisen, wie man heute im Gegensatz zu früheren Zeiten dem Phänomen der Inflation gegenübersteht. Noch in der Zwischenkriegszeit lehrte man, daß eine Inflation von drei Prozent das Maximum des Erträglichen darstelle, und alles, was darüber hinausginge, den Anfang vom sicheren Zusammenbruch jeder Volkswirtschaft bedeuten müsse. Heute stellt eine Inflationsrate von drei Prozent schon ein Optimum dar, das zu erreichen nur wenigen Volkswirtschaften möglich ist, ohne daß man deshalb sagen könnte, daß ein Mehr zum Zusammenbruch führen müsse. Es würde den Rahmen dieser Darstellung sprengen, auf dieses Phänomen weiter einzugehen. Wohl aber muß festgestellt werden, daß die unterschiedlichen Inflationsbewegungen ein die wirtschaftliche Integration hemmendes und verzögerndes Element sind, das logischerweise die Integrationsbereitschaft der Unternehmungen mindert.

Wenn vorhin versucht wurde, eine Definition des Integrationsbegriffes zu geben, so muß gerade im Zusammenhang mit der Haltung der österreichischen Unternehmer gegenüber diesem Problem noch etwas

ausgesagt werden. Nach Vorstellungen, die heutzutage aus einem bestimmten politischen Blickwinkel heraus gerne als reaktionär verrufen werden, gehören die Absichten eines Unternehmers, Gewinn zu erzielen, noch immer zu den integralen Bestandteilen jeder Unternehmenspolitik. Um dieses Ziel zu verwirklichen, bedarf es unter anderem einer genauen Kalkulationsbasis, deren Rechnung aufgehen muß. Es war klar, daß die Bildung großer Wirtschaftsräume mit der Beseitigung von Zöllen und mengenmäßigen Beschränkungen die Kalkulationsbasis der österreichischen Industrieunternehmen verändern mußte, wobei besonders zu betonen ist, daß von dieser Veränderung nicht nur die Exportbetriebe betroffen waren. Die Integration ist keine Einbahnstraße, auf der österreichische Waren fröhlich ins Ausland wandern können, sondern eine echte Straße mit Gegenverkehr. Der Konkurrenzdruck ausländischer Waren im Inland verstärkte sich begreiflicherweise in dem Maße, wie Zölle und mengenmäßige Beschränkungen abgebaut wurden. Es ist vorhin schon von der Liberalisierung die Rede gewesen. Hier ist nun zu ergänzen, daß die Haltung der österreichischen Unternehmer und damit ihre Zustimmung bzw. Ablehnung integrationspolitischer Maßnahmen jeweils von der Branchenlage bestimmt wurden. Es ist aber nochmals zu bestätigen, daß die Einstellung der österreichischen Unternehmer gegenüber der Integrationspolitik eine überwiegend einsichtige gewesen ist. Heute ist die Erkenntnis allgemein, daß die Teilnahme der kleinen österreichischen Volkswirtschaft am großen europäischen Wirtschaftsraum eine unfechtbare Grundlage für die Weiterentwicklung der österreichischen Wirtschaft ist! Mit allem Vorbehalt im einzelnen kann man heute schon sagen, daß sich die Weltwirtschaft künftig in großen territorialen Bereichen entwickeln wird; es sind dies der westeuropäische, der nordamerikanische und der chinesische Raum. Offen ist die Frage, welchem Wirtschaftsraum künftig Südamerika, Afrika und Australien zuzurechnen sein werden. Hier werden vor allem auch politische Entwicklungen noch eine maßgebliche Rolle spielen.

Derzeit steht wieder einmal das Währungsproblem im Mittelpunkt des Interesses. Das neue Europäische Währungssystem – über seine Integrationsbedeutung muß nicht ausführlicher gesprochen werden – bietet jedenfalls neue Chancen für die wirtschaftliche Entwicklung unseres alten Kontinents. Es ist klar, daß auch Österreich diese Entwicklung genau beobachten muß. Vertragspartner sind die EG-Staaten, aber es ist logisch, daß auch die übrigen westeuropäischen Staaten ihre künftige Währungspolitik darauf einstellen müssen. Ob sich

Österreich in Anbetracht der sicherlich positiv zu beurteilenden künftigen Entwicklung des EWS diesem System in der einen oder anderen Form anschließen wird, ist eine Frage, die heute nicht beantwortet werden kann. Österreich hat aber insofern schon einen Standpunkt bezogen, als es so gut wie beschlossene Sache ist, daß sich Österreich – um es sehr vereinfacht zu sagen – so verhalten wird, wie wenn es Mitglied des EWS wäre. Das bedeutet unter anderem die Fortsetzung der Hartwährungspolitik, zu der – um beim Thema zu bleiben – von den österreichischen Unternehmern sehr unterschiedliche Standpunkte eingenommen werden. Es ist logisch, daß alle Importeure einen möglichst hohen, die Exporteure aber einen niedrigen Wechselkurs des Schillings begrüßen würden. Wie zahlreiche Beispiele aus der jüngsten Vergangenheit beweisen, sind Staaten, die versuchen, mit der Wechselkurspolitik reine Handelspolitik zu machen, niemals auf dem richtigen Weg gewesen. Statt einer ausgeglichenen Handelsbilanz kam meist nur eine deroutierte Währung heraus, und verunsicherte Unternehmer wußten nach wie vor nicht, wie sie dran waren. Es ist daher selbstverständlich, daß die offizielle Währungspolitik alle Elemente zu beachten hat, die über branchenbedingte Interessen hinausreichen.

Die Neutralität

Wir können nicht von der österreichischen Integrationspolitik sprechen, ohne diesen Bereich in seinem Verhältnis zur österreichischen Neutralitätspolitik, der Grundlage jeder österreichischen Außenpolitik der Gegenwart und Zukunft, zu betrachten. Außenwirtschaftspolitik ist natürlich auch ein Teil der Außenpolitik, und daher hat der Status der immerwährenden Neutralität unseres Landes einen entsprechenden Einfluß auf die österreichische Außenwirtschaftspolitik. Hierzu ist allerdings zunächst zu sagen, daß die international anerkannten Regeln des Völkerrechts nichts über die Wirtschaftspolitik eines neutralen Staates aussagen. Trotzdem ist dieser Bereich der Staatspolitik bei wirtschaftspolitischen Überlegungen nicht völlig auszuklamern.

Österreich konnte nicht Vollmitglied der Europäischen Gemeinschaften werden, weil ein neutraler Staat nach geltendem Völkerrecht keine internationalen Vereinbarungen eingehen kann, mit denen Souveränitätsrechte abgetreten werden. Eine Vollmitgliedschaft bei den EG würde aber die Abtretung bestimmter Souveränitätsrechte an die

supranationale Behörde des EG-Ministerrates bzw. der EG-Kommission bedingen. Der Grund für dieses aus dem Neutralitätsrecht resultierende Hemmnis liegt in der Überlegung, daß ein neutraler Staat, wenn er gewisse Souveränitätskompetenzen an eine supranationale Behörde abtritt, im Konfliktfalle nicht mehr ohne weiteres die volle Freiheit hätte, jene Entscheidungen der supranationalen Behörde abzulehnen, die eine einseitige Begünstigung oder Benachteiligung der Konfliktpartner beinhalten. Dieses Problem stand schon bei den Verhandlungen über die Gründung der EFTA zur Diskussion, wurde aber rasch dadurch gelöst, daß laut EFTA-Vertrag die Entscheidungen des EFTA-Ministerrats einstimmig zu treffen sind, was bedeutet, daß ein neutrales Mitglied dieser Assoziation jeden Beschluß des Ministerrats verhindern kann, wenn es glaubt, daß ein solcher Beschluß seinen Neutralitätsverpflichtungen widerspricht. Anders ist es bei den Europäischen Gemeinschaften, wo der Ministerrat, vor allem aber die Kommission, kraft der Bestimmungen des Rom-Vertrages Mehrheitsbeschlüsse fassen kann, die alle Vertragspartner verpflichten. Das war und ist der eigentliche Grund, warum Österreich außerhalb der EG bleiben muß, obwohl die schon erwähnte wirtschaftliche Verflechtung Österreichs mit den EG-Ländern eine Vollmitgliedschaft verlangen würde.

Zu dem Gesagten ist noch ein Zusatz zu machen. Wenn auch der völkerrechtliche Grundsatz des Verbotes einer Abtretung von Souveränitätsrechten neutraler Staaten anzuerkennen ist, so ist das Ausmaß seiner Anwendung nicht immer leicht. Schließlich beinhaltet jeder simple Handelsvertrag, wenn man so will, schon den Verzicht auf bestimmte Souveränitätsrechte. Enthält ein Handelsvertrag etwa eine Meistbegünstigungsklausel, so bedeutet das für den diese Klausel einräumenden Staat den Verzicht auf das souveräne Recht, gegenüber dem meistbegünstigten Vertragspartner eine autonome Zollpolitik zu betreiben. Schon im Wesen eines Freihandelszonenvertrages liegt ein solcher Souveränitätsverzicht, weil die Vertragspartner gegenseitig auf künftige autonome Zollmaßnahmen im Freihandelsbereich verzichten. Bereits aus diesen Beispielen ist zu ersehen, daß eine konsequente Befolgung des völkerrechtlichen Verbotes von Souveränitätsverzichten durch neutrale Staaten völlig unreal wäre, da das praktisch jede Wirtschaftspolitik unmöglich machen würde. So klar das für uns auch sein mag, so war gerade dieses Problem jahrelang Gegenstand sowjetischer Interventionen gegen die österreichische Integrationspolitik. Immer wieder wurde von sowjetischer Seite be-

hauptet, daß Österreich mit seinem Beitritt zur EFTA seine Neutralität verletze. Es gab in dieser Zeit kein Gespräch des Verfassers dieses Beitrages, sei es in Wien oder Moskau, mit den Vertretern der sowjetischen Regierung, in dem nicht immer wieder dieses Thema von sowjetischer Seite auf die Tagesordnung gesetzt wurde. Es braucht nicht betont zu werden, daß derartige Interventionen immer wieder als völlig indiskutabel von der österreichischen Seite abgelehnt wurden. Es muß aber bemerkt werden, daß ganz offensichtlich in der Haltung der französischen Regierung gegen Ende der österreichischen Bemühungen um ein Sonderarrangement mit den Europäischen Gemeinschaften die sowjetische Auffassung wenigstens unterschwellig eine Rolle spielt, womit allerdings nicht gesagt werden soll, daß das der eigentliche Grund für den dann letztlich von französischer Seite herbeigeführten Stillstand der Verhandlungen gewesen ist.

Ein Blick in die Zukunft: Die österreichische Wirtschaft und damit die Existenz der österreichischen Unternehmungen wird immer mehr mit der westeuropäischen Wirtschaft integriert. Ob dies zu neuen Verträgen führen wird, ist eine offene Frage. Stillstand gibt es auch hier nicht. Die Wirtschaft muß sich den ständig wechselnden Gegebenheiten anpassen, ein Prozeß, der umso wirkungsvoller sein kann, je rascher er abgewickelt wird. Diese sinnvolle Beschleunigung wird umso leichter erreicht werden, je größer die oft auch Opfer bedingende Integrationsbereitschaft seitens der Unternehmer ist.

Zur Handelspolitik der frühen Habsburger in Innerösterreich

In seinen wissenschaftlichen Arbeiten hat sich Alois Brusatti wiederholt auch mit Problemen der Handelspolitik beschäftigt. Aus diesem Zusammenhang heraus sei dem Jubilar der vorliegende Aufsatz mit den herzlichsten Glückwünschen gewidmet.

Die Handelspolitik der habsburgischen Herrscher des 14. Jahrhunderts ist bislang vor allem in Hinblick auf ihre Bemühungen um das Niederlagsrecht der Stadt Wien behandelt und betrachtet worden. (1) Das ist nicht unverständlich, denn sowohl für Albrecht II. als auch für Rudolf IV. und seine Nachfolger stand zumeist das Stapelrecht der Residenzstadt Wien im Mittelpunkt ihrer handelspolitischen Verfügungen. Es scheint daher nicht überflüssig, eine zusammenfassende Darstellung der Verhältnisse in Innerösterreich, speziell in den Herzogtümern Steiermark und Krain zu bieten, weil die Handelspolitik der frühen Habsburger erst vor diesem Hintergrund voll verständlich wird.

Das Wiener Stapelgebiet

Das Niederlagsrecht Wiens hatte ursprünglich, d. h. nach dem Wiener Stadtrecht von 1221 und dem Privileg von 1244, vor allem den Zweck, der Stadt und ihren Bürgern den Zwischenhandel im Verkehr zwischen Süddeutschland und Ungarn zu sichern. König Rudolf I. dehnte in seinem Privileg von 1278 das ursprünglich speziell auf den Ungarnhandel der Oberdeutschen („*de Suevia vel de Ratispona vel de Patavia*“) bezogene Wiener Stapelrecht auf alle nach Ungarn handelnden Kaufleute aus („*vel de terris aliis quibuscunque liceat intrare cum mercibus suis Ungariam*“) und führte zugleich den Straßenzwang ein; offenbar sollte dadurch sichergestellt werden, daß auch tatsächlich der gesamte durch Österreich nach Ungarn laufende Handel über Wien abgewickelt werde. Theodor Mayer hat vor rund 70 Jahren darauf hingewiesen, daß erst dadurch „eine rechtliche Verbindung zwischen dem Wiener Stapelrecht und dem Straßenzwang geschaffen“ und ein Wiener Stapelgebiet geschaffen wurde. (2) Albrecht I. hat in seinem

vom 24. Juli 1281 datierten Vertrag mit den Wiener Bürgern einige drückende Bestimmungen des Niederlagsrechtes gemildert; so wurde z. B. das „Getrecht“, das den Fremden den Handel mit anderen als mit Wienern verbot, aufgehoben. Andererseits wurde aber das Niederlagsrecht sogar ausgeweitet, weil Wien der einzige und zentrale Handelsplatz für die von fremden Kaufleuten nach Österreich eingeführten Waren sein sollte. Ergänzend heißt es dazu allerdings, wer die Wiener Niederlage umgehen wolle, „*der chom mit seinem choufschatz in daz lant ze Osterreich niht, der var durch andere lant, swa er wil, mit unserm guten willen.*“ (3) Damit wird deutlich ausgedrückt, daß die das Land Österreich nicht berührenden Handelswege nach Ungarn, wie etwa jene durch Böhmen bzw. durch die Steiermark, keineswegs dem Wiener Niederlagszwang unterworfen sein sollten. Auf diese Bestimmung des Albertinischen Vertrages muß ausdrücklich hingewiesen werden, weil man im 14. Jahrhundert gerade die durch die Steiermark nach Ungarn führenden Handelswege, welche die Wiener Niederlage umgingen, verbieten wollte.

1340 bestätigte Herzog Albrecht II. der Stadt Wien ihr Niederlagsrecht nach dem Wortlaut jenes Privilegs, das Rudolf I. den Wienern 1278 gewährt hatte. (4) Das darin gewährte Stapelrecht bezieht sich – wie oben aufgezeigt – nur auf den Handel mit Ungarn, während nach dem Text der Albertinischen Urkunde von 1281 auch der Handel nach anderen Ländern in das Stapelrecht miteinbezogen war. Es fällt daher auf, daß Albrecht II. der Stadt Wien nur elf Jahre später – am 17. Mai 1351 – ihr Niederlagsrecht auch in der Fassung der Urkunde Albrechts I. von 1281 bestätigte. (5) Th. Mayer hat daraus abgeleitet, daß die Wiener, die bisher den „Hauptzweck des Stapelprivilegs immer in der Monopolisierung des Handels nach Ungarn sahen“, in der Zwischenzeit offenbar erkannt hatten, daß ihnen die allgemeinere Formulierung der Albertinischen Urkunde von 1281 die Möglichkeit gab, auch den Handel mit Venedigwaren sowohl nach Ungarn als auch nach Böhmen und Mähren über Wien zu leiten. (6) Daß die Wiener 1351 tatsächlich dieses Ziel verfolgten, beweist die Tatsache, daß Albrecht II. der Stadt Wien am gleichen Tag (17. Mai 1351) gestattete, den Verkehr auf der für den Venedighandel Böhmens und der oberösterreichischen Städte so wichtigen Straße über den Pymrpaß bzw. den Rottenmanner Tauern zu kontrollieren. (7) Sie durften einen Pfleger auf die „*Zeyrik*“ (= zur Maut Unterzeiring) setzen, der darüber wachen sollte, daß nur die fünf landesfürstlichen Städte Oberösterreichs (Enns, Linz, Freistadt, Wels und Gmunden) auf dieser Straße Venedighandel

betrieben. Auf diese Weise konnten die Wiener den bisher von Böhmen durch das „*lant ze Osterrich*“ laufenden Handel gleichfalls nach Wien ziehen. (8)

Die Streitfrage, ob unter dem „*lant ze Osterrich*“, das die Wiener im 14. Jahrhundert als ihr Stapelgebiet beanspruchten, alle damaligen habsburgischen Territorien (also auch die Herzogtümer Steiermark, Krain und ab 1335 auch Kärnten) zu verstehen seien – wie H. M. Schuster und Oskar Kende meinten (9) – oder bloß das Herzogtum Österreich, hat Th. Mayer 1912 klar im letzteren Sinne entschieden. (10) Bereits die damals zur Steiermark gehörige (Wiener) Neustadt lag eindeutig außerhalb des Wiener Stapelgebietes, das weder die Steiermark noch Kärnten und wahrscheinlich auch nicht Oberösterreich umfaßte. Wohl aber konnten die Wiener an einen vom Wiener Stapelrecht unabhängigen Straßenzwang in Innerösterreich anknüpfen, um den das Herzogtum Österreich berührenden Handel mit Venedigwaren über die Wiener Niederlage zu lenken. (11)

Den innerösterreichischen Städten und ihren Bürgern konnte Wien den direkten Handel mit Venedig natürlich nicht unterbinden; wohl aber bemühten sich die Wiener bei Herzog Albrecht II. und seinen Nachfolgern darum, den Handel von Venedig durch Innerösterreich und Ungarn zu verhindern.

Förderung des Wiener Italienhandels durch Albrecht II. und Rudolf IV.

Mit den beiden Handelsprivilegien für Wien vom 17. Mai 1351 suchte Albrecht II. offenbar, die Wirtschaft seiner durch die Pestkatastrophe von 1348/49 schwerstens betroffenen Residenzstadt neu zu beleben. Sollen doch durch die schreckliche Seuche zwei Drittel der Wiener Bevölkerung dahingerafft worden sein! (12)

Darüber hinaus ist die Förderung des Wiener Italienhandels durch Albrecht II. sicherlich auch im Zusammenhang mit seinen gleichzeitigen Unternehmungen in Friaul zu sehen. War doch dem Habsburger im Juli 1350 die Landesverwesung in Friaul bis zur Ankunft des neuen Patriarchen von Aquileja übertragen worden. Albrecht II. betraute in seiner Vertretung die Herren Herdegen von Pettau und Rudolfotto von Liechtenstein mit der Ausübung des Generalkapitanats. (13) Offenbar waren der Pettauer als Marschall der Steiermark und Landeshauptmann von Krain und der Liechtensteiner als Kämmerer der Steiermark mit den Verhältnissen in Friaul bestens vertraut. Man forderte die

österreichischen Verweser übrigens sofort auf, sich für die Rückverlegung der von Venedig nach Deutschland bzw. Österreich („*ad partes terre Teutoniarum*“) führenden Handelsstraße aus dem Cadore nach Friaul einzusetzen und das Niederlagsrecht Gemonas wiederherzustellen. (14) Daß auch für die habsburgischen Herrscher die Herrschaft über die Handelswege durch Friaul eine zentrale Rolle spielte, zeigt der Vertrag, den Herzog Albrecht II. im April 1351 mit Nikolaus von Luxemburg, dem neuen Patriarchen von Aquileja und Bruder Kaiser Karls IV., schloß. Der Vertrag überließ Albrecht II. bzw. seinen Söhnen die Feste und Maut von Chiusa für zwölf Jahre. (15)

Der Ertrag der Maut Chiusa muß vor 1345 mindestens 1250 Mark Aquilejer Münze pro Jahr betragen haben, denn um diese Summe verpfändete Patriarch Bertrand im Juli 1345 die Maut Chiusa an die florentinische Handelsgesellschaft der Bardi, (16) die nachmals zwischen 1380 und 1391 den Handel mit ungarischem Kupfer zur Adria monopolistisch beherrschte, aber offenbar schon um 1345 stark im Ungarnhandel engagiert war. Allerdings hatte sich der Handel damals teilweise auf eine andere Route – vermutlich durch das Cadore – verlagert, was die Einnahmen der Maut Chiusa natürlich minderte. (17) Um 1353 war der Handelsverkehr offenbar wieder auf die alte Straße durch Friaul zurückgekehrt, denn Herzog Albrecht II. verpfändete im August 1353 die Maut von Venzone (Peuscheldorf) für eine Schuld von 8000 Gulden auf fünf Jahre an einen gewissen Gilg von Florenz; (18) ihr jährlicher Ertrag muß sich demnach auf mindestens 1600 Gulden belaufen haben. Auch Herzog Rudolf IV. verpfändete die Einkünfte der Mauten zu Venzone und Chiusa wiederholt zur Abstattung fälliger Schulden, so z. B. im April 1359 die Maut zu Venzone dem Chol von Saldenhofen für eine Schuld von 7592 Gulden. (19)

Verständlicherweise trachteten die Habsburger danach, die Einkünfte ihrer Mauten entlang der Italienstraße möglichst zu steigern und den Handel mit Venedig daher auf die Straße durch das Kanaltal und über den Semmering zu konzentrieren. Als besonders unangenehme Konkurrenz empfanden sie vor allem den direkten Handel zwischen Ungarn und Venedig auf den durch Krain führenden Straßen. Um ihn unter Kontrolle zu halten, erließ Rudolf IV. am 20. Februar 1360 von Graz aus einen Befehl an Leutold von Stadeck, seinen Landeshauptmann in Krain. Er sollte verhindern, daß weiterhin „*chauftleut von Vngern und ettlich ander mit ir chauftmanschaft, mit vihe und mit andern ding*“ auf ungewöhnlichen und unrechten Straßen Handel treiben und dadurch die landesfürstlichen Mauten umgehen. (20) Der

Hinweis auf die ungarischen Kaufleute und den Viehhandel deutet darauf hin, daß sich das Mandat hauptsächlich gegen den Handel auf der von Zagreb (Agram) durch das Krka-Tal über Adelsberg (Postojna) nach Görz (Gorizia) laufenden Straße richtete. (21) Am 6. September 1361 verfügte der Herzog nämlich, daß kein Gast oder Bürger eine andere als die gewöhnliche und von alters hergebrachte Straße „für Laibach vare“ und daß die Kaufleute von Wien sowohl diese als auch die Straße über Zeiring durch ihre Diener kontrollieren lassen sollten. (22) Eine Wiederholung dieses Befehls am 6. Dezember 1361 (23) deutet wohl darauf hin, daß er bisher nicht oder nur unzulänglich befolgt worden war.

Wie der Hinweis auf die „von alters hergebrachte“ Straße über Laibach zeigt, hatten sowohl „Gäste“, d. h. Ausländer, als auch die Bürger der habsburgischen Städte auf dieser Route offenbar schon lange Zeit Handel mit Italien getrieben und dadurch Rechte erworben, die ihnen auch Herzog Rudolf IV. nicht einfach absprechen konnte bzw. wollte. Angesichts der Vermittlerrolle, die sowohl König Ludwig I. von Ungarn als auch die Republik Venedig in der Auseinandersetzung Rudolfs IV. mit dem Patriarchen Ludwig von Aquileja spielten, (24) scheint es verständlich, daß der Habsburger den direkten Handel von Ungarn nach Venedig duldete, sofern er den seit alters hergebrachten Handelsweg von Pettau (Ptuj) über Cilli (Celje) – Laibach (Ljubljana) nach Görz, d. h. die sogenannte „Karst-“ bzw. „Laibacher-Straße“ benutzte. Allerdings trachtete Rudolf IV. danach, sich entsprechende Einkünfte aus diesem offenbar recht lebhaften Handel zu sichern. Zu diesem Zweck „verlegte“ er eine Maut von St. Veit in Kärnten nach Laibach; d. h. er ließ in Laibach eine neue und zusätzliche Mautgebühr einheben, (25) die offenbar den bei der Maut zu St. Veit (in Kärnten) üblichen Mautsätzen entsprach. Den gleichfalls ziemlich bedeutenden Handel, der von Kroatien durch Krain nach Italien getrieben wurde, konnte Rudolf IV. spätestens 1365 durch die Neugründung der nach ihm benannten Stadt Rudolfswerth (Novo Mesto) unter seine Kontrolle bringen. Das Stadtprivileg von 1365 bestimmte u. a., daß der von Ungarn durch Krain ans Meer ziehende Handel seinen Weg durch Rudolfswerth nehmen müsse. (26)

Die Handelspolitik Rudolfs IV. unterscheidet sich in diesem Punkt grundlegend von den Maßnahmen seiner Nachfolger. Sein Augenmerk ist in erster Linie auf die Kontrolle, nicht aber auf das Verbot des auf der Laibacher Straße laufenden Handels von Ungarn nach Venedig gerichtet. Der Handel auf der Karststraße dürfte infolge der Kämpfe in

Friaul, die ab 1363 besonders die Handelsstraße durch das Kanaltal – Chiusa, Venzone und Gemona – betrafen, (27) damals einen besonderen Aufschwung genommen haben. Der frühe und völlig überraschende Tod Rudolfs IV. (27. Juli 1365 in Mailand) führte trotz des beinahe gleichzeitigen Todes seines Gegners, des Patriarchen Ludwig von Aquileja, zum Zusammenbruch der österreichischen Herrschaft in Friaul und in der Folge auch zum Bruch des bisherigen Bündnisses mit König Ludwig I. von Ungarn. (28) Offenbar hatte vor allem dieser Umstand entscheidende Auswirkungen auf die Handelspolitik von Rudolfs Nachfolgern, der Herzoge Albrecht III. und Leopold III.

Die handelspolitischen Maßnahmen Albrechts III. und Leopolds III. in Innerösterreich gegen die Stadt Pettau

Zunächst scheinen die fürstlichen Brüder an der Politik ihres Vorgängers festgehalten zu haben. So befreiten sie am 10. Mai 1366 die Bürger von Laibach von jener neuen Maut, die Rudolf IV. nach dem Muster der Maut zu St. Veit in Kärnten auch in Laibach hatte einheben lassen. (29) Ebenso erlangte Erzbischof Pilgrim von Salzburg (1365 bis 1396) am 19. Mai 1366 eine Bestätigung Albrechts III. und Leopolds III., daß sie ihn und seine Leute „sie sein edel oder unedel“ im habsburgischen Herrschaftsbereich zu Wasser und zu Lande bei ihren althergebrachten Rechten, Freiheiten und Gewohnheiten beschirmen wollten. Diese generelle Bestätigung der salzburgischen Rechte wurde von den Bürgern der erzbischöflich-salzburgischen Stadt Pettau (Ptuj) offenbar als Anerkennung ihres seit altersher geübten Handels von Ungarn nach Venedig betrachtet und in die Aufzeichnung ihrer Stadtrechte aufgenommen. (30)

Wenige Monate später änderte sich die Haltung Herzog Albrechts III. hinsichtlich des auf der Karststraße durch Innerösterreich laufenden direkten Handels von Venedig nach Ungarn allerdings grundlegend. Eine der Ursachen hierfür dürfte die Lösung des Bündnisses mit König Ludwig von Ungarn sein, der sich in der Folge mit Bayern gegen die Habsburger verbündete. (31) Den Anlaß für Albrecht III. bot eine Beschwerde der Wiener Bürger und Kaufleute darüber, daß fremde, nicht landesangehörige Leute auf der Karststraße sowohl nach Venedig als auch von Venedig heraus Handel treiben. Der Herzog befahl daraufhin am 14. August 1366, diesen „Mißbrauch“ zu verhindern. (32) Den Hinweis auf die „fremden, nicht landesangehörigen Leute“ dürften

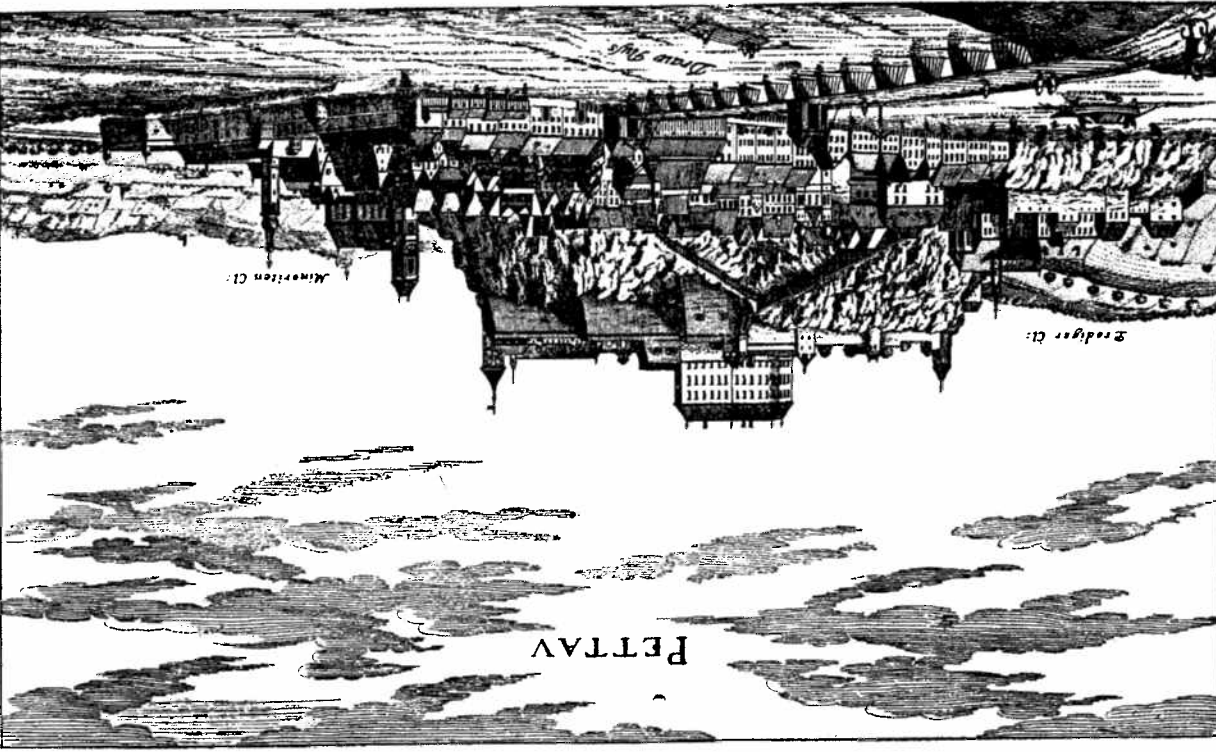
wir wohl auf ungarisch-kroatische, vor allem aber auf die Pettau-er Kaufleute beziehen, die ja Untertanen des Erzbischofs von Salzburg waren. Die Pettau-er handelten auch entlang der Drau durch Kärnten und über Villach nach Venedig, (33) es kann aber kein Zweifel darüber bestehen, daß sie auch schon lange Zeit auf der Karst- bzw. Laibacher Straße den Handel zwischen Ungarn und Venedig vermittelten. (34) Als „Mißbrauch“ konnte man diese Aktivitäten wohl kaum bezeichnen, doch für die Wiener Kaufleute waren die Pettau-er eben die gefährlichsten Konkurrenten im Handel von Venedig nach Ungarn.

Mit dem Mandat vom 14. August 1366 vertrat der Herzog eindeutig den Standpunkt der Wiener Kaufleute, denen der direkte Handelsaustausch zwischen Ungarn und Venedig über Pettau verständlicherweise ein Dorn im Auge war. Er stand dem von Wien angestrebten Monopol auf den Handel zwischen Italien und Ungarn im Wege und sollte deshalb unterbunden werden.

Diese und die folgenden Aktivitäten der Stadt Wien und ihrer Kaufleute sind aber offenbar im Zusammenhang mit einem grandiosen Verkehrsprojekt Kaiser Karls IV. zu sehen. Im Februar 1365 schlug der Kaiser dem Senat von Venedig vor, den Handel zwischen Venedig und Brügge über Prag — die Elbe — Hamburg und von dort weiter nach Brabant zu lenken. Diese Route sei nicht bloß billiger und schneller als die anderen Handelswege, er wollte auch den Venetianern für ihren Handel durch Böhmen in Prag einen Fondaco errichten und ihnen die Ausfuhr von Gold und Silber aus Böhmen gestatten. (35) Dank des im Februar 1364 zu Brünn mit den Habsburgern geschlossenen Friedens waren die Voraussetzungen für die Verwirklichung dieses Projektes geschaffen. Nun sollte die Moldau ab Budweis schiffbar gemacht werden, um die über Zeiring, d. h. den Rottenmanner Tauern — den Pyhrn- und Freistadt nach Böhmen kommenden Venedigwaren auf dem billigen Wasserweg weitertransportieren zu können. (36)

Es scheint, daß die Bürger Wiens sich mit diesen, offenbar auch von Herzog Rudolf IV. unterstützten Plänen, (37) nicht nur abgefunden haben, sondern sich an diesem Projekt zu beteiligen suchten. Jedenfalls beriefen sich die Wiener Kaufleute bei ihren Verhandlungen mit Markgraf Jobst von Mähren um 1390 darauf, daß ihnen das Recht zustehe, mit ihren Waren über Prag nach Brabant zu handeln. (38)

Auf Grund neuerlicher Klagen der Wiener Kaufleute suchte Albrecht III. durch ein weiteres Verbot vom 24. Febr. 1367 den direkten Handel der Pettau-er Kaufleute von Venedig nach Ungarn mit aller Entschiedenheit zu unterbinden. Er untersagte den Bürgern von Mar-



Die erzbischöflich-salzburgische Stadt Pettau spielte seit dem Hochmittelalter eine führende Rolle im Handel zwischen Ungarn und Italien. Wien versuchte diese gefährliche Konkurrenz im 14. Jahrhundert auszuschalten, allerdings vergeblich. (Pettau um 1680, Stich in Visschers Schösserbuch.)

burg (Maribor), Radkersburg, Windisch-Feistritz (Slovenska-Bistrica) und Luttenberg (Ljutomer), die von Venedig kommenden Kaufmannswaren „*gen Pettau und gen Ungarn*“ führen zu lassen. (39) Die Bürger Pettaus setzten sich gegen diese Verbote, die sich gegen ihre alten Handelsrechte und damit gegen die Wurzeln ihres Wohlstandes richteten, entschieden zur Wehr. Albrecht III. gab den Österreichern am 15. November 1367 bekannt, daß die Bürger von Pettau behaupteten, sowohl die Straße entlang der Drau als auch die Karststraße und ebenso die Straße von Pettau nach Ungarn seit altersher mit ihren Kaufmannsgütern fahren zu dürfen; das werde ihnen nun seitens der Wiener bestritten. (40)

Die von den Pettauern behaupteten Rechte lassen sich u. a. eindeutig aus dem im Jahre 1376 aufgezeichneten, aber in seinen Wurzeln bis um 1300 zurückreichenden Stadtrecht von Pettau nachweisen; (41) es ist das größte und schönste aller innerösterreichischen Stadtrechte und steht nur dem Wiener Stadtrecht an Reichtum nach. (42) Tatsächlich war Pettau – wie wir erst seit kurzem wissen – am Ausgang des Mittelalters einer der wichtigsten Handelsplätze im südöstlichen Mitteleuropa, und einige Pettauener Bürger waren Kaufleute von internationalem Format. (43) Das machte die Stadt Pettau, insbesondere im Handel mit Ungarn, zu einer so gefährlichen Konkurrenz Wiens, daß die Wiener Kaufleute im Auftrag Herzog Albrechts III. 1367 alle jene Waren beschlagnahmen lassen sollten, die auf den verbotenen Wegen am Karst zu Lande oder zu Wasser „betreten“ würden. (44) Pettau widersetzte sich diesen Maßnahmen ganz energisch, und im Juli 1368 teilte Herzog Albrecht III. den oberösterreichischen Städten mit, daß ihm die Bürger Pettaus erklärt hätten, ihren Handel „*von wellischen landen*“ seit altersher „*über den Karst und bei der Tra gen Ungern und von Ungern hinwider gen Walhen*“ geführt zu haben. (45) Die Kaufleute der steirischen Städte und Wiens behaupteten hingegen, daß nur die Städte an der Drau das Recht hätten, ihre Kaufmannswaren „*bei der Tra*“ zu führen, doch auch diese nur zum Verkauf innerhalb der Steiermark. Der Fernhandel müsse die „*rechte strasse gen Wien*“ (über Judenburg und den Semmering) benutzen. (46) Zur Klärung des Streitens forderte Albrecht III. auch die oberösterreichischen Städte zur Stellungnahme auf. Die Antworten der Städte Linz, Enns, Wels, Gmunden und Freistadt stimmten wortwörtlich darin überein, daß ihres Wissens die Venedigwaren stets „*durch den Kanal und durch den Amss (Tarvis?) und nicht über Charst*“ verhandelt worden seien. Ebenso habe man Kupfer, Zinn und Silber von Wien stets nur auf der

Semmeringstraße nach Venedig transportiert. Das Handelsrecht der Pettauener auf der Karststraße sei auf den Viehtrieb nach Italien und auf Wein als Gegenware beschränkt („*nur alain die Petauer mügen hin über den Charst viech treiben, oxsen und swain und schaf, si mügen auch gefüren Raival ... und kain ander welhische hab*“). (47)

Die wortwörtliche, ja buchstabengetreue Übereinstimmung der Antworten beweist, daß es sich hier um Gefälligkeitsgutachten handelte. Dennoch aber ist ihnen zu entnehmen, daß die Pettauener den direkten Handel von Ungarn nach Venedig und in der Gegenrichtung damals schon lange Zeit auch über die Karststraße betrieben hatten. Die traditionelle Gegenware im Vieh-Großhandel aber bildeten auch schon im 14. Jahrhundert Tuche und andere Italienwaren; (48) deshalb ist es äußerst unwahrscheinlich, daß sich der Gegenhandel der Pettauener von Oberitalien nach Ungarn auf den Rivoglio-Wein beschränkt haben sollte, wie dies die Gutachten der oberösterreichischen Städte behaupteten.

Daß die Pettauener gleichfalls seit altersher entlang der Drau und durch das Kanaltal Handel mit Venedig getrieben hatten, wurde ihnen von der Stadt Wels ausdrücklich bestätigt; (49) daß sie die Italiener waren weiter nach Ungarn verhandelten, wird allerdings verschwiegen. Gerade darum aber ging es! Am 4. November 1368 gebot Ott der Floit als Verweser zu Graz im Auftrag des Herzogs Albrecht III. den Richtern und Bürgern von Radkersburg, Marburg, (Windisch-)Feistritz und Luttenberg, in Hinkunft zu verhindern, daß Venedigwaren zum Schaden der Stadt Wien nach Pettau und Ungarn geführt würden. (50)

Schließlich erging um 1368/1369 ein Befehl Albrechts III. an die Städte in Steiermark, Kärnten und Krain, in dem diesen der Handel nach Venedig mit ihrem Vieh „*nach yeder stat gelegenheit*“ erlaubt, der Handel mit „*schwerer Habe*“ – d. h. mit Kupfer, Wachs usw. – aus Ungarn aber auf die Semmeringstraße beschränkt wurde. Venedigwaren durften die Städte nur für den Eigenbedarf herausbringen, nicht aber nach Ungarn führen, es sei denn über den Semmering. Bezüglich Pettau heißt es:

„*Item besonderlich die statt Pettaw (mag) mit Irem viech nach der Mur (!) gegen Venedig arbaiten. Aber chain schwere hab von Ungern sullen si furen dann über den Semering als vor, und sullen auch heraus nicht mer furen dann ir nottdurft, und das die selb chaufmonschatz nicht gen Ungern kom. Furtten sie aber ubrigs, das (sollen) sie auch über den Semering furen als vor berürt ist.*“ (51)

Von besonderer Wichtigkeit sind schließlich die herzoglichen Bestimmungen, nach welchen Grundsätzen die Wiener den Handel auf der Karststraße überwachen sollten. Sie lauteten: (52)

„Vermerckt, wy sich die von Wienn mit der Hut halthen sollen auf dem Karst . . .

Item es sol nyemant farn mit kainerlai kauffmonschatz von Pettaw gen Venedig noch von Venedig gen Pettaw, noch von Pettaw gen Ungern. Wo man das ankumbt, das mag mon sicherlich anvalfen, es sey innerhalb Pettaw (oder) auff der stras, die von Feystritz gen Pettaw geth.

Item und ob yemant kauffmonschatz von Venedig heraus furet, oder von Soders) oder von Zeng oder von allen wellischen lanndn, welcherlai kauffmonschatz das were, das mag mon freyhlich anvalfen zu Ober Leybach oder zu Nyder Leybach oder wo das were.*

Item es sol auch kain gast weder von Ungern noch von Pehen (!) noch von Polan mit seinem wechssel die straß kaine hinein nicht varen oder reyten, es sey silber oder ander wechssel. Wo mon das ankumbt, das mag mon freyhlich anvalfen.

*Item es mag auch yede statt danne gearbeiten mit getraid, mit viech, mit ranvar**) oder mit anderm wein, ein stat oder marckhe zu der andern als vil und ir nottdurfft ist.*

Item es mag auch ein yeder mon varen mit gewand von einer stat oder marckh zu der andern.

Item es sol nyemant von Ungern gein Venedig farn mit wachs, kupffer, Quecksilber, hewtten noch mit gewand über den Karst. Auch wist, das es den von Wien und den von den Newenstat auch verpoten ist.“

Diesen Bestimmungen ist klar zu entnehmen, daß es Albrecht III. vor allem darum ging, die Karststraße – aber auch die Straßen ab Zadar bzw. Seng/Zengg – für den direkten Handel zwischen Venedig und Pettaw bzw. Ungarn zu sperren. Ebenso sollte unter allen Umständen verhindert werden, daß der Handel in der Gegenrichtung von Ungarn und Polen nach Venedig über Pettaw lief, was gleichfalls eine Umgehung des Wiener Stapels ermöglicht hätte. Hauptziel aller dieser handelspolitischen Bemühungen Albrechts III. – der eindeutig die Interessen der Wiener Kaufmannschaft vertrat – war es zweifellos, die

*) Soders oder Sadars ist Zara/Zadar in Dalmatien.

**) Rainfal, d. h. Rivoglio-Wein.

erbischöflich-salzburgische Stadt Pettaw aus dem Transithandel zwischen Venedig und Ungarn auszuschalten. Dazu aber mußten die alt-hergebrachten Rechte der Pettauer Kaufleute beschnitten werden, was die Habsburger ab 1368 unter Einsatz ihrer landesfürstlichen Machtmittel konsequent taten.

Für die landesfürstlichen Städte und Märkte Innerösterreichs bedeuteten die handelspolitischen Maßnahmen Albrechts III. keinen schweren Nachteil; einige von ihnen – wie z. B. Graz und Radkersburg – unterhielten zwar Handelsverbindungen sowohl mit Ungarn als auch mit Italien, (53) aber das war kein Transithandel von Venedig nach Ungarn oder umgekehrt, wie ihn die Pettauer Großkaufleute betrieben.

Die von Albrecht III. um 1368 getroffenen handelspolitischen Verfügungen dürften – wie schon oben erwähnt – doch auch im Zusammenhang mit dem großen Verkehrsprojekt Kaiser Karls IV. zu sehen sein, der den Venetianerhandel über Prag und die Elbe nach Hamburg bzw. Brügge leiten wollte. (54) Zwar hat Venedig schon um 1368 den Handelsweg über Nürnberg (Caminus Norimberghe) für den Flandernhandel als geeigneter und bequemer als jede andere Route bezeichnet, und sein Interesse an einer Transitroute durch Böhmen zur Nordsee dürfte sehr bald erloschen sein. (55) Wolfgang von Stromer hat jedoch erst kürzlich gezeigt, „daß die von Karl IV. erschlossene transkontinentale Handelsroute zwischen Venedig, den östlichen Alpenpässen, Böhmen, Ost- und Mitteleuropa und dem Hanseraum die wirtschaftliche Landkarte nachhaltig verändert hat.“ (56) Wir dürfen hinzufügen, daß dies auch für den pannonischen Raum galt.

Die von Albrecht III. um 1368 so strikte ausgesprochene Sperre der Karststraße für den Venedighandel scheint rund 15 Jahre hindurch im großen und ganzen befolgt worden zu sein. Spätestens die Erwerbung Triests (1382) bewirkte aber eine Belebung des italienhandels auf der Karststraße (57) und dies offenbar auch in Richtung Pettaw und Ungarn. Jedenfalls bestätigte Herzog Albrecht III. den Wienern – über deren Bitten oder Beschwerden – im Dezember 1386 das Verbot des Venedighandels auf der Karststraße und die bereits 1351 verfügte Handelsbeschränkungen über den Rottenmanner Tauern. (58) Doch auch dieses Mandat konnte die durch die Erwerbung Triests eingetretene Entwicklung auf der Karststraße nicht aufhalten. Am 7. März 1389 erklärte Albrecht III., daß er den Venedighandel auf der Karststraße bis auf Widerruf und unter folgenden Bedingungen gestattet: 1. sei er nur den Wienern und jenen anderen Kaufleuten gestattet, die das Recht haben „gen Venedig zu faren“; 2. müßten die

Venedigwaren auf der rechten Straße von Triest über Laibach und Marburg nach Wien geführt und dort niedergelegt werden; 3. sei die Benützung der Karststraße den Städten und Märkten seiner Länder und auch der Stadt Pettau nur unter der Bedingung gestattet, daß sie die Venedigwaren bloß nach dem Pfennwert, nicht jedoch stückweise verkaufen. Jeder darüber hinausgehende Handel habe in Wien stattzufinden. (59)

Die Öffnung der Karststraße für den Venedighandel mußte – trotz aller gegenteiligen Verbote – dem Transithandel über Pettau nach Ungarn neuen Auftrieb geben. Das zeigt die strenge Weisung Albrechts III. vom 25. Juli 1389 an alle seine Getreuen und Amtleute in Innerösterreich, denen er auftrug, die Verführung verbotener Kaufmannschaft nach Pettau durch jedermann zu verhindern. (60) Doch auch dieses Verbot brachte wohl keine entscheidende Änderung. Dafür spricht unter anderem eine Weisung Albrechts III. vom Jänner 1391 an den steirischen Amtsträger Hans Weichselperger. Dieser wurde beauftragt, den fremden Kaufleuten, die in Steiermark und Krain zum Schaden der Wiener und Wiener Neustädter verbotene Straßen befahren, den Handel zu unterbinden. (61) Einen ähnlichen Auftrag erteilte der Herzog im Jänner 1393 Richter und Rat der Stadt Graz in jener Urkunde, in der er der steirischen Landeshauptstadt auf sieben Jahre das Niederlagsrecht für jenes Kaufmannsgut verlieh, das „hinab an die Mark und hinauf in unser Land Steyr“ geführt wird. Das Grazer Niederlagsrecht sollte der Niederlage der Stadt Wien und der Venedigstraße mit allen ihren Rechten keinerlei Eintrag tun. Darüber hinaus aber sollten die Bürger von Graz die verbotene Straße über den Karst und die Straße über den Hartberg nach Pettau und in die Mark hinunter behüten, damit auf diesen zwei verbotenen Straßen keine Venedigwaren verhandelt würden. (62) Auch in diesem Fall richtete sich das Verbot in erster Linie gegen die den Wienern offenbar so gefährlichen Handelsaktivitäten der Stadt Pettau.

Im Juni 1393 erneuerte Albrecht III. sein Mandat von 1386, das die Karststraße für den Venedighandel öffnete; gleichzeitig gestattete er den Wiener Kaufleuten abermals, die Einhaltung der 1386 festgelegten Bedingungen für den Venedighandel auf der Karststraße durch ihre Diener überwachen zu lassen. (63)

Im übrigen bereitete den Wienern nicht nur der Venedighandel auf der Karststraße Sorgen. Im Jänner 1398 verhandelten die Herzöge Wilhelm und Albrecht in Leoben mit dem Erzbischof von Salzburg über die Abstellung des Venedighandels auf den ungewöhnlichen

Straßen „über die Zeirik“ (= Rottenmanner Tauern), den Kreuzberg und den Katschberg, d. h. über den Radstädter Tauern. (64) Bemühungen der Habsburger, den Handel auf diesen „verbotenen Straßen“ zu verbieten, hatten jedoch kaum praktische Auswirkungen. Theodor Mayer und Herbert Klein haben vielmehr gezeigt, welchen Umfang der Venedighandel über den Radstädter Tauern in der zweiten Hälfte des 14. Jahrhunderts und um 1400 bereits erreicht hatte. (65) Schon damals umging ein erheblicher Teil der für Böhmen bestimmten Venedigwaren die Wiener Niederlage über die sogenannte „Salzburger Straße“, auf dem Wasserweg der Salzach und des Inn bzw. von Passau aus über den „goldenen Steig“. (66)

Sehr ähnlich verlief offenbar auch die Entwicklung des über Pettau nach Ungarn verlaufenden Venedig- bzw. Italienhandels. Leider gibt es dafür keine so aussagekräftigen Quellen, wie für den Handel über den Radstädter Tauern an der Wende vom 14. zum 15. Jahrhundert. (67) Immerhin beweist eine um 1430/1440 von einem Pettauener Schreiber zusammengestellte Sammlung von Urkundenformularen, (68) daß Pettau schon um 1400 eine hervorragende Stellung im Handel zwischen Oberitalien und Ungarn einnahm. (69) Das verdankte die Stadt unter anderem dem transkontinentalen Viehtrieb von Ungarn nach Oberitalien bzw. Venedig. (70) Hier, in Pettau, wurden sowohl Vieh als auch Viehhäute, ungarischer Safran, Wachs und Silber gegen Tuche verschiedenster Provenienz und gegen Venedigwaren „verstochen“. (71) Wechselverschreibungen „auf die Panck ze Venedien“ waren den Pettauener Schreibern ebenso geläufig, wie Wechselverschreibungen auf die Frankfurter und Nördlinger Messe, (72) oder Geldschuldbriefe nach „Salzburger Sitten“. (73) Unter den Adreßformularen findet sich auch ein Schreiben, das dem „Duci Veneciarum ... domino Francisco“ zuzuging. (74)

Ohne Zweifel war es in erster Linie die Vermittlerrolle im Handel zwischen Oberitalien und Ungarn, welche die Stadt Pettau spätestens in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts zu einem Handelsplatz von internationaler Bedeutung aufsteigen und einzelne ihrer Bürger zu Multimillionären ihrer Zeit werden ließ. (75)

Das hängt offensichtlich mit der neuen Handelspolitik der in Graz residierenden Herrscher der leopoldinischen Linie zusammen, die sich klar von den handelspolitischen Maßnahmen der Albertiner unterschied. Hatte Albrecht III. († 1395) fast ausschließlich die handelspolitischen Interessen Wiens und seiner Bürger vertreten, so förderten die innerösterreichischen Herrscher – besonders Erzherzog Ernst der

Eiserne († 1424) – nunmehr den Handel ihrer Länder und Untertanen. (76) Auf diese Weise wurde das 15. Jahrhundert zur Blütezeit der steirischen Handelsstädte Judenburg, Bruck, Graz und Radkersburg, vor allem aber von Pettau. (77)

Zusammenfassung

Wie schon Theodor Mayer gezeigt hat, gelang es der Stadt Wien, ihr Stapelrecht, das ursprünglich vor allem gegen den Ungarnhandel der Oberdeutschen gerichtet war, 1278 auf alle nach Ungarn handelnden Kaufleute und 1281 schließlich auf alle durch Österreich gehenden Fernhandelswaren auszuweiten. Allerdings wird die Umgehung des Wiener Stapels über die Nachbarländer im Privileg von 1281 noch ausdrücklich zugestanden. Seit 1351, seitdem Albrecht II. der Stadt Wien das Privileg von 1281 bestätigt hatte, suchten die Wiener Kaufleute allerdings, fortan den gesamten Handel von Venedig sowohl nach Ungarn als auch nach Böhmen über Wien zu leiten. Hinsichtlich des Handels nach Böhmen führte dies in der Folgezeit zu den bekannten Auseinandersetzungen mit den Luxemburgern bzw. deren Prager Kaufleuten. Die Bemühungen der frühen Habsburger, den direkten Handel zwischen Venedig und Ungarn zu unterbinden, stehen im Mittelpunkt unserer Untersuchung. Die diesbezüglichen handelspolitischen Maßnahmen Herzog Rudolfs IV. waren in erster Linie auf die Kontrolle, nicht aber auf das Verbot des auf der Laibacher Straße laufenden Handels zwischen Ungarn und Venedig gerichtet. Erst seine Nachfolger, vor allem Albrecht III., versuchten ab 1368, die direkten Handelsverbindungen zwischen Oberitalien und Ungarn zu unterbinden. Alle diesbezüglichen Mandate sind eindeutig gegen die erzbischöflich-salzburgische Stadt Pettau gerichtet, die für Wien offenbar die gefährlichste Konkurrenz im Handel zwischen Venedig und Ungarn bildete. Pettau hatte in seinem Stadtherrn, dem Erzbischof von Salzburg, allerdings keinen so mächtigen und unterschiedenen Fürsprecher seiner Handelsinteressen wie die böhmischen und mährischen Städte in den Luxemburgern. Daher mußte sich Pettau den handelspolitischen Maßnahmen der Habsburger allem Anschein nach von 1368 an zumindest vorübergehend beugen. Nach der Erwerbung Triests (1382) konnte aber die Sperre der Karststraße nicht mehr aufrecht erhalten werden, was zweifellos dem Transithandel über Pettau nach Ungarn neuen Auftrieb gab. Auch die strengen Verbote Albrechts III. gegen

den Ungarnhandel Pettaus konnten daran offenbar nichts ändern. Die nachfolgenden Regenten Innerösterreichs haben diese gegen Pettau gerichtete Handelspolitik offenbar nicht fortgesetzt; das bewirkt einen enormen Aufschwung des Handels zwischen Italien und Ungarn sowohl auf der Straße entlang der Drau als auch auf der Laibacher Straße, was in beiden Fällen auch den habsburgischen Städten und Märkten an diesen Verkehrswegen zugute kam und das 15. Jahrhundert zu einer Blütezeit des Handels in Innerösterreich machte. Pettau aber stieg dadurch zu einem Handelsplatz von internationaler Bedeutung auf, was weitgehend unbekannt blieb, doch von der wirtschaftsgeschichtlichen Forschung vor etwa zwölf Jahren erkannt und dargestellt worden ist.

Anmerkungen

- (1) So z. B. A. Luschin von Ebengreuth, Handel, Verkehr und Münzwesen, in: Geschichte der Stadt Wien, hrsg. vom Alterthumsverein zu Wien, 1. Bd., Wien 1897, S. 397–444; ders., Münzwesen, Handel und Verkehr im späteren Mittelalter, ebd., 2. Bd., 2. Hälfte, Wien 1905, S. 741–866; H. Schuster, Rechtsleben, Verfassung und Verwaltung, ebd., 2. Bd., 1. Hälfte, Wien 1900, S. 352–498; K. Fajkmajer, Handel, Verkehr und Münzwesen, ebd., 4. Bd., Wien 1911, S. 529 f.; O. Kende, Zur Handelsgeschichte des Passes über den Semmering von der Mitte des 13. bis zur Mitte des 15. Jahrhunderts, Zeitschrift des Historischen Vereines für Steiermark 5 (1907), S. 1 ff.; Th. Mayer, Der auswärtige Handel des Herzogtums Österreich im Mittelalter, Forschungen zur inneren Geschichte Österreichs, 6. Heft, Innsbruck 1909.
- (2) Th. Mayer, Zur Frage des Wiener Stapelrechtes, Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 10 (1912), S. 355–382; Zitat auf S. 356.
- (3) Die Rechte und Freiheiten der Stadt Wien, bearbeitet von J. A. Tomaschek, 1. Bd., Wien 1877, S. 64–66.
- (4) Ebd., S. 58, 104 ff., 112.
- (5) Ebd., S. XLIV, 125.
- (6) Th. Mayer, Stapelrecht, S. 358.
- (7) Quellen zur Geschichte der Stadt Wien (= Quellen), hrsg. vom Alterthumsvereine zu Wien, 2. Abt., 1. Bd., Wien 1898, n. 378.
- (8) Vgl. dazu W. Rausch, Handel an der Donau I. Die Geschichte der Linzer Märkte im Mittelalter, Linz 1969, S. 132 f.; H. Klein, Brenner und Radstädter Tauern, Mitteilungen der Gesellschaft für Salzburger Landeskunde, 5. Erg.-Bd. (1965), S. 411–425 und jüngst H. Hassinger, Die Handels- und

Verkehrsstellung Villachs bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts, Carinthia I 166 (1976), S. 225 ff.

- (9) H. Schuster, Rechtsleben, S. 420 f.; O. Kende, Handelsgeschichte Semmering, S. 4.
- (10) Th. Mayer, Stapelrecht, S. 361 ff.
- (11) Ebd., S. 365 f.
- (12) So die *Continuatio Novimontensis*, ed. von H. Pertz, in: *Monumenta Germaniae Historica, Scriptorum* 9 (1851), S. 669–677.
- (13) J. von Zahn, *Austro-Friulana, Fontes Rerum Austriacarum*, 2. Abt., 40. Bd., Wien 1877, n. 53–57.
- (14) Ebd., n. 62; vgl. dazu auch F. Cusin, *Il confine orientale d'Italia nella politica europea del XIV e XV secolo*, 1937, S. 56 ff.
- (15) J. von Zahn, *Austro-Friulana*, n. 64. Vgl. zur Maut von Chiusa auch Ph. Braunstein, *Guerre, vivres et transports dans le Haut-Frioul en 1381, Tiroler Wirtschaftsstudien* 33 (1977), (Festschrift für H. Hassinger) S. 85 bis 106, besonders S. 86, Anm. 6.
- (16) Ebd., n. 43. Zur Rolle der Bardi in Ungarn vgl. E. Mályusz, *Die Zentralisationsbestrebungen König Sigismunds in Ungarn, Studia Historica Academiae Scientiarum Hungaricae* 50 (1960), und jüngst W. von Stromer, *Fränkische und schwäbische Unternehmer in den Donau- und Karpatenländern 1347–1437, Jahrbuch für fränkische Landesforschung* 31 (1971), S. 361. Nach Mályusz hatten die Bardi solchen Einfluß im ungarischen Münzwesen, daß die zwischen 1387 und 1390 geprägten Denare „bardos“ genannt wurden. E. Mályusz, *Zentralisationsbestrebungen*, S. 34.
- (17) J. von Zahn, *Austro-Friulana*, n. 43–45. Aus einer Erklärung des Patriarchen vom 6. Juli 1345 ergibt sich, daß die Handelsstraße derzeit von Chiusa weggezogen sei. Über die sogenannte *Strada d'Alamagna* durch das Cadore (Mestre–Treviso–Cornegliano–Vittorio–Belluno–Cadore–Ampezzo–Toblach–Mühlbach–Mittenwald) vgl. F. Huter, *Die geschichtliche Stellung von Ampezzo-Haiden, Schlern-Schriften* 52 (1947), S. 129 ff.
- (18) J. von Zahn, *Austro-Friulana*, n. 72. Dieser Betrag entspricht immerhin 55 Prozent der Einkünfte bei der Maut Stein im Jahre 1334; Th. Mayer, *Der auswärtige Handel Österreichs*, S. 34.
- (19) J. von Zahn, *Austro-Friulana*, n. 84. Die Brückenmaut zu Chiusa wurde zur selben Zeit einem gewissen Ulrich von Claus für eine Schuld von 500 Golddukataten verpfändet; ebd., n. 83.
- (20) *Gradovino za Zgodovino Ljublane v srednjem veku* (= GZL III), Ljubljana 1958, n. 3.

(21) Zu Verlauf und Bedeutung dieser Straße für den Viehhandel vgl. O. Pickl, *Die Auswirkungen der Türkenkriege auf den Handel zwischen Ungarn und Italien im 16. Jahrhundert*, in: *Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Türkenkriege* (= Grazer Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte 1), hrsg. von O. Pickl, Graz 1971, S. 71–129, besonders S. 88, Anm. 54 c.

(22) *Quellen*, 2. Abt., 1. Bd., n. 590 a.

(23) Ebd., n. 592 a.

(24) A. Huber, *Geschichte des Herzogs Rudolf IV. von Österreich*, Innsbruck 1865, S. 70 ff., 140 ff.

(25) Hinweis in der Urkunde von 1366 Mai 10, Wien, abgedruckt in: GZL III, n. 6; vgl. Anm. 29. Die Sätze der St. Veiter Maut im 14. Jahrhundert bei F. Kurz, *Österreichs Handel in älteren Zeiten*, Linz 1822, S. 483 f.

(26) Vgl. dazu E. K. Winter, *Rudolph IV. von Österreich*, 2. Bd., Wien 1936, S. 93 f.

(27) J. von Zahn, *Austro-Friulana*, n. 151, 157, 162. Dafür spricht auch die vom Patriarchen Ludwig von Aquileja am 11. Februar 1364 ausgesprochene Freiliegung des über Cividale laufenden Handels; ebd., n. 179.

(28) A. Huber, *Geschichte des Herzogs Rudolf IV.*, S. 150 ff.; ders., *Geschichte Österreichs*, 2. Bd., Gotha 1885, S. 290 ff.

(29) GZL III, n. 6: „daz sy auch von ir kaufmanschaft vnnd hab, wie die genant ist, nicht geben sullen die newen maut, die weiland vnser lieber brueder herzog Rudolf selig von Sannnd Veit in Kharndten daselbe hin geen Laybach gelegt hat“.

(30) F. Bischoff, *Das Pettau Stadtrecht vom Jahre 1376*, Sitzungsberichte der phil.-hist. Klasse der Österreichischen Akademie der Wissenschaften 113 (1886), S. 740, n. 195.

(31) A. Huber, *Geschichte Österreichs*, 2. Bd., S. 291 f.

(32) *Quellen*, 2. Abt., 2. Bd., n. 676 a.

(33) Vgl. dazu die Urkunde von 1367 November 15, wonach die Pettau seit altersher „die strasse nach der Tra an und auf mit irr kaufmanschaft“ fahren; *Quellen*, 2. Abt., 2. Bd., n. 711; H. Hassinger, *Handels- und Verkehrsstellung Villachs*, S. 231 f.

(34) Ebenso behaupteten die Pettau 1368 auch „über den Charst und ouch die strasse von Pettow gen Ungarn“ seit altersher fahren zu dürfen; *Quellen*, 2. Abt., 2. Bd., n. 711.

(35) Vgl. dazu jüngst W. von Stromer, *Der kaiserliche Kaufmann – Wirtschaftspolitik unter Karl IV.*, in: *Kaiser Karl IV. Staatsmann und Mäzen*, hrsg. von F. Seibt, München 1978, S. 63–73, besonders S. 67 ff.

(36) Ebd., S. 69.

(37) Rudolf IV. gebot z. B. 1364 August 2. für den Handel nach Böhmen die Straße über Freistadt zu benutzen. A. Huber, *Geschichte des Herzogs Rudolf IV.*, S. 211.

(38) K. Fajkmajer hat in einer kurzen Mitteilung über „Die Streitigkeiten zwischen den böhmischen und den Wiener Kaufleuten am Ende des XIV. Jahrhunderts“ ein Aktenstück publiziert, das über diese Verhandlungen berichtet; Mitteilungen des Instituts für österreichische Geschichtsforschung 31 (1910), S. 442–445.

(39) Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 689 a.

(40) Ebd., n. 711.

(41) F. Bischoff, *Pettauer Stadtrecht*, S. 695 ff.; im Stadtrecht besonders die Artikel 9, 12, 13, 17, 53, 54, 128 bis 137, 190.

(42) H. Pirchegger, *Geschichte der Steiermark 1282–1740*, Graz 1931, S. 231 f.

(43) R. Klier, *Beziehungen Nürnbergs zu Pettau im 15. Jahrhundert*, Südost-deutsches Archiv 10 (1967), S. 83–101; O. Pickl, *Pettau – ein internationaler Handelsplatz des 15./16. Jahrhunderts*, in: *Zeitschrift des Historischen Vereines für Steiermark* 62 (1971), S. 87–109.

(44) Mandat Albrechts III. von 1367 Dezember 16. Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 712.

(45) F. Kurz, *Österreichs Handel*, S. 352, n. 2.

(46) Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 733 b.

(47) *Original-Urkunde im Stadtarchiv Wien*, n. 3594; Regest in: Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 733 b.

(48) W. von Stromer, *Der Ochsenhandel des Reichserbkämmerers Konrad von Weinsberg anno 1422. Zur Organisation des transkontinentalen Ochsenhandels im Spätmittelalter*, in: *Internationaler Ochsenhandel der frühen Neuzeit 1350–1750* (= Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte 9), hrsg. von H. Kellenbenz und J. Schneiders erscheint 1979; O. Pickl, *Der Viehhandel von Ungarn nach Oberitalien vom 14. bis zum 17. Jahrhundert*, ebd.

(49) „das die purger von Pettaw sullen varn mit ire kaufmanschaft die rechten Strass durch den Chanal oder durch den Ainbss und hintz sant Veit an ewr Mawtt und kain andere ausfart andersow sullen Si nicht haben . . .“; siehe Anm. 46.

(50) Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 739 a.

(51) F. Kurz, *Österreichs Handel*, S. 354 f. Der Viehhandel der an der Drau gelegenen Stadt Pettau ging natürlich entlang dieses Flusses durch Kärnten – Villach in Richtung Venedig und nicht entlang der Mur.

(52) Ebd., S. 355 f.

(53) Für den Italienhandel Radkersburg vgl. die Mandate von 1367 Februar 24 und 1368 November 4; Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 689, 739 a; für Graz jenes von 1393 Jänner 31; F. Kurz, *Österreichs Handel*, S. 358 f.

(54) So erlaubte Albrecht z. B. der Stadt Enns am 29. November 1368, italienische Weine über den Rottenmanner Tauern zu führen (F. Kurz, *Österreichs Handel*, S. 482), was offenbar im Zusammenhang mit dem Privileg Kaiser Karls IV. vom 13. April 1368 zu sehen ist, das den unter der Herrschaft der Habsburger stehenden Kaufleuten den freien Weinhandel durch Mähren und Böhmen nach Polen erlaubte; F. Kurz, ebd., S. 456 f.; Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 725. Auch das Linzer Zollprivileg von 1369 könnte in diesem Zusammenhang zu sehen sein.

(55) W. von Stromer, *Karl IV.*, S. 69.

(56) Ebd., S. 69.

(57) Auch Herzog Leopold III. förderte den Handel in diesem Raum, wie ein Privileg für Laibach von 1376 September 30 zeigt, das den Bürgern dieser Stadt den Handel in Richtung Steiermark und Kärnten ausdrücklich erlaubt, ausgenommen lediglich Wein von Pettau („ane allain mit wein von Pettow, den wir in nicht erlobt haben“); GZL III, n. 11.

(58) F. Kurz, *Österreichs Handel*, S. 356 f.

(59) Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 1172 a.

(60) F. Kurz, *Österreichs Handel*, S. 357 f.; Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 1176; 1389 November 9 erlaubte Albrecht III. den Bürgern von Laibach, mit „Venedigischer hab und all kaufmanschaft“ überall hin zu handeln, ausgenommen jedoch mit beschlagener Habe „gen Pettaw“; GLZ III, n. 19.

(61) Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 1199 a. Hänssel von Weichselberg erscheint 1376 in einer steirischen Urkunde; *Steiermärkisches Landesarchiv*, n. 3247 c.

(62) F. Kurz, *Österreichs Handel*, S. 358 f.

(63) Quellen, 2. Abt., 2. Bd., n. 1264 a.

(64) Ebd., n. 1382.

(65) Th. Mayer, *Zwei Passauer Mautbücher aus den Jahren 1400/1401 und 1401/1402, Verhandlungen des Historischen Vereins für Niederbayern* 44 (1908) und 45 (1909), S. 388 f.; H. Klein, *Brenner und Radstädter Tauern*, S. 411–425, besonders S. 413 ff.

(66) Th. Mayer schätzt die Menge der auf diesem Weg nach Böhmen gebrachten Waren mit ca. 1500 Saum pro Jahr wohl etwas zu hoch ein, wie H. Klein feststellt; Th. Mayer, *Passauer Mautbrüder*; H. Klein, *Brenner und Radstädter Tauern*, S. 418; jüngst dazu H. Hassinger, *Handels- und Verkehrsstellung Villachs*, S. 219 ff.

- (67) Darüber berichten außer den Passauer Mautregistern von 1400/1402 auch noch das Regensburger Handelsumgeldregister von 1340/1341 und das Runtingerbuch 1383–1407; H. Klein, Brenner und Radstädter Tauern, S. 417.
- (68) Steiermärkisches Landesarchiv, Handschrift Nr. 1; vgl. dazu O. Pickl, Die Memminger Handelsgesellschaft Funck und ihr Handel mit dem Südoften, Südostdeutsches Archiv 10 (1967), S. 120.
- (69) So erklärt z. B. in einem von Richter und Rat der Stadt Pettau bestätigten Schuldbrief aus dem Jahr 1401 Jacob Kumyn de Vegis von Bergamo, daß er dem Peter von Trient und dessen Erben 810 Dukaten schulde, die entweder zu Pettau oder zu Ofen zu bezahlen seien. Steiermärkisches Landesarchiv, Handschrift Nr. 1, fol. 166.
- (70) Vgl. dazu O. Pickl, Der Viehhandel von Ungarn nach Oberitalien, (siehe Anm. 48).
- (71) „Geltschuldbrief nach gewonhait der kaufleut zu Pettaw gegen den Ungarn etc. umb hewtt“; Steiermärkisches Landesarchiv, Handschrift Nr. 1, fol. 120.
 „Mit gewanden ze bezalen verschreib also ... Mit hewtten ze bezalen ... ye 2 hewt für 1 fl in gold oder ye 32 hewtt für 1 tuch von Ach ze raitten ...“.
 „Mit schatvellen, lampvellen, Aychornpalgen, Kroppvellen, Hasenpalgen oder andern gevill ...
 Mit Safran ze bezalen ...
 Mit Wachs ze bezalen ...
 Mit Silber ze bezalen ... mit schonem guetn pranntn Silber, Pettawer Prant oder als guet als Pettawer Prant, ye 1 Mr (= Mark) umb 6 fl in Gold und 1 Ort ze raitten.
 Desgleichen in ander war als Saiffen, Pfeffer, Yngwer, ander Specerey, pawmöll, papir, eysen oder was das wirtet.“ Ebd., fol. 162.
 „Ein Kawbrief umb Castrawn nach Pettawer und ander kawleutt kauff“.
 Ebd., fol. 163.
- (72) „Auf die Panck ze Venedien ze bezalen schreib also ... desgleichen verschreib die zalung mit dem verpinden der scheden zu Frankfurt, zu Norlingen und in andern messen ...“ Ebd., fol. 162.
- (73) Ebd., fol. 120.
- (74) Ebd., fol. 112.
- (75) So z. B. die Brüder Heinrich und Peter Meichsner und Hans Thumer der Reiche. Sie alle verlegten zwischen 1447 und 1474 ihren Wohnsitz von Pettau nach Nürnberg und zählten dort mit einem geschätzten Vermögen von 20 000 fl (Heinrich Meichsner), 50 000 fl (Peter Meichsner) bzw. 100 000 fl (Hans Thumer) zu den reichsten Bürgern dieser wohlhabenden Reichsstadt. Vgl. dazu R. Klier, Beziehungen Nürnbergs zu Pettau, S. 86 ff.; O. Pickl, Geadelte Kaufherren. Untersuchung zum Übertritt reicher steiri-

scher Kaufleute des 15./16. Jahrhunderts in den Adelsstand, Blätter für Heimatkunde 44 (1970), S. 20 ff.

- (76) 1418 verbot Erzherzog Ernst z. B. den oberdeutschen Gästen über Bruck/Mur hinauszuziehen und ihre Tuche im kleinen zu verkaufen; H. Pirchegger, Geschichte der Steiermark, S. 241. Im gleichen Jahr gestattete der Doge Thomas Mocenigo über Bitten Herzog Ernsts den Bürgern von Laibach, ihre Güter im Fondaco zu Venedig zu verhandeln, 1418 September 9; GZL III n. 37. 1417 bezogen die Herzoge Albrecht und Ernst auch ihre Kaufleute und Untertanen in ihren Vergleich ausdrücklich mit ein; F. Kurz, Österreich unter König Albrecht II., Wien 1835, S. 313 ff., Wortlaut der Urkunde von 1417 Juni 15.
- (77) Vgl. dazu O. Pickl, Das älteste Geschäftsbuch Österreichs, Forschungen zur geschichtlichen Landeskunde der Steiermark 23 (1966), S. 129 ff.; ders., Innerösterreichische Handelsbeziehungen zu Süddeutschland und Venedig im Spiegel von Behaim-Handelsbriefen der Jahre 1418 bis 1457, in: Festschrift Friedrich Hausmann, hrsg. von Herwig Ebner, Graz 1977, S. 379 bis 408, besonders S. 385 ff.

Die Entwicklungsproblematik im Spiegel ihres europäisch-abendländischen Erbes

Auf der Wegsuche von der „alten“ zu einer „neuen“ Weltwirtschaftsordnung

„The fashionable ‚progressive‘ view for decades has been that economic development would more or less automatically produce political stability . . . that there was a sort of automatic stabilising factor in economic development. This has turned out to be clearly wrong.“

Henry Kissinger (1)

Sinnfrage und äußeres Szenario

Spätestens seit Mitte der sechziger Jahre ist die Frage nach dem Sinn weltweiter Entwicklung und damit auch Entwicklungshilfe bzw. ihrer Politik zunehmend in den Brennpunkt kritischer Prüfung und Betrachtung gerückt, nicht unbeleckt zugleich von gewissem Zynismus oder gar von Desillusion, einschließlich einer grundsätzlichen Infragestellung bisher weitgehend festgefügt scheinender Begriffe und Konzepte.

Äußerlich spiegelte sich dies nicht zuletzt materiell in zumindest relativ stetig absinkenden Entwicklungshilfeleistungen bei parallel dazu drängenden und wohl auch komplexer werdenden Problemen in der Dritten Welt an sich. Mobilisierten beispielsweise die USA in den fünfziger Jahren im Rahmen des Marshall-Planes noch über zwei Prozent ihres Nationalproduktes für die Region Europa allein, sank in der gegenwärtigen „Entwicklungsdekade“ der relative Anteil ihrer offiziellen Entwicklungshilfe, weltweit gestreut, auf rund 0,25 Prozent, also auf ungefähr ein Zehntel; für die OECD-Länder insgesamt halbierte sich derselbe relative Anteil auf wenig mehr als 0,3 Prozent von 1960 bis Mitte der siebziger Jahre und stagniert seither mehr oder

weniger (von Ausnahmen einzelner Länder abgesehen) auf so reduziertem Niveau. (2)

Zugleich festigte sich mit der Massierung materieller wie gesellschaftlicher Zwänge, verbunden mit zunehmend kritischem „Erwachen“ in den Entwicklungsländern, das Bewußtsein ihres Anspruches auf unmittelbare Teilhabe, Mitentscheidung und Mitgestaltung an der weltwirtschaftlichen Entwicklung, was verstärkt auch in Repräsentation und Einfluß in internationalen Foren sich manifestiert, wie z. B. bei den UNCTAD- oder UN-Sonderkonferenzen, in der „Gruppe der 77“, UNIDO und deren einschlägigen Resolutionen (etwa die sogenannte Lima-Deklaration u. a.).

Unzureichend, ja teilweise hilflos erwiesen sich nur zu oft die gehandhabten Konzeptionen im bisherigen Entwicklungsprozeß gegenüber der Realität und Herausforderung komplexer und sich vertiefender Probleme. Selbst unter der – nicht unmittelbar realistischen, entwicklungsstrategisch gesehen eher fatalen – Annahme eines Nullwachstums der Industrieländer, würden sogar die reicheren Entwicklungsländer, gemessen an ihren keineswegs unbefriedigenden Wachstumsraten in der ersten Hälfte der siebziger Jahre, immerhin noch an die drei Generationen benötigen, um im Pro-Kopf-Einkommen gleichzuziehen (für die ärmeren und ärmsten wäre es ein zehnfach prolongierter Prozeß von rund 750 Jahren!); bei gleichzeitig angenommenem „normalen“, wenn relativ auch langsamerem Wirtschaftswachstum der Industrieländer wäre dieser Aufholprozeß zwangsläufig ungleich länger (auch für die reicheren Entwicklungsländer eine Spanne bis zu 2200 Jahren!).

Dies sind zum Teil gewiß nur Zahlenspiele, und zweifellos entbehrt die Vorstellung eines weltweiten Industriedealismus für jedermann (wie etwa in der genannten „Lima-Deklaration“, (3) wonach bis zur Jahrtausendwende der Anteil industrieller Produktionskapazitäten in den Entwicklungsländern von derzeit 7 auf 25 Prozent gesteigert werden soll) nicht eines gehörigen Schusses Naivität; ihre möglichen Implikationen haben geradezu Alpträumhaftes an sich. Dennoch stellt sich die Frage sinnvoller wirtschaftlicher Eingliederung und Beschäftigung der mit dem Bevölkerungswachstum in der Dritten Welt heute millionenfach Unterbeschäftigten bzw. völlig Arbeitslosen als zentrales Problem von latenter sozialer Sprengkraft, das bislang verfolgte Strategien längst überrollt zu haben scheint. Diesbezügliche Schätzungen zeigen, (4) daß in den siebziger Jahren allein bis zu 300 Millionen zusätzliche potentielle Arbeitskräfte auf die Arbeitsmärkte der Dritten

Welt drängen und etwa dieselbe Anzahl bereits mehr oder weniger arbeitslos war; bis zur Jahrtausendwende werden weitere rund 700 Millionen dazukommen, was bedeutet, daß – nach herkömmlich industrieller Vorstellungsweise – über die nächsten 20 Jahre rund 30 Millionen zusätzliche Arbeitsplätze pro Jahr geschaffen werden müßten, um nur mit dieser Ausweitung des Beschäftigungspotentials Schritt zu halten.

Probleme solcher Dimensionen haben zur Fragestellung bzw. Suche nach neuen Wegen und Konzeptionen in Ansätzen bereits in den sechziger Jahren (beispielsweise mit dem sogenannten „Pearson-Report“) (5) Anlaß gegeben. Ein international angesehener, sozusagen an vorderster Front mitagierender Entwicklungsökonom konnte so vor geraumer Zeit aus selbstkritischer Sicht bereits feststellen: „Was hier wirklich in Frage steht, sind überkommene ... klassische Wirtschaftsdoktrinen, ihre Institutionen und Politik. Es ist ein Stadium erreicht, wo wir am Ende des Weges angelangt, und es ist an der Zeit, wir überprüfen von neuem, was die eigentlichen Ziele von Entwicklung seien.“ (6) Hierin in der Tat liegt die schwierige, eine nicht zuletzt geistige Herausforderung – auch im Denken.

Diese Sinnfrage nach den Zielen stellt sich zweifach: einmal aus unmittelbarer Erfahrung, aus einem Lernprozeß und sich konkretisierender Bewußtseinsbildung in den Entwicklungsländern selbst; zum anderen als allgemeine Besinnung bzw. Kritik gegenüber bislang verfolgten Strategien im Sinne einer Inventur von weitgehend wohl auch unreflektiert angenommenen Modellvorstellungen und Konzeptionen. (7)

Geistesgeschichtlich-theoretisches Erbe

Die Frage nach dem „Warum“, den Gründen enttäuschter Hoffnungen oder gar des Versagens angewandter Strategievorstellungen wie sie – auch seitens der Entwicklungsländer – über eine geraume Zeit weithin durchaus als positiv akzeptiert wurden, ist letztlich eine nach deren grundlegendem Wesen und Inhalt, nach ihrer Tragfähigkeit mit weitestem Anspruche im auch geistigen Sinne.

Daraufhin kritischer besehen, scheinen wir gewappnet und ausgestattet mit Konzepten, die entscheidend geprägt von westlich-abendländischen Vorstellungsinhalten und Verhaltensweisen, erwachsen aus spezifisch europäisch geformter Tradition bzw. Evolution unserer Indu-

strieengesellschaften über an sich nur knapp zwei, in geschichtlicher Sicht zweifellos kurze Jahrhunderte. Ein Erbe allerdings auch mit unleugbarem, vor allem wirtschaftlich-materiellem Erfolgsanspruch und damit zugleich ein geschichtsmächtiges Leitbild, gewachsen in einer ihr geistig affinen, entsprechend „systemkonformen“ Umwelt; (8) ein Leitbild aber auch, das in globaler Sicht, geistig wie geschichtlich, eine Art zeitlich bedingten regionalen Sonderfall darstellen mag mit natürlichen Schranken und Grenzen möglicher Assimilation weltweit. Dafür kennzeichnend und prägend zugleich, um nur einen geistesgeschichtlich grundlegenden Aspekt herauszuheben, ist die so spezifisch abendländisch und mit religiös fundierte Ethisierung dessen, was wir unter „Arbeit“ verstehen, wie anderswo eben nicht vergleichbar; (9) einschließlich ihrer damit verbundenen gesellschaftlichen, sodann vor allem wirtschaftlich-materiell nachvollzogenen, profanierenden Sinngewinnung als (letztlich sogar substituierbarem) Faktor, als „Ware“ im Sinne einer dazu gelieferten speziellen Doktrin in Form der klassischen Nationalökonomie. Deren Ansätze und Modellvorstellungen sind es demnach im wesentlichen auch, die als Systemgrundlagen einer „alten“ Ordnung heute mit der Frage nach neuen Leitbildern globaler Ordnungsvorstellungen und Strategien einer kritischen Herausforderung und Probe unterstellt sind.

Betrachten wir nun von dieser mehr grundlegenden Warte aus die herkömmlichen, weltwirtschaftlich orientierten Strategieansätze, ergeben sich zwei grundsätzliche Schwerpunktorientierungen als kennzeichnend und dominierend zugleich für die „alte“ Ordnung, die deren theoretische Fundierung, aber auch politische Ausformung und Konkretisierung (und so auch mit dem aktuellen Dialog um eine „neue“ Ordnung) entscheidend prägen, nämlich:

- vorwiegend „nach außen“ (handelsorientiert),
- vorwiegend „nach innen“ (investitionsorientiert).

Beherrschend und charakteristisch für die erste Konzeption wurde das Ricardisch-Klassische „laissez-faire“ als Prinzip internationalen Handels schlechthin, (10) wie dies zumindest in Ansätzen zunächst im Rahmen des Völkerbundes auch entwicklungspolitisch, als damals wohl erstmals supranational bzw. multilateral bewußtere Formulierung von Entwicklungsstrategie im heutigen Sinne, zu verwirklichen versucht wurde. Die inwärts gewandte investitionsbetonte Orientierung erfuhr ihre konzeptionelle Ausprägung in der modernen Wachstumstheorie, wie sie insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg weitweite pragmatische Ausformung und Anwendung im Rahmen konkreter Entwick-

lungsplanung fand. Zur außen gewandten Konzeption kam so gewissermaßen als Pendant eine betonter nach „innen“ gerichtete Investitions- und Akkumulationsorientierung. Beide Ansätze fußen theoretisch jedoch auf durchaus klassischen Voraussetzungen und Grundannahmen, beide haben damit im wesentlichen auch eine gleichgerichtete – vorwiegend wohl materiell bestimmte – Vorstellung von Entwicklung gemein. Beiden haftet in ihrer Mechanik und den daraus abgeleiteten Rezepturen zugleich eine sozusagen inhärente Tendenz an zu struktureller Verzerrung, zu einseitiger Ausrichtung nach den jeweils gegebenen effizienteren „Kapitalverwertern“, sei es nun in der Konzeption eines „freien“ Handels, sei es in der Allokation von Kapitalinvestitionen.

Als Strategien „alter“ Ordnungsvorstellung scheint ihnen damit ein gleichsam unentrinnbarer Zug zu wirtschaftlicher Ungleichheit innewohnen, scheint das so brennende Problem einer schier unüberwindbaren Lücke, der „gap“ zwischen arm und reich im weltwirtschaftlichen Sinne, gewissermaßen mit in das System eingebaut; ja die klassische Freihandelsdoktrin – wie z. T. radikaler auch argumentiert (11) – liefert geradezu die theoretische Fundierung dieser „Lücke“.

In vielbeachteter, profunder entwicklungspolitischer Sicht und Kritik hat denn auch Ragnar Nurkse früh schon auf die Folgen solcher Einseitigkeit verwiesen: als einen Weg in die „Frustration isolierten Fortschritts“; als eine Zementierung struktureller Ungleichgewichte und Verzerrungen statt Förderung einer „gegenseitig sich ergänzenden Vielfalt ... in den verschiedenen Produktionsbereichen bei gleichzeitiger Erweiterung von Marktpotenzien und Stimulierung eigenständiger Aktivität“. (12)

Von „alten“ zu „neuen“ Vorstellungsinhalten

Auf ihren theoretischen Gehalt hin durchleuchtet, erweisen sich herkömmliche Strategien von Entwicklung wie deren politisch-pragmatische Wirkrichtung als ihrem Wesen nach somit durchaus „klassisch“, oder spezifischer: dem – wenn mannigfach auch gewandelten – Grundmuster europäisch industriell geprägter Tradition verhaftet mit all den systemimmanenten Inhalten, die darum sich ranken. Geläufige Begriffe wie Nutzen, Ertrag bzw. Profit, oder etwa das Eigentum an Produktionsmitteln, die u. a. als entscheidende dynamische Faktoren

und „Motoren“ überkommener Systemvorstellungen anzusehen sind, bieten zugleich wesentliche Ansatzpunkte für Kritik wie Diskussion um eine „neue Ordnung“.

Wenn vielfach auch eher vordergründig bloß oder z. T. gar ver schwommen, ist zweifellos die tiefere Fragestellung bzw. Rechtfertigung solcher Kritik eine legitime. Allerdings scheint die Debatte welt wirtschaftlich wie entwicklungsstrategisch teilweise zumindest im Hinblick auf tatsächliche neue Ordnungsvorstellungen am Wesentlichen auch vorbeizuziehen. Welch ausgeprägter Veränderung unterlag an sich doch der „Kapitalismus“ industrieller Prägung in seinem geschichtlichen Wandel bis hin zum gegenwärtigen Anblick marktwirtschaftlicher Mischsysteme: viel ausgeprägter wohl – um nur den so „kapitalistisch“ behafteten Aspekt der „Akkumulation“ herauszugreifen – als die relative Starre eines Staatskapitalismus östlicher Prägung. Das hat auch den Realgehalt traditionell besetzter Begriffe, wie angeführt, längst entscheidend relativiert. Man denke nur, wie inhaltlich vielschichtig sich z. B. der Begriff des Eigentums unter gemischtwirtschaftlichen Systembedingungen heute präsentiert oder wie relativiert, ja weithin ausgehöhlt die dereinst klassische Vorstellung des „Eigentümerunternehmers“! (13)

Viel entscheidender und weltwirtschaftlich relevanter erscheint demgegenüber die „freie“ (gewiß stets auch nutzenorientierte) Mobilität bzw. potentielle Mobilisierbarkeit von Produktionsfaktoren und deren Output an sich. Wurzelnd in aufklärerisch klassisch-liberalen Souveränitäts- und Ordnungsvorstellungen, liegt hierin die eigentliche Problem beladenheit und der aktuelle Konfliktstoff gegenüber der Realität zunehmender weltwirtschaftlicher (aber auch weltpolitischer) Interdependenz. Anders als in individualistisch-„klassisch“ (wie auch marxistisch) eng gezogener Macht- bzw. Verfügbarkeitsbetrachtung, bedeutet dies heute die Mobilität von Arbeit, von Rohmaterialien und Kapital im weiteren Sinne als zwangsläufig über Souveränitätsschranken hinaus wirksame Triebkraft wirtschaftlicher Expansion und Dynamik.

Über nationale Grenzen und Gegebenheiten hinweg gründet entscheidend darin auch die Herausbildung von „Zentren“, Subzentren und „Peripherien“ der Weltwirtschaft in ihrer heute verstärkt ins Bewußtsein gerückten Problematik von Gegensätzen:

- mit einer sozusagen systeminhärent natürlichen Konzentration technologisch fortgeschrittenster und damit entsprechend überlegener Faktorkombination in den Zentren in einem mehr oder weniger sich

selbst perpetuierenden und fortzeugenden Prozeß;

- mit einer so sich stetig weitenden weltwirtschaftlichen Disparität, jener „Lücke“, die – wie schon aufgezeigt – in den Systemvoraussetzungen mit angelegt scheint und sich nicht nur weltwirtschaftlich materiell (etwa einkommensmäßig) darlebt, sondern viel umfassender auch organisatorisch-administrativ wie letztlich politisch und gesellschaftlich-kulturell, mit allen Konsequenzen eingeschränkter Freiheitsräume und Entfaltungsmöglichkeiten bis hin an die Grenze menschlich entwürdigender, absoluter Armut;
- mit weiters der Tatsache auch, daß nicht mehr als etwa ein Fünftel der Menschheit am weltwirtschaftlichen „Fortschritt“, an sozusagen der unmittelbaren Front der Dynamik und Entwicklung in den Zentren überhaupt teilhat, während der Rest gefangen bleibt in einem fortgesetzten Prozeß diskriminierender Arbeitsteilung, der als Teil gewissermaßen des klassisch-theoretischen Erbes sich vordergründig etwa in den relativen Austauschbedingungen widerspiegelt: verstanden nun nicht mehr bloß im Sinne einfacher terms of trade (also in so viel Einheiten Rohstoffe gegenüber so viel an Fertigprodukten), sondern im komplexeren Vergleich des jeweiligen Preis- und Kostengefüges insgesamt, damit eines umfassenderen Spektrums von Effizienzgrundlagen (des Standes von Wissenschaft und Technik etwa in den Zentren gegenüber dem relativ oder überwiegend ungelernten Faktor Arbeit und seinen Produktionsbedingungen in den Peripherien);
- schließlich, mit dem gegenüber den Peripherien sozusagen zwangsläufigen Gegenbilde in der Hypertrophie einer „Überentwicklung“ um beinahe jeden Preis in den Zentren, einschließlich weithin künstlicher Bedarfswreckung und Überbefriedigung von Bedürfnissen mit ihren bekannten Rückwirkungen auf Gesellschaft und Umwelt samt deren Konsequenzen weltweit.
Dennoch, und auch das gehört zur Realität, ist dies eben bei aller Kritik zugleich das System, sind dies die Grundlagen und Denkweisen, die eingefahren und vertraut, die geschichtlich geformt und institutionell verankert – somit *notens volens* dominierend; nicht zuletzt, auch das sei vermerkt, als Leitbilder und Denkweisen in den Entwicklungsländern und deren Führungskadern, in den Peripherien selbst. Die gängige Diskussion um konkrete Ansätze bzw. Alternativen einer neuen weltwirtschaftlichen Ordnung ist davon nur zu deutlich geprägt; gar manche von den hier kritisch skizzierten „alten“ Vorstellungen findet sich wieder im Gewande sogenannter „neuer“ Inhalte.

Tastende Vorschläge und Ansätze

Die in neueren und umfassenderen Konzeptionen gestellten Forderungen, wie unvollkommen sie auch sein mögen, lassen in Ansätzen immerhin ein Ahnen der Notwendigkeiten für eine zunehmend sich ausgliedernde und verflechtende Weltwirtschaft erkennen. Hervorzuheben unter diesen, nicht zuletzt auch pragmatisch bedeutsamen Versuchen einer grundlegenden Sichtung der Problemlage im Sinne zugleich einer Inventur von Konzepten wären im besonderen folgende:

Der in diesem Zusammenhange vielleicht überhaupt erste, umfassende wie auch institutionell international getragene Anlauf mit dem sogenannten „Pearson-Report“ (1969) (14) unter der erklärten Zielsetzung, „... eine Studie über die Folgen zwanzigjähriger Entwicklungshilfe ... und auf dieser Basis grundlegende Vorschläge für die Entwicklungsstrategie für die siebziger Jahre und darüber hinaus ...“ zu liefern. Die darin enthaltene Kernforderung nachhaltiger Widmung von zumindest 0,7 Prozent der Bruttonationalprodukte der Industrieländer für (offizielle) Entwicklungshilfe wird heute – wie bereits angedeutet – von den sogenannten DAC-Ländern (15) bestenfalls zur Hälfte erfüllt. Andere darin ebenfalls angeregte Zielvorstellungen, die teilweise vielleicht wesentlicher, wurden in einer mehr stillen Revolution allerdings durchaus positiv erfüllt. So vor allem die grundlegende Reorientierung der Anleihepolitik auf institutioneller Ebene (wie Weltbank, regionale Entwicklungsbanken, aber auch bilaterale Programme) mit einer mittlerweile vollzogenen strukturellen wie sektoralen Schwerpunktverlagerung in Projekt- und Anleihepolitik, die noch vor nur zehn Jahren schlechthin undenkbar gewesen wäre. Konkret bedeutet dies u. a.

- bewußte Projektorientierung und Mittelverwendung auf – ehemals als „weich“ bzw. überhaupt unfinanzierbar erachtete – Bereiche zur direkten Produktivitätssteigerung der Masse der Armen an der „Basis“ (wie „integrierte“ ländliche Entwicklung, besondere Arbeitsbeschaffungsprogramme in städtischen Ballungsräumen etc.), damit Betonung von Produktivitätssteigerung in bislang als wenig „effizient“ erachteten Bereichen und Sektoren als Ingangsetzung wirtschaftlicher Dynamik sozusagen „von unten“;
- Transformation bestehender Institutionen im Sinne direkter Reformen statt herkömmlichen „bequemeren“ Verlassens auf Preismechanismen oder Verteilungseffekte als mögliche mittelbare Folgewirkung bereichsferner Investitionen;

- verstärkte Beachtung unmittelbarer Befriedigung menschlicher Grundbedürfnisse anstatt über eine vielfach verzerrt reflektierte Nachfrage auf Märkten;
 - bewußtes Hinwirken schließlich auf eine Restrukturierung politisch-ökonomischer Machtverteilungen nach entsprechend gesellschaftlichen Gruppierungen und Entscheidungsverhältnissen. (16)
- Weiters der sogenannte „RIO-Bericht“ (Reshaping the International Order): (17) bislang – abgesehen von den erst abzuwartenden Ergebnissen der „Brandt-Kommission“ – der vielleicht umfassendste Versuch, im Sinne einer bewußt auch institutionell geforderten Reorganisation und Strukturierung der Weltwirtschaft als entscheidende und vorrangige Aufgabenstellung. Dies nicht etwa bloß auf Grund zeitlich bedingter konjunktureller Zwänge im Gefolge einer internationalen Krisenlage, sondern aus der grundsätzlichen Erkenntnis und Einsicht einer unumkehrbaren Verflechtung globaler wechselseitiger Interessen und Abhängigkeiten in einer zunehmend interdependenten Welt. Der Bericht zeigt kritisch auf, daß überkommene „Regelmechanismen“ und Ordnungsvorstellungen die Verwirklichung einer tragfähigen „neuen“ Ordnung im geforderten Sinne nicht mehr gewährleisten können; daß abstrakt mechanistische Vorstellungen wie internationales Gleichgewicht, wie freie Märkte und Freihandel einschließlich deren Institutionalisierung, an der tatsächlichen Herausforderung einer weltwirtschaftlichen Ordnung als ganzer scheitern müssen: an einer Weltwirtschaft verstanden als System mit ihren – so bliebe anzufügen – arteilgenen, systemkonformen und demgemäß sachzuständigen Instanzen und Einrichtungen unter entsprechend organisierter Teilhabe aller Partner bzw. Glieder. Die langfristig, auf etwa zwei Generationen angelegte globale Strategie dieses Berichtes zielt gewissermaßen als Resultante der vorgestellten Maßnahmen auf eine allmähliche Angleichung weltwirtschaftlicher Verteilungsrelationen zwischen Industrie und Entwicklungsländern von heute etwa 13 : 1 auf 3 : 1 über eine Zeitspanne von rund vier Jahrzehnten.

Weniger umfassend und in seinem grundlegenden Anspruch an sich bescheidener nimmt demgegenüber sich der „offiziellere“ Problemerkatalog des „Nord-Süd-Dialoges“ im eigentlichen Sinne aus, wie er auf der 7. Sonderkonferenz der Vereinten Nationen (September 1975) bzw. der IV. UNCTAD-Konferenz (18) formuliert wurde. Die gegebene institutionell politische Verankerung dieses „Dialoges“ verleiht ihm jedoch unmittelbarer Realitätsbezug als der mehr „intellektuellen“ Globalanalyse eines RIO-Berichtes. Reduziert auf seinen wirtschaftlich enge-

ren Kern beschränkt dieser Katalog sich im wesentlichen auf:

- die Rohstoffgrundlagen, einschließlich deren Kontrolle wie Regelungen und Vorkehrungen im internationalen Handel;

- die Organisation öffentlicher Entwicklungshilfe bzw. Mobilisierung und Transfer von Ressourcen im weiteren Sinne (einschließlich Technologie);
- die Verschuldung bzw. Verschuldungskapazität der Entwicklungsländer und deren Problematik.

Eingehender geprüft im Lichte aufgezeigter herkömmlicher Strategieansätze und -vorstellungen, erweist sich das Antlitz dieses Kataloges in vielem letztlich nicht so „neu“, es zeigt vielmehr gar manche alte Falten; ja nicht ganz ohne Sarkasmus wäre anzumerken, daß die Argumentationsrichtung etwa der IV. (weniger schrill zuletzt offensichtlich auf der V.) UNCTAD-Konferenz, mit einer so deutlichen Neubetonung von trade not aid im Gegensatz zum früheren aid not trade, gegenüber den tatsächlichen Erfordernissen einer weltwirtschaftlichen Neuordnung sich konzeptionell gewissermaßen rückwärtsgewandt habe.

An Hand nur einiger bezeichnender Aspekte des vorgestellten Forderungskataloges sei dies zugleich kritisch beleuchtet: so in einer z. T. radikal einseitigen, vornehmlich national gedachten Ressourcen- und Handelspolitik unter einem sehr absoluten, weltwirtschaftlich an sich widersprüchlichen Souveränitätsanspruch; in der Fixierung auf relative Austauschverhältnisse in durchaus orthodox-mechanistischer, im wesentlichen „horizontaler“ Sicht von Wechselbeziehungen über strukturelle wie technologisch bedingte Effizienzkriterien und Voraussetzungen hinweg; weiters in der Betonung international intensivierter „Arbeitsteilung“ im durchaus klassischen Sinne, strukturell weitgehend undifferenziert und mit einer, wie es scheint, eher wohl unreflektierten Ausrichtung auf grundlagenmäßig z. T. sehr anspruchsvolle Bereiche etwa tertiärer Natur, die unter gegebenen Voraussetzungen zu an sich noch vermehrter Exponierung und Abhängigkeit, denn zu verstärkter gegenseitiger Entsprechung tendieren.

„Entwicklung“ als umfassende Strategie bleibt zudem weitgehend orientiert am Materiellen, an Produktion bzw. Produktionsfaktoren und deren vorwiegend physisch betrachtetem Güterhaufen mit daran gemessenem „Nutzen“ oder auch Einkommen. An einer eigentlichen weltwirtschaftlichen Neukonzeption im Sinne eines zugleich politisch überhöhenden Programmentwurfes für einen auch institutionell der fortschreitenden Verflechtung und ihren Anforderungen gerecht werden-

den Ausbau der Weltwirtschaft wird damit weitgehend vorbeibargumentiert: ausmündend letztlich in einer stark vergangenheitsgeprägten Vorstellung von Entwicklung nach Art – wie schon angedeutet – eines internationalisierten Industriekapitalismus für jedermann, (19) als einer mehr denn fragwürdigen, ja unrealistischen Vision einer wirklich tragfähigen „neuen“ weltwirtschaftlichen Ordnung.

Weltwirtschaft als arteigene Stufe und System

Meint man es ernst mit der Notwendigkeit eines „neuen“ strukturgerechten Ausbaues der Weltwirtschaft als ein im überhöhenden Sinne arteigen zu sehendes und auch so organisiertes bzw. funktionierendes System mit ihm spezifisch zukommender Rangbestimmung, (20) bedeutet dies konsequenterweise auch die Forderung eines entsprechend systemkonformen institutionellen Ausbaues und Gefüges. Hierin zugleich stellt sich die Herausforderung und ein Anspruch im eigentlich weltwirtschaftlichen Sinne, als Notwendigkeit nämlich einer auch politisch überhöhenden Fundierung und Konsensformung weltweit: nicht bloß für die Durchsetzung einer wirkungsvolleren Entwicklungsstrategie an sich, sondern für die geistige wie pragmatische Bewältigung eines mit der Diskussion um eine neue Weltwirtschaftsordnung im Grunde global umfassenden und damit in besonderer Weise geschichtsträchtigen Umgliederungsprozesses. Wie dieser Prozeß im einzelnen sich vollzieht, wie letztlich sein realer Anblick, bleibt heute eine weithin bloß spekulative Frage; gewiß jedoch ist, daß er sich – in welcher Form immer – vollzieht; dies allein wohl rechtfertigt die Fragestellung bzw. Forderung nach alternativen Konzeptionen und Vorstellungsinhalten im Sinne zumindest eines Abtastens von Optionen anforderungsgerechter Strategien und Bedingungen eines weltweit verflochtenen Entwicklungsprozesses.

Es sei keine bloß vereinfachende Analogie, in dem Zusammenhange festzustellen, daß im gleichen Sinne wie die Volkswirtschaften im Laufe ihrer Entwicklung nach und nach ihr inneres strukturelles und institutionelles Gefüge formten und ausbauten, mit zunehmender Globalisierung wechselseitiger Beziehungen und Verflechtungen eben auch die Weltwirtschaft der ihren spezifischen Sacherfordernissen gemäßen Zuständigkeit von Institutionen bedarf: auch um den Preis einer damit wohl einhergehenden gewissen Einschränkung absoluter nationaler Souveränitätsansprüche; Ansprüchen, die an sich gegenüber dem

Begriff einer „Weltwirtschaftsordnung“ nicht frei von gewissem inneren Widerspruch sind.

So gesehen steht die Formierung einer Weltwirtschaft im arteigenen Sinne, verstanden nunmehr als System und gemessen an den Forderungen und Ansprüchen ihrer Neuordnung, eigentlich erst in den Anfängen ihres strukturkonformen Ausbaues, einschließlich ihrer stufenmäßig weiter sich aus- bzw. untergliedernden Anreicherung auch großräumig regional. Vielleicht läge gerade darin für Europa eine geistige wie geschichtliche Herausforderung und Aufgabe zugleich, sich in der ihm durch die Jahrhunderte immer wieder zufallenden Vorbildrolle neu zu bewähren, diese mit neuen Inhalten zu erfüllen.

Oftmals anklingende, im einzelnen allenfalls verständliche Kritik etwa hinsichtlich Kosten, Schwerfälligkeit und Effizienz internationaler Organisationen erscheint den tatsächlichen Erfordernissen gegenüber eher trivial. Aus jüngerer Wirtschaftsgeschichte unseres Jahrhunderts, insbesondere der dreißiger Jahre, wissen wir, welche letztlich – wenn so betrachtet überhaupt abschätzbar – die potentiellen „Kosten“ für das Fehlen eines den weitweiten Strukturefordernissen und Aufgaben angepaßten, auch institutionell fundierten und konkret ausgeformten, nicht bloß abstrakten Instrumentariums sein können.

Gerade darin jedoch, in einer auch institutionell entsprechend sich konkretisierenden Fundierung und Ausformung einer nachkolonialen Weltwirtschaft unter „neuen“ Ordnungsvorstellungen liegt heute eine gewissermaßen für alle gleich schicksalhafte Forderung und Bewährung, soll diese als nachhaltig tragfähiges System im arteigenen Sinne sich verwirklichen und bestehen. (21)

Ein aktualisierender Epilog

Daß mit dem bisher grundsätzlich Ausgeführten nicht nur abstrakte Vorstellungen oder Spekulationen angesprochen wurden, mag u. a. der über die letzten Jahrzehnte – den einhergehenden weltwirtschaftlichen Verflechtungsprozeß mit zum Teil widerspiegelnde – stetige Ausbau von Organisationen und Einrichtungen im Rahmen der Vereinten Nationen zeigen; in wirtschaftlich institutioneller Hinsicht vielleicht besonders augenfällig im Finanzierungsbereich mit der weitweiten Zuständigkeit von Organisationen wie Internationaler Währungsfonds, Weltbank und die nach deren Muster inzwischen weiter ausgebauten regional dezentralisierten Entwicklungsbanken. Sie wur-

den – nicht zuletzt im Nachhall zu den dreißiger Jahren – geschaffen als Instrumente einer bewußteren und effizienteren Steuerung internationaler Finanzierungs- und Anpassungserfordernisse, sei es zum Auffangen kurz- bzw. mittelfristiger Zahlungsbilanzungleichgewichte, sei es mit Blick auf die längerfristige wirtschaftliche Entwicklung und deren Kapitalerfordernisse. Die Welt verstand diese Institutionen weitgehend sich zunutze zu machen; ihre Bewährungsprobe scheint nach nunmehr drei Jahrzehnten wohl bestanden.

Unmittelbar bedeutsam erwies diese institutionelle Bewährung sich erst jüngst, in der bisher vielleicht schwierigsten Anpassungsphase der Nachkriegszeit mit Ablöse des alten Weltwährungssystems und zugleich sich vollziehenden drastischen Umschichtungen im Gefolge der sogenannten „Ölkrise“. Der in solcher Situation mit dem spezifischen Instrumentarium dieser Institutionen zumindest relative Beitrag zu weltwirtschaftlicher Stabilisierung tendiert eher unterschätzt zu werden; nichtsdestoweniger wurde entscheidend wohl durch diese institutionell-organisatorisch gegebenen Voraussetzungen eine im Sinne geordneten Recyclings weitgehend kontrollierte Verkräftung ansonsten möglicherweise chaotischer Zahlungsbilanzeinbrüche unter weitestweites finanziellen Folgewirkungen mit gewährleistet.

In bezug auf die Entwicklungsländer im besonderen wie im Hinblick auch auf deren Wechselbeziehung zu den Industrieländern, versucht eine neuere Studie (22) – in gebotener Form erstmals – die vor allem finanziellen Anpassungsvorgänge und Verlagerungen seit Ablöse des „Bretton-Woods-Systems“ auch analytisch zu erfassen. Hierbei zeigt sich u. a., daß – gestützt auf weltweite institutionalisierte Rahmenbedingungen – die Entwicklungsländer insgesamt gesehen seither in verstärktem Maße zu sozusagen „neuartigen“ Partnern des internationalen Finanzierungssystems und seiner Mechanismen geworden sind, was mit als nicht unwesentlicher Faktor der Bewältigung einer bei anderen Voraussetzungen möglichen, wenn nicht sogar wahrscheinlichen, schwerwiegenden internationalen Finanzkrise anzusehen ist.

Generell sind die Entwicklungsländer im Prozeß dieser Anpassung innerhalb eines nur kurzen Zeitraumes zu bedeutenden Kreditnehmern des internationalen Kapitalmarkt- und Bankensystems (so etwa auf dem Eurowährungsmarkt) geworden, was nicht zuletzt, wie schon erwähnt, auch in verstärkter Repräsentation in internationalen Foren, Finanzinstitutionen und einschlägigen Entscheidungsinstanzen sich manifestiert. Zugleich mit dieser erweiterten Teilhabe am internatio-

nationalen Finanzsystem und seinen Mechanismen wurden ihnen zusätzliche wirtschaftspolitische Möglichkeiten und Freiräume erschlossen, indem herkömmliche zahlungsbilanzbedingte Zwänge und Rigiditäten flexibler handhabbar wurden, was in besonderem Maße auf die potenteren Länder mit relativ höherem Einkommensniveau zutrifft.

Im Zuge dieser Entwicklung sind allerdings auch die Disparitäten innerhalb der Entwicklungsländer deutlicher noch hervorgetreten, indem

- die „reicheren“ (mit durchschnittlich jährlichem Pro-Kopf-Einkommen von US-Dollar 250,- und darüber) das zusätzlich sich bietende Arsenal wirtschaftspolitischer Flexibilität und eigenständiger Manövrierfähigkeit eben effizienter und dynamischer nutzen konnten für eine verstärkte Integration in das internationale Finanzsystem und damit weltwirtschaftliche Gefüge; so erzielten diese Länder in der z. T. krisengeschüttelten Phase von 1970 bis 1975 immerhin ein durchschnittliches reales Wachstum von rund vier Prozent (das somit eine deutliche Marge auch läßt über der einhergehenden Bevölkerungsentwicklung);
- die „ärmeren“ und „ärmsten“ (u. a. jene von der Ölkrise „Meistbetroffenen“) mit jährlichem Pro-Kopf-Einkommen von US-Dollar 250,- oder darunter – immerhin nahezu zwei Drittel der Bevölkerung der Entwicklungsländer repräsentierend, jedoch nur zu einem Viertel an deren Bruttozialprodukt insgesamt bzw. gar nur zu rund einem Sechstel an deren Außenhandel partizipierend – in derselben Periode ein real überwiegend stagnierendes, zum Teil schrumpfendes Pro-Kopf-Einkommen aufweisen (und so sich auch ihre relative Exponierung und Verschuldung gegenüber dem internationalen Finanzsystem eher noch verschärfte).
- Einige signifikante Daten mögen diesen internationalen und institutionell getragenen Anpassungsprozeß in der wirtschaftlich z. T. turbulenten ersten Hälfte dieses Jahrzehnts abrundend erhellen:
 - Während zwischen 1970 und 1975 das konsolidierte Handelsbilanzdefizit der Entwicklungsländer sich etwa verfünffachte, stieg dessen Finanzierung aus institutionalisierten Quellen „traditioneller“ Art um wenig mehr als das Doppelte; gleichzeitig jedoch wuchs die unter dem „Bretton-Woods-System“ praktisch bedeutungslose Finanzierung aus neu zugänglichen, „unorthodoxen“ Quellen des internationalen Finanz- und Bankensystems absolut gesehen um weit über das Fünfzigfache (oder anteilmäßig in Prozenten: von 0,4 Prozent auf rund 10 Prozent, während der „traditionelle“ Anteil von 10

auf etwa 7 Prozent schrumpfte).

- Weltwirtschaftlich vielleicht entscheidender noch, bedeutete die in den Entwicklungsländern von dieser so erweiterten finanziellen Bewegungsfreiheit ausgehende Stimulierung der Nachfrage einen zugleich in der Rezessionsperiode Mitte der siebziger Jahre nicht unbedeutlichen zusätzlichen Wachstumsimpuls auch für die Industrieländer von schätzungsweise mehr als einem halben Prozent, mit entsprechend stabilerer Wirkung für die Weltkonjunktur allgemein.
- Umgekehrt folgert aus derselben Analyse auch, daß ohne diese flexiblere und erweiterte finanzielle Manövrierfähigkeit sich in der rezessiven Phase für die Entwicklungsländer ein Einbruch in Form notwendiger Nachfrageanpassung von zwischen 5 bis 7 Prozent abzeichnet hätte, der zweifellos nicht ohne gravierendere weltwirtschaftliche Rückwirkungen, nicht zuletzt in den Industrieländern selbst, geblieben wäre.

Diese aktuelle Analyse in Form einer lediglich exkurshaften Darstellung soll so illustrativ verdeutlichen, welchen Beitrag in einer konkret gegebenen weltwirtschaftlichen Situation selbst ein an sich noch unvollkommenes institutionelles Rüstzeug in einem positiv stimulierenden oder zumindest ausgleichend stabilisierenden Sinne zu leisten imstande ist.

Anmerkungen

- (1) The Economist, London, 10. Februar 1979, p. 31.
- (2) Vgl. die laufenden OECD-Jahresberichte: „Development Co-operation“. Efforts and Policies of the Members of the Development Assistance Committee, Paris (zuletzt November 1978).
- (3) UNIDO, Lima Declaration and Plan of Action on Industrial Development and Co-operation, Lima, March 1975.
- (4) C. Norman, Technologies for Mass Employment, economic Impact. A quarterly review of world economics 25 (1979), p. 31 ff.; vgl. auch „World Development Report 1978“, The World Bank, Washington D. C., August 1978, besonders Tabellen 13 und 14 (pp. 100 bis 103).
- (5) „Partners in Development“. Report by the Commission on International Development, New York, Washington, London 1969.
- (6) M. ul Haq, Seven Sins of Economic Planners, in: Development Planning and Policy in Pakistan 1950–1970, ed. by M. Baqai and I. Brecher, Karachi 1973.

- (7) Vgl. auch J. H. Pichler, Der Individualismus in der Wachstumstheorie und seine Folgen. Neue Ausblicke der Entwicklungspolitik, Zeitschrift für Ganzheitsforschung 18 (1974), S. 27 ff.
- (8) Vgl. u. a. A. Brusatti, Wirtschafts- und Sozialgeschichte des industriellen Zeitalters, Graz, Wien, Köln 1967.
- (9) Vgl. A. Müller-Armack, Religion und Wirtschaft. Geistesgeschichtliche Hintergründe unserer europäischen Lebensform, Stuttgart 1959.
- (10) D. Ricardo, On the Principles of Political Economy and Taxation, London 1817.
- (11) Vgl. etwa: Imperialismus und strukturelle Gewalt, hrsg. von D. Senghaas, Frankfurt/Main 1973; darin u. a. der Beitrag von J. Galtung, Eine strukturelle Theorie des Imperialismus; ferner: Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, hrsg. von D. Senghaas, Frankfurt/Main 1974.
- (12) Equilibrium and Growth in the World Economy. Economic Essays by Ragnar Nurkse, hrsg. von G. Haberler, Cambridge, Mass. 1962, daraus insbesondere „Balanced and Unbalanced Growth“ (1957) und „Patterns of Trade and Development“ (1959).
- (13) Vgl. u. a. A. Burghardt, Betriebs- und Arbeitssoziologie, 3. Aufl., Wien, Köln, Graz 1978, besonders S. 30 ff.
- (14) Siehe Anm. 5.
- (15) Zusammengefaßt im „Development Assistance Committee“ (DAC) der OECD.
- (16) Vgl. M. ul Haq, Der Wandel in der Kreditpolitik der Weltbank, Finanzier- und Entwicklung 15 (1978), S. 12 ff.; ferner J. H. Adler, Development theory and the Bank's development strategy – a review, Finance & Development 14 (1977), p. 31 ff.; sowie B. Hass – Hürni, Ländliche Entwicklung. Poverty-oriented Rural Development: The World Bank's Experience, Internationale Entwicklung (1978/IV), S. 49 ff.
- (17) Vgl. J. Tinbergen et al., Reshaping the International Order, Amsterdam 1976 (in deutsch: Wir haben nur eine Zukunft. Reform der internationalen Ordnung, Opladen 1977); weiters, mit einer allerdings wachstumsbetonen Nuancierung; A. O. Herrera – H. D. Skolnik et al., Grenzen des Elends. Das Bariloche-Modell: So kann die Menschheit überleben, Frankfurt/Main 1977.
- (18) Vgl. u. a. UN, Grundlegende Dokumente für die Siebente Sondertagung der Generalversammlung der Vereinten Nationen über Entwicklung und Internationale Wirtschaftliche Zusammenarbeit, o. O. 1975, besonders „Aktionsprogramm über die Entwicklung einer neuen internationalen Wirtschaftsordnung“.

- (19) Siehe auch UNIDO, Lima Declaration (Anm. 3).
- (20) Vgl. als schon früher systematischen Ansatz hierzu O. Spann, Die Weltwirtschaft nach individualistischen und universalistischen Lehrbegriffen, Weltwirtschaftliches Archiv 30 (1929). Wiederabdruck in: Othmar Spann Gesamtausgabe, 7. Bd., Graz 1969, S. 75 ff.; ferner J. H. Pichler, Entwicklung und Entwicklungsstrategien vor den Konturen einer neuen Weltwirtschaftsordnung, in: Internationale Entwicklung (1977/1), S. 44 ff.
- (21) Vgl. auch T. Dams, Weltwirtschaft im Umbruch. Konfrontation oder Kooperation mit der Dritten Welt (= Ploetz Taschenbücher zum Zeitgeschehen 5) Freiburg, Würzburg 1978, besonders S. 72 ff.
- (22) LDC Balance of Payments Policies and the International Monetary System, World Bank Staff Working Paper, No. 226 (1976).