

nomie der jungen amerikanischen Republik porträtiert eine Nation, deren „conspicuous intellectual vacuum“ (S. 333) in finanzpolitischen Fragen nur durch das kosmopolitische Gedankengut talentierter Immigranten gefüllt werden konnte. Ohne sie – so McCraws Fazit – hätte die von den Plantagen Virginias stammende Elite der frühen Vereinigten Staaten schon lange vor 1861 in den Abgrund geblickt. Vier der ersten sechs Finanzminister der USA waren nicht in Amerika geboren. Zwei von ihnen schenkt McCraw besondere Aufmerksamkeit: Alexander Hamilton und Albert Gallatin. Beide verkörpern antagonistische finanzpolitische Konzeptionen. Der Federalist Hamilton, der aus der Karibik stammte und im Unabhängigkeitskrieg an der Seite George Washingtons focht, sah in einer aktiven Bundesregierung nicht nur den Garanten der nationalen Einheit, sondern auch den des ökonomischen Wachstums. Demgegenüber stritt der in Genf geborene Gallatin als Republikaner für niedrige Steuern und eine äußerst zurückhaltende Rolle des Staates. Hamilton, von 1789 bis 1794 Finanzminister unter Washington, legte in harten Kontroversen das makroökonomische Fundament für den wirtschaftlichen Aufstieg der USA. Er reduzierte konsequent die astronomischen Kriegsschulden, zahlte gegen massive Widerstände die Anleihen aus Kriegszeiten zum Nennwert zurück und schuf einen stabilen Anleihemarkt. Damit band er das *monied interest* an die neue Nation, was ihm seine Gegner freilich als abgeschmackten Klientelismus ankreideten. Außerdem rang er dem Kongress die Zustimmung dafür ab, die Bundesregierung die Schulden der Einzelstaaten übernehmen zu lassen. Zum einen knüpfte Hamilton so engere Bande zwischen den 13 Gründungsmitgliedern der Union, zum anderen verschaffte er der Bundesregierung das Zugriffsrecht auf die Zolleinnahmen, die bis zur Einführung einer Einkommenssteuer 1913 das Rückgrat der Staatsfinanzen bildeten. Auch die Etablierung der Ersten Bank der Vereinigten Staaten als einer Art Zentralbank konnte sich Hamilton auf seine Fahnen schreiben. Der Preis dafür war indes hoch, denn der „almost irreparable rift“ (S. 139) zwischen den Federalists um Hamilton und den Republikanern um Thomas Jefferson sollte das innenpolitische Klima der USA auf absehbare Zeit vergiften. Dies wog umso schwerer, als die Koalitionskriege in Europa die Vereinigten Staaten immer stärker in Mitleidenschaft zogen. Gallatin musste diesen Schockwellen aus der Alten Welt mehrfach Tribut zollen. Als erster Minister, der westlich der Appalachen wohnte, wurde er 1801 von Jefferson mit dem Finanzressort betraut und blieb fast 13 Jahre auf diesem Posten. Republikaner betrachteten Staatsschulden als „national curse“ (S. 209) und Großbritannien als Erbfeind. Gallatin vermochte aber trotz seiner fiskalischen Orthodoxie nicht allen Winkelzügen Jeffersons und dessen Nachfolgers James Madison zu folgen. McCraw identifiziert deshalb in vielen Aspekten eine merkliche Übereinstimmung zwischen dem bedächtigen Gallatin und dem flamboyanten Hamilton. Wiewohl Letzterer die Bedeutung des amerikanischen Westens nicht so hoch veranschlagte wie Gallatin, glaubte dieser die Diskrepanz zwischen der „superabundance of land“ (S. 249) und dem fehlenden Kapital für Investitionen durch staatliche Programme überbrücken zu können. Doch scheiterte er dabei ebenso wie bei der Verlängerung der Lizenz für die Bank der Vereinigten Staaten an den Hardlinern in der eigenen Partei. Immerhin vermochte Gallatin als Gesandter den finanziell desaströsen Krieg von 1812 zu beenden und somit die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen dauerhaft auf eine solide Grundlage zu stellen. Dabei entging Gallatin nicht die historische Ironie dieser Jahre: Ausgerechnet republikanische Administrationen waren es nämlich, die die USA dem verhassten militärisch-fiskalischen Komplex Alteuropas näherbrachten. Dass sowohl Hamilton als auch Gallatin strikte Gegner der Sklaverei waren, führt McCraw ebenfalls auf ihre Herkunft zurück.

McCraws quellengesättigte und stilistisch makellose Studie zeichnet ein facettenreiches Bild der Vereinigten Staaten in den Jahrzehnten vor dem Bürgerkrieg. Nur um den Preis einer „ossification of history“ (S. 344) lasse sich die Tatsache überspielen, dass die Weichenstellungen unter Hamilton, die McCraw ein ums andere Mal mit Superlativen bedenkt, meist am seidenen Faden knapper Mehrheiten hingen. Insofern sich der Kapitalismus durch eine psychologische Disposition in Richtung Zukunft auszeichne, haben Hamilton und Gallatin dem Kapitalismus amerikanischer Spielart und mithin einer einzigartigen Wachstumsdynamik den Weg geebnet. Auch die Kontroversen, die sie miteinander und innerhalb der eigenen Parteien austrugen, sind den Vereinigten Staaten bis heute geblieben.

Korb

GERHARD ALTMANN

STEFAN MOITRA: *Tief im Westen. Ein Jahrhundert Steinkohlenförderung am linken Niederrhein – Von Friedrich Heinrich zum Bergwerk West* (Veröffentlichungen aus dem Deutschen Bergbau-Museum 187/Schriften des Bergbau-Archivs 25). Deutsches Bergbau-Museum, Bochum 2012, 278 S. (146 s/w u. farb. Abb.), 20,00 €

Aus Anlass der Schließung des Bergwerks West in Kamp-Lintfort legt Stefan Moitra eine umfangreiche Unternehmensgeschichte dieses Betriebes vor. Der begann im Juni 1912 mit der Zeche Friedrich Heinrich, deren Schachtanlage den Kern des Bergwerks West bildet, zu fördern. Nach der Zeche Rheinpreußen in Moers war Friedrich Heinrich das zweite Bergwerk am linken Niederrhein. Indessen ist es das letzte dort verbliebene Steinkohlenbergwerk, das seine Produktion aufgrund der Beschlüsse des Steinkohlenfinanzierungsgesetzes von 2007 Ende 2012 einstellte, da der subventionierte deutsche Steinkohlenbergbau bis zum Ende des Jahres 2018 seine Kohlenförderung sozialverträglich beendet. Als eine Zieldimension der Dokumentation nennt der Autor, auch bei nachfolgenden Generationen Verständnis für den prägenden Einfluss des Steinkohlenbergbaus dieses westlichen Ausläufers des Ruhrgebiets zu wecken, denn für viele Gemeinden war das 20. Jh. eine Zeit des Bergbaus.

Als typisches Verbundbergwerk des Ruhrbergbaus der letzten Jahrzehnte geht das Bergwerk West auf eine Vielzahl ehemals selbständiger Zechen zurück und gibt in seinen Betriebsstrukturen und seinem Wandel ein Abbild der Geschichte des niederrheinischen Bergbaus. Diese Geschichte begann, als das Kern-Ruhrgebiet zwischen Ruhr und Lippe schon eine Reihe von Industrialisierungsschüben hinter sich hatte.

Von 1906, dem Gründungsjahr der Steinkohlenbergwerk Friedrich Heinrich AG, bis zu deren Übernahme durch die RAG 1969 war dieses Bergwerk eine französische Schachtanlage. Gegründet durch französische Bankiers, war es 45 Jahre im Besitz des de Wendel-Konzerns, der die Fettkohlenversorgung seiner lothringischen Stahlwerke gewährleisten wollte, wodurch einerseits durch garantierte Abnahme von Kohle und Koks Stabilität vorhanden war, andererseits sorgte die französische Eigentümerschaft für schwierige Verhältnisse in der Zeit nach den beiden Weltkriegen. Mit Unterbrechungen während der Zwischenkriegszeit blieb Friedrich Heinrich bis zur Übernahme durch die Ruhrkohle AG französisches Eigentum. Rheinstahl und Krupp hatten stets ein Interesse, die laufende Zeche der Franzosen in Besitz zu nehmen.

Einen weiteren Unterschied zu den Vorgängerzechen stellen die jeweiligen Besitzverhältnisse dar. Die Niederrheinische Bergwerksgesellschaft schloss sich 1923 mit drei umliegenden Gewerkschaften zur Niederrheinischen Bergwerks-Aktiengesellschaft mit einer relativ breiten Streuung der Anteile zusammen. Die Abbaufelder Rossenray wurden 1909 durch die Rheinischen Stahlwerke gekauft, gelangten 1927 an die Frankfurter Gasgesellschaft und wurden 1937 Besitz der Friedr. Krupp AG. Krupp und Rheinstahl besaßen zwar die benachbarten Steinkohlenfelder Norddeutschland und Rossenray, hatten dort aber noch keine Schachtanlagen errichtet. Ein tendenziell langfristig angelegter Verbund des Ausbeutepotenzials bot betriebswirtschaftliche und bergtechnische Vorteile. Die Verbundpolitik, die zu Beginn des 21. Jh.s zum Bergwerk West führte, war hier schon langfristig angelegt: Während sich die Geschichte der Steinkohlenbergwerke Friedrich Heinrich AG in Kamp-Lintfort und des Bergwerks Niederberg, vormals Niederrheinische Bergwerksgesellschaft, in Neukirchen-Vluyn durch große Kontinuität auszeichnet, stellt sich die Vorgeschichte des Bergwerks Rheinland seinerseits als Folge von Verschachtelungen der Zechen Rossenray, Pattberg und Rheinpreußen nach deren Einbringung in die Ruhrkohle AG dar. Mit Ausnahme von Rossenray, das erst 1962 als letztes Bergwerk im Ruhrgebiet seinen Förderbetrieb aufnahm, waren die übrigen Schachtanlagen bereits 1912 bzw. 1917 aktiv.

Obwohl das Bergwerk Rheinland von 1971 bis 1988 die größte Schachtanlage Europas war, ist von hier aktiv lediglich die Anlage Rossenray 1/2 in Kamp-Lintfort in das spätere Bergwerk West eingegangen. Ein Großteil der rechtsrheinischen Bergwerke, die im Verlauf der Kohlenkrise ab 1958 stillgelegt wurden, hatte bereits eine Betriebszeit von achtzig und mehr Jahren hinter sich, während die linksrheinischen den Vorteil verbesserter Abbautechniken aufwiesen, die einen wirtschaftlich längeren Weiterbetrieb in größeren Teufen ermöglichten. Ein Vergleich der Bergbauerträge zeigt, dass im Verbund (Bergwerk West) z. B. 2005 ebenso viel Tonnen Kohle ausgefördert wurden wie in

den ersten sechs Betriebsjahren der Zeche Friedrich Heinrich (1912–1917) bei vergleichsweise identischen Belegschaftszahlen (jeweils ca. 3.500 Mann).

Der Autor untersucht den wirtschafts-, technik- und sozialgeschichtlichen Wandel dieser Bergwerke, wobei die Verbundentwicklung seit Gründung der Ruhrkohle AG vor allem eine Geschichte der Schrumpfung darstellt, die letztlich zum Ende des Bergbaus am Niederrhein führte.

Mit dieser Arbeit wird ein zentraler Bestandteil des linksrheinischen Bergbaus erstmals historisch umfassend aufgearbeitet. Im Unterschied zum Bergbau rechts des Rheins ist die Geschichte der linksrheinischen Schachtanlagen bisher nicht systematisch erforscht worden. Ein Steuerkreis aus Vertretern des Bergwerks West sowie der RAG Aktiengesellschaft und des Leiters des Montanhistorischen Dokumentationszentrums beim Deutschen Bergbau-Museum Bochum, Michael Farrenkopf, begleiteten das Projekt. Das vorliegende Ergebnis wird sowohl wissenschaftlichen Kriterien als auch den Interessen einer fachkundigen Leserschaft mit ihren Anforderungen voll gerecht.

Marburg

HANS-JOACHIM KRASCHEWSKI

PETER RAUSCHER/ANDREA SERLES/THOMAS WINKELBAUER (Hg.): *Das „Blut des Staatskörpers“*. Forschungen zur Finanzgeschichte der Frühen Neuzeit (Historische Zeitschrift, Beiheft 56). Oldenbourg, München 2012, 593 S. (34 Tab., 14 Grafiken), 89,80 €.

Der vorliegende Band geht auf eine österreichische Tagung zurück. Er beginnt mit vier Beiträgen zur Kriegsfinanzierung, die auch nach Ansicht von deren Autoren das Schwungrad der Staatsfinanz und damit der Staatsbildung gewesen ist, obwohl der berühmte *coercion-extraction cycle* nach Samuel Finer nicht zur Sprache kommt. István Kenyeres analysiert die Finanzierung des Türkenkriegs 1593–1606 und betont die Rolle Ungarns dabei. Pál Fodor stellt dem diejenige des osmanischen Feldzugs von 1596 gegenüber, die viel einfacher war, weil nur Mittel aus der reich dotierten „inneren“ Kasse des Sultans in die „äußere“ zentrale Staatskasse verschoben werden mussten. Woher Erstere kamen, bleibt freilich unklar. Darryl Dee zeigt an der Franche-Comté, wie Kriege Ludwigs XIV. nur mit brutalen Maßnahmen der Intendanten finanziert werden konnten, die aber inzwischen keinen Widerstand mehr auslösten, während Christopher Storrs die britischen Subsidien für Savoyen im 18. Jh. von beiden Seiten her vorführt. Als eine von drei Makroanalysen schildert zunächst Werner Buchholz, wie die nach 1611 durchaus in Gang befindliche Bildung adeliger Güter auf Kosten der Bauern in Schweden im Gegensatz zu Nachbarländern von der Krone und den übrigen Ständen mit dem Einrichtungswerk 1680 rückgängig gemacht wurde, was er als Rückkehr zum Domänenstaat mit steuerstaatlichen Elementen deutet. K. Kıvanç Karaman und Şevket Pamuk zeigen, wie die osmanischen Staatsfinanzen seit dem 17. Jh. durch Steuerpacht in die Hände von Provinznotabeln gerieten, und sich die Einnahmenschere gegenüber Westeuropa immer weiter öffnete. Die Reformen des 19. Jh.s führten zwar zu einem gewaltigen Anstieg der Staatseinnahmen, die aber dennoch für die Kosten der Modernisierungsmaßnahmen nicht ausreichten. Am weitesten greift Peer Vries mit dem Vergleich der britischen und chinesischen Staatsfinanzen im 18. Jh. aus, um den Hintergrund der *Great Divergence* auszuleuchten, was nicht ohne Kritik an der *California School* abgehen kann. Großbritannien erhob zwar auch im europäischen Vergleich hohe Steuern, vermittelte aber seinen Untertanen den Eindruck, dass dies in ihrem Interesse geschehe, erstens durch Beteiligung der Staatsgläubiger an den politischen Entscheidungen im Parlament, zweitens durch staatlich geregelte Armenfürsorge, drittens durch eine Politik, die Staatsmacht durch wirtschaftliche Prosperität via Handelsexpansion anstrebte. China hingegen blieb beim „schlanken“ Staat eines „agrarischen Paternalismus“ ohne Finanzinstitutionen und politische Partizipation, dessen Steuereinnahmen größtenteils lokal versickerten. Dass sie sich angesichts Bevölkerungszunahme und außenpolitischer Probleme nicht rasch steigern ließen, bedeutete den Anfang vom Ende. Unter dem Titel „Der gescheiterte Steuerstaat – Das Heilige Römische Reich“ verfolgt zunächst Maximilian Lanzinner detailliert ent-

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 100. Band, Heft 2 (2013)

©Franz Steiner Verlag, Stuttgart

Urheberrechtlich geschütztes Material. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitungen in elektronischen Systemen.
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2013

lang den Quellen die Entwicklung der Reichsfinanzen 1422–1608 anhand der Alternative Gemeiner Pfennig/Matrikularbeiträge und falsifiziert den Mythos vom Gemeinen Pfennig als gescheitertem Ansatz zur Staatsbildung von Reichs wegen. Anschließend befasst sich Peter Rauscher mit den nicht besonders erfolgreichen Versuchen der Habsburger, 1600–1740 die Steuerkraft des Reiches doch noch für ihre Zwecke zu mobilisieren. Alexander Sigelen führt am Reichspfennigmeister Geizkofler (1560–1617) nicht nur vor, wie dieses Amt funktionierte, sondern auch, dass zu seinen Aufgaben auch die Kreditvermittlung mit Hilfe eigener sozialer Netzwerke gehörte. Drei Beiträge befassen sich detailliert mit Kreditgebern, Uwe Schirmer mit den kursächsischen, überwiegend dem eigenen Adel, Lukas Winder mit denjenigen der Habsburger 1521–1612, wobei Augsburg auch ohne die Fugger und Welser mit einem Anteil von 43,8 Prozent hervorsticht, Heinrich Lang mit den Geschäften der Florentiner Salviatibank mit Franz I. am Finanzplatz Lyon. Schließlich werden dreimal Steuerprobleme vorgeführt: Massimo Carlo Giannini befasst sich mit den angeblich freiwilligen *donativi* an die spanische Krone, die in Neapel und Sizilien Steuercharakter annahmen. Anne Cochon schildert die Finanzierung von Infrastrukturmaßnahmen wie Straßen-, Brücken- und Wasserbau im Frankreich des 18. Jh.s. Canay Şahin-Fuhrmann bricht eine Lanze für die Funktionsfähigkeit des osmanischen Steuerpachtsystems im 18. Jh., was allerdings nicht ganz überzeugend ausfallen will, wenn man auf Seite 584 erfährt, dass eine Notabelndynastie nur zur Rason gebracht werden konnte, indem die Zentrale sie durch Bürgerkrieg mit der benachbarten entmachtete. Der Band ist nicht nur reich an Informationen, sondern vor allem durch die vergleichenden Beiträge auch an weiterführenden Anregungen.

Freiburg

WOLFGANG REINHARD

LUCIANO SEGRETO U. A. (Hg.): *European Business and Brand Building*. Lang, Brüssel u. a. 2012, 264 S., 37,30 €.

Gibt es ein spezifisches „europäisches Modell“ oder einen spezifischen „europäischen Entwicklungspfad“ für den Aufbau von Unternehmen oder Marken? Diesen Fragen widmete sich eine 2007 in Warschau tagende Konferenz, die eine Reihe namhafter Unternehmenshistoriker zusammenführte. Die Beiträge dieser Konferenz sind nun in ihrer verschriftlichten Form in dem hier anzuzeigenden Sammelband erschienen.

Bei der ersten Durchsicht des Bandes fällt eine doppelte Schwerpunktsetzung bei der Auswahl der Beiträge auf: Zum einen stammen fast alle behandelten Unternehmen und Marken aus dem süd-europäischen Raum (sofern man die französische Schweiz auch dort verortet) und zum zweiten behandeln sie mit wenigen Ausnahmen Untersuchungsobjekte aus dem Gebrauchsgütermarkt (Genussmittel, Haushaltsmittel, Mode). So spannen sich teilweise die Beiträge über *Unilever* (Peter Miskell), die Schweizer Schokolade von *Suchard* (Laurent Tissot), französische Champagnerunternehmen (Claire Desbois-Thibault), die französische Luxuswarenindustrie (Hubert Bonin), italienische Modemarken (Elisabetta Merlo), die mallorquinische Schuhmarke *Camper* (Carles Manera/Jaume Garau-Taberner) sowie das galizische Modeunternehmen *Zara* (Xoán Garmona Badía) lesen – für eine „gesamteuropäische“ Synthese ist der Fokus doch zu begrenzt, auch wenn mit *Michelin* (Dominique Barjot/Francesca Tesi) und dem Beispiel der „Polonisierung“ FIATs im Beitrag von Mariusz Jastrząb zwei Aufsätze zumindest partiell über diese doppelte Begrenzung des Bandes hinausreichen.

Trotz dieser Limitierung lassen sich aus den Beiträgen des Bandes erste Ansätze für Antworten auf die eingangs gestellte Frage destillieren. Hubert Bonin reißt in seinen luziden und leider allzu knapp gehaltenen Schlussbemerkungen zum Band ein wirkmächtiges Erklärungsmuster für einen genuin europäischen Entwicklungspfad für Unternehmen und Marken an: die Verwurzelung der Unternehmen in ihren jeweils regionalen respektive nationalen Märkten und Kulturen. Tatsächlich erweist sich in nahezu allen behandelten Fallbeispielen die Herkunft als wesentlich für die Entstehung

und Entwicklung der jeweiligen Unternehmen oder Marken, was auch in ihren Eigendarstellungen starken kommunikativen Wiederhall findet. Die „Schweizer“ Schokolade von *Suchard* (die längst in Österreich produziert wird), die starke Betonung genuiner, von der jeweiligen nationalen oder regionalen Kultur stark geprägten Stile im Fall der Modeindustrie sowie das spezifisch „Französische“ der Champagnermarken und der Luxusindustrie zeigen, dass die jeweils nationalen Traditionen und Kulturen für die Positionierung eine essentielle Rolle spielen. Dies mag auch eine mögliche Erklärung dafür anbieten, dass es bislang nur sehr wenige originär „europäische“ Unternehmen und Marken gibt, wie beispielsweise *Airbus*.

Allfällige Konsequenzen dieser starken Betonung des „nationalen“ Charakters von Unternehmen und Marken werden im Band nicht oder nur en passant benannt. Neben den unbestreitbaren Vorteilen einer deutlich wahrnehmbaren Differenzierung im Wettbewerb (die sogar rechtlichen Schutz erhalten kann, wie beispielsweise „Champagner“) kann dieser Mechanismus auch deutlich limitierende Effekte für Wachstumspfade haben. So werden die Unternehmen und Marken nicht nur mit positiven „nationalen Wesenszügen“ aufgeladen, sondern sie erhalten gleichermaßen auch die weniger positiv konnotierten Charakteristika ihres Herkunftslandes zugeordnet. Zudem – und hierauf deutet ein knapper Hinweis im Beitrag von Barjot/Tesi zu *Michelin* hin – können sich bilaterale Konflikte auf politischer Ebene zu Nachteilen für Unternehmen und Marken auf Exportmärkten ausdehnen (und dies bis in die jüngste Zeit: Man erinnere sich in diesem Zusammenhang an den „Boycott“ französischer Marken und Produkte in den USA während des Irak-Krieges). Umgekehrt ist zu fragen, ob nicht den Unternehmen und Marken europäischen Ursprungs ein komparativer Vorteil bei weitergreifenden Internationalisierungsschritten erwächst, da sie sich schon bei der „Binnen-Expansion“ innerhalb des Kontinents zwangsläufig mit je unterschiedlichen Eigenheiten und Restriktionen auf ihren Exportmärkten intensiv beschäftigen müssen und die hierbei gesammelten „transkulturellen“ Erfahrungen fruchtbringend nutzbar machen können.

Der Verdienst dieses Sammelbandes – und insbesondere der Schlussbemerkungen Hubert Bonins – ist, erste Hinweise auf diese Zusammenhänge gegeben zu haben, die durch weitere Studien ergänzt und konturiert werden sollten.

München

FLORIAN TRIEBEL

RICHARD W. UNGER (Hg.): *Shipping and Economic Growth 1350–1850* (Global Economic History Series 7). Brill, Leiden/Boston 2011, XIX u. 464 S. (60 Grafiken, 35 Tab., 3 Abb.), 129,00 €.

Die Produktivität der Schifffahrt wuchs zwischen 1350 und 1850 mehr und schneller als die aller anderen Sektoren der Wirtschaft. So war z. B. die Wachstumsrate ‚Tonne pro Mann‘ in der Seeschifffahrt zwischen 1375 und 1875 mit 0,4 Prozent pro Jahr wesentlich höher als die aller anderen Wirtschaftszweige. Die Fortschritte der Schifffahrt konnten in schnelles Wachstum der Gesamttonnage sowie der Wirtschaft der Hafenstädte und ihrer Regionen umgesetzt werden. Als Gründe werden drei Kategorien genannt: 1. institutionelle Veränderungen zu Land und See, 2. technische Entwicklungen in der Konstruktion von Schiffen und in der Art, sie einzusetzen, 3. wirtschaftliche Verhaltensweisen, die aus einer breiten Skala von Operationsmöglichkeiten stammten. Die Seeschifffahrt sei somit der Leitsektor der europäischen, vielleicht sogar der Weltwirtschaft gewesen und habe im Ergebnis zum Wachstum der Gesamtproduktion und der Produktivität pro Kopf in Europa zwischen 1350 und 1800 geführt. Zwar müssten deren Ausmaß und Grad noch mit größerer Genauigkeit bestimmt werden, doch sei die Entwicklungsrichtung klar. Dies ist die Grundaussage der lesenswerten Einleitung von Unger und Lucassen (S. 3–44). Es folgen 15 Beiträge, die Art und Auswirkungen sowie die Quellen technologischer Veränderungen vor allem auf die europäische, aber auch auf die chinesische Seeschifffahrt und Schiffbauindustrie zwischen dem 14. und dem 19. Jh. behandeln. Acht Beiträge sind den unterschiedlichen Entwicklungen der Produktivität der Schifffahrt in verschiedenen Ländern

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 100. Band, Heft 2 (2013)

©Franz Steiner Verlag, Stuttgart

Urheberrechtlich geschütztes Material. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitungen in elektronischen Systemen.
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2013

und Regionen gewidmet (Niederlande, Spanien, England, Finnland, Portugal, China sowie dem Nord- und Ostseeraum) und weitere sechs Beiträge den Quellen, anhand derer das Produktivitätswachstum auf verschiedenen Gebieten bestimmt werden kann. Die Autoren verfolgen unterschiedliche Ansätze, manche untersuchen den Änderungsprozess in den Schiffen selbst, also in der Konstruktion, in der zunehmenden Aufteilung der Segelflächen und der Arbeitsorganisation an Bord, im Hafen und bei den Kaufleuten. Andere untersuchen die Auswirkungen der die Schifffahrt beeinflussenden Institutionen auf die Entwicklung derselben und wieder andere setzen ihren Schwerpunkt auf die Entwicklung des multilateralen Handels und seine Auswirkungen auf die Nutzung der vorhandenen Kapazitäten. Die meisten wählen die klassische Form eines Narrativs, es gibt aber auch wirtschaftswissenschaftliche Ansätze. Insgesamt zeigt das breite Spektrum sowohl rückschrittliche Entwicklungen und Phasen der Stagnation in der Produktivität der Schifffahrt als auch unterschiedliche Gründe, die zu Veränderungen in den Produktivitätsraten führten. Hervorzuheben ist, dass die niederdeutsche Schifffahrt bereits um 1380 ein Verhältnis von zehn Tonnen pro Mann hatte, ein Wert, der in den Niederlanden erst zu Beginn des 17. Jh.s erreicht wurde. Die Anzahl der Tonnen pro Mann verdoppelte sich zwischen 1375 und 1775 zum ersten Mal und anschließend bis 1875 nochmals. Bedeutend war die Rolle der Regierungen, die den Schifffahrtssektor entweder förderten oder auch nur vor Problemen in Schutz nahmen und den Schiffseignern, Seeleuten und Dockarbeitern somit Gelegenheit gaben, ihre Produktivität zu steigern. Dabei kommen die Unterschiede zwischen den Entwicklungen im England des 18. Jh.s, der Niederlande im 17. Jh. und Spaniens im 16. Jh. klar zum Ausdruck. Aus den 15 Beiträgen seien drei hervorgehoben: Milja van Tielhof/Jan Luiten van Zanden: *Productivity Changes in Shipping in the Dutch Republic: The Evidence from Freight Rates, 1550–1800*, S. 47–80; David J. Ormrod: *Institutions and the Environment: Shipping Movements in the North Sea/Baltic Zone, 1650–1800*, S. 135–166; Richard W. Unger: *Ship Design and Energy Use, 1350–1875*, S. 249–276. Eine umfangreiche gemeinsame Bibliographie, kurze Vorstellungen der Autoren und ein gemischtes Personen-, Orts- und Sachregister beschließen den anregenden Band.

Lübeck

ROLF HAMMEL-KIESOW

HELMUT VOGT: *Bierbaum-Proenen 1929–1952. Ein Familienunternehmen während Weltwirtschaftskrise, Nationalsozialismus und Wiederaufbau*. Bachem, Köln 2012, 160 S., 24,95 €.

Die Arbeit von Helmut Vogt beschäftigt sich mit Bierbaum-Proenen, einem Hersteller von Arbeitsbekleidung aus Köln. Der zeitliche Rahmen der Studie reicht dabei vom Beginn der Weltwirtschaftskrise 1929 bis zum Abschluss der Wiederaufbauphase nach dem Zweiten Weltkrieg 1952. Dabei ist diese Studie allein schon deshalb von Interesse, weil Darstellungen zu Unternehmen aus der Bekleidungsindustrie bislang noch absolute Mangelware sind.

Zunächst wird die Geschichte Bierbaum-Proenens seit der Wende zum 20. Jh. nacherzählt, wobei das Familienunternehmen allerdings bereits 1788 gegründet wurde. Dabei geht es insbesondere um die vierte Generation der Familie Proenen, die um die Jahrhundertwende in das Unternehmen eintrat und es bis in die 1950er Jahre führte. Die Weltwirtschaftskrise konnte das Unternehmen durch massive Rationalisierung überstehen, was sich nicht zuletzt in der Einführung der damals in der Bekleidungsindustrie noch wenig üblichen Fließfertigung äußerte. Für ein Unternehmen mit einer ausgeprägten betrieblichen Sozialpolitik war das kein einfacher Schritt, sollte ihm aber insbesondere in den 1930er Jahren zu Gute kommen.

Die 1930er Jahre gestalteten sich für das Unternehmen äußerst erfolgreich. Umsätze und Gewinne stiegen stark an. Bierbaum-Proenen profitierte sowohl von der starken Nachfrage nach Arbeitsbekleidung wie auch von Aufträgen, was damals für Bekleidungsunternehmen allerdings üblich war. Während des Zweiten Weltkriegs lag der Fokus der Produktion vermehrt auch auf der Wäscheherstellung für die Wehrmacht, was dem Unternehmen half, sein ökonomisches Überleben zu sichern.

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 100. Band, Heft 2 (2013)

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart

Urheberrechtlich geschütztes Material. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitungen in elektronischen Systemen.
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2013

Nach dem Krieg hatte die Firma bis 1948 große Schwierigkeiten, die Produktion wieder in Gang zu bringen, nicht zuletzt weil die Rohmateriallager verloren gegangen waren. Erst im Jahr 1952 konnte der Wiederaufbau des Unternehmens nach dem Krieg als abgeschlossen gelten.

Anzumerken ist, dass der Kontext der Branchenentwicklung hier ein wenig zu kurz kommt: Dass ökonomisch für die Bekleidungsindustrie nach 1933 ein „Goldenes Zeitalter“ (S. 138) angebrochen sei, bedarf beispielsweise der Differenzierung angesichts insgesamt relativ langsam steigender Produktionsmengen und teilweise schlechter Preise. Das Wachstum vieler Firmen beruhte nicht zuletzt auch auf der Verdrängung jüdischer Unternehmen, die bis 1938 weitgehend abgeschlossen war. Dafür konnte Bierbaum-Proenen nichts, die als Hersteller von Arbeitsbekleidung ohnehin vom Wirtschaftsaufschwung profitierten, trotzdem hätte man hier vielleicht etwas vorsichtiger formulieren können.

Ein wichtiges Merkmal der Unternehmensgeschichte von Bierbaum-Proenen erblickt der Autor in der exponierten Rolle, die insbesondere Franz Proenen im Kölner Wirtschaftsleben spielte. In seinem Haus fanden zahlreiche gesellschaftliche Anlässe statt, er spielte eine führende Rolle in verschiedenen Wirtschaftsverbänden sowie der Kölner IHK. 1930 lieferte er sich eine scharfe öffentliche Auseinandersetzung mit dem Kölner Oberbürgermeister Konrad Adenauer, der kurz zuvor die Gemeindesteuern erhöht hatte. Seit 1931 befand sich Franz Proenen in der Leitung der Kölner IHK, deren Vorsitz er jedoch gegen die gewichtige Persönlichkeit Paul Silberbergs nicht erlangen konnte.

Die politische Rolle der Führungsriege bei Bierbaum-Proenen nach 1933 bewertet Vogt ambivalent. Zunächst stellt er fest, dass die Leitung der Firma vor der „Machtergreifung“ keinesfalls mit dem Nationalsozialismus sympathisierte, dessen Politik habe anfangs jedoch mit der paternalistischen Einstellung der Unternehmensleitung gut zusammengepasst. Franz Proenen trat bereits im April 1933 der Partei bei, wobei der Autor allerdings belegen kann, dass der Druck der örtlichen NSDAP dabei eine wichtige Rolle spielte. Insgesamt charakterisiert Vogt die Haltung der Führungsriege gegenüber dem Nationalsozialismus als eine ambivalente Mischung aus politischem Opportunismus und Anpassung zum Wohle der Firma, wobei die Frage der Identifikation mit den Zielen des Nationalsozialismus weitgehend offen bleibt und wohl auch bleiben muss. Wie andere Bekleidungsunternehmen an industriellen Standorten hatte das Unternehmen im Übrigen kaum Zwangsarbeiter und scheint sich auch an „Arisierungen“ nicht beteiligt zu haben.

Vogts Buch ist gut recherchiert und bietet zahlreiche interessante Details im Einzelnen. Allerdings ist der Fokus der Arbeit insgesamt stärker politik- denn genuin unternehmenshistorisch angelegt. Der Frage nach „Verstrickung“ und Resistenz des Führungspersonals wird sehr viel Aufmerksamkeit geschenkt, während die eigentliche Firmengeschichte dahinter etwas zurücktritt. Die kriegswirtschaftlichen Rahmenbedingungen beispielsweise werden nur knapp und mitunter etwas pauschal thematisiert, obwohl das Quellenmaterial hier offensichtlich mehr hergegeben hätte. Angesichts dessen, dass auf dem Gebiet der Geschichte der Bekleidungsindustrie weiterhin große Forschungslücken existieren, wären hier genauere Ausführungen sicherlich von Interesse gewesen. Aber letztlich lässt sich ja jedes Buch mit dem Argument kritisieren, dass der Autor eigentlich ein ganz anderes hätte schreiben sollen. Insgesamt hat Vogt eine solide und spannende Studie abgeliefert, in welcher der „ökonomische Kern“ der Unternehmensentwicklung allerdings ein wenig zurücktritt.

München

ROMAN KÖSTER

HANS ADOLF WEYERSHAUS: *Wirtschaftsprüfung in Deutschland und erster europäischer Zusammenschluß (1931–1961)* (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte 121). Steiner, Stuttgart 2012, 398 S., 59,00 €.

Das zu besprechende Werk setzt sich mit der Geschichte des wirtschaftlichen Prüfungswesens auseinander und wurde im Jahr 2007 als Dissertationsschrift unter der Betreuung von Professor Dr. Wessel an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf angenommen. Es stellt insbesondere dar, wie

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 100. Band, Heft 2 (2013)

©Franz Steiner Verlag, Stuttgart

Urheberrechtlich geschütztes Material. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitungen in elektronischen Systemen.
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2013

sich unter stark wechselnden politischen Rahmenbedingungen die Wirtschaftsprüfung in Deutschland seit ihrer Begründung 1931 bis zu einem wieder einheitlichen Berufsrecht in der Bundesrepublik 1961 entwickelt hat, und wie die deutsche Wirtschaftsprüfung ihre Aufgabe, die Interessen der Unternehmen und deren Kapitalgeber prüfend und beratend zu wahren, national und in Zusammenarbeit mit den internationalen Berufsständen aufgefasst hat.

Das Buch umfasst, neben Vorbemerkungen und einer umfassenden Zusammenfassung, neun weitere Teile. Nachdem im zweiten Teil handelsrechtliche und betriebswirtschaftliche Grundbegriffe geklärt wurden, informiert der dritte Teil über die Entstehung der Wirtschaftsprüfung im angloamerikanischen Raum, die eng mit der Industrialisierung, der Entstehung von Kapitalgesellschaften und der damit verbundenen Trennung zwischen Eigentum und Dispositionsgewalt verbunden war. In Großbritannien wurde daher schon 1848 eine verpflichtende Jahresabschlussprüfung eingeführt.

Der vierte Teil ist der Wirtschaftsprüfung in Deutschland im Zeitraum 1931 bis 1945 gewidmet und nicht nur der umfangreichste, sondern nach Auffassung des Rezensenten auch der wertvollste Teil des Buches. Er zeigt zunächst die Entwicklung des Revisionswesens bis zum Jahr 1931 auf. Nach der Reichsgründung im Jahr 1871 kam es durch den Wegfall des Konzessionssystems zu zahlreichen neugegründeten Aktiengesellschaften. Umfangreicher Missbrauch führte zur Trennung von Vorstand und Aufsichtsrat und zur Gründungsprüfung. Regelmäßige Pflichtprüfungen wurden hingegen zunächst nur für Genossenschaften eingeführt. Erst die Weltwirtschafts- bzw. die Bankenkrise und das in diesem Kontext beobachtete Versagen von Aufsichtsräten führten zur Einführung der Pflichtprüfung von Aktiengesellschaften im Jahr 1931. Mit der nationalsozialistischen Machtergreifung ging ein tiefgreifender Wandel einher. Die neuen Machthaber erkannten die Wirtschaftsprüfer als Vertreter des öffentlichen Interesses zwar an, unterwarfen sie aber auch ihren eigenen Anschauungen. Es kam zur Gleichschaltung des Berufsstands, das Institut der Wirtschaftsprüfer schloss sich dem Bund Nationalsozialistischer Deutscher Juristen, dem späteren nationalsozialistischen Rechtswahrebund, an, und die noch bestehenden anderen Berufsverbände lösten sich auf. Wirtschaftsprüfer mussten Mitglied des Instituts werden. Sie wurden in das nationalsozialistische Wirtschafts-, Sozial- und Unternehmensverständnis eingegliedert. Während des Zweiten Weltkriegs wurden zur Sicherstellung der Durchführung kriegsnotwendiger Maßnahmen Wirtschaftsprüfer, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und vereidigte Buchprüfer in der Reichskammer für Wirtschaftstreuhänder zusammengeschlossen. Der Ausbau des Berufsrechts und die Verfolgung berufspolitischer Ziele kamen während des Krieges praktisch zum Erliegen. Schließlich informiert der Verfasser auch über Normsetzungen in dieser Periode, wobei dem Aktiengesetz 1937 besondere Relevanz zukommt, und über einschlägige Tagungen, insbesondere den Weltkongress der Wirtschaftsprüfer 1938.

Nachdem der fünfte Teil kurz über die Kapitulation und das Besatzungsregime informiert, beschäftigt sich der sechste Teil mit dem Prüfungswesen in der sowjetisch besetzten Zone bzw. in der DDR, wo alle Prüfungstätigkeiten von der staatlichen Finanzrevision durchgeführt wurden, die auch die Planerfüllung zu prüfen hatte. Im siebten Teil greift der Autor die Entwicklung in den drei westlichen Zonen und ab 1949 in der Bundesrepublik Deutschland auf. Für die britische Zone wurde ein Berufsrecht geschaffen, das zum Vorbild für alle westlichen Besatzungszonen und die neugegründete Bundesrepublik Deutschland wurde, wo dann 1961 eine bundeseinheitliche Wirtschaftsprüferordnung verabschiedet und die Wirtschaftsprüferkammer als Organ der Berufsaufsicht eingerichtet wurde.

Gegenstand des achten Teils ist das Wirken der Union Européenne des Experts Comptables Economiques et Financiers, die 1951 mit den Zielen Meinungs-austausch, Angleichung der Normen, internationale Berufsausübung und Aufbau von Beziehungen zur OECD gegründet wurde und 1986 in der Fédération des Experts Comptables Européens aufging. Der neunte Teil stellt bedeutende Persönlichkeiten vor, welche die deutsche Wirtschaftsprüfung im Wandel der politischen Rahmenbedingungen geprägt haben. Abgerundet werden die Ausführungen durch den zehnten Teil, der die Europäisierung bzw. die Internationalisierung des deutschen Prüfungswesens aufzeigt und in diesem Kontext wichtige Entwicklungen in den Rechnungslegungs- und Prüfungsnormen seit den 1960er Jahren beleuchtet.

Wer die Vergangenheit nicht kennt, kann weder die Gegenwart verstehen, noch die Zukunft adäquat gestalten. Dies gilt auch oder sogar insbesondere für das wirtschaftliche Prüfungswesen.

Diese Aussage belegt den Wert der vorliegenden Monographie. Ihr besonderer Nutzen liegt in der Analyse der Wirtschaftsprüfung im „Dritten Reich“, ein Thema, das von der bisherigen Forschung eher vernachlässigt wurde. Die Lektüre des Buches ist gewinnbringend und nicht nur wirtschaftshistorisch interessierten Lesern, sondern auch Personen, die mit einschlägiger Normengebung zu tun haben, zu empfehlen.

Darmstadt

REINER QUICK

BARTOLOMÉ YUN-CASALILLA/PATRICK K. O'BRIEN with FRANCISCO COMÍN COMÍN (Hg.): *The Rise of Fiscal States: A Global History 1500–1914*. Cambridge U. P., Cambridge 2012, 471 S. (41 Abb., 56 Tab.) 65.00 £.

Ausgehend von und in Auseinandersetzung mit den Theorien von J. A. Schumpeter und D. North über die entscheidenden Schritte auf dem Weg zum Fiskalstaat untersuchen die 18 Beiträge des Bandes durchaus verschiedene Ansätze und Vorgehensweisen in Europa und Asien. Zwölf Autoren widmen sich den Entwicklungen in Europa (Niederlande, habsburgische Niederlande/Belgien, Frankreich, Großbritannien, Deutschland, Österreich, Russland, Portugal, Spanien, italienische Staaten, Kirchenstaat, Osmanisches Reich), vier denen in Asien (zweimal China, Japan, Indien). Für das 17. Jh. werden die zahlreichen Kriege, die Intensivierung des Überseehandels sowie die Kolonisation als wichtige Faktoren für die Erschließung neuer Geldquellen charakterisiert; zudem lieferten die Kolonialmächte Anstöße für das Finanzsystem asiatischer Staaten. Waren aus den Überseegebieten erweiterten wiederum in Europa die Palette der besteuerten Güter, zumal die in der Regel teureren Produkte höhere Einkünfte pro Maßeinheit erbrachten. Der Übergang zum Steuerstaat erfolgte dann in vielen Fällen im 19. Jh., in Russland und den asiatischen Staaten ermöglichten Veränderungen in der Besteuerung Investitionen durch ausländisches Kapital. Ebenso übernahmen etliche asiatische und europäische Staaten die fortschrittlicheren Finanzierungsmethoden und Verwaltungstechniken anderer Länder, so Spanien die Frankreichs im 18. Jh. Deutlich wird in allen Beispielen, wie immer wieder neue Ansätze getestet und z. T. wieder aufgegeben wurden, und dass die Gewichtungen zwischen direkten und indirekten Steuern sowie Kreditaufnahmen teilweise starken Schwankungen unterlagen. Ebenso wenig lässt sich von einem Königsweg sprechen, sondern verschiedene Entwicklungswege mit unterschiedlicher institutioneller Ausformung und verschiedenen Graden der Kreditfinanzierung standen und stehen nebeneinander.

Selbstverständlich können in einer Rezension nicht alle Beiträge auch nur angerissen werden, müssen Beschränkungen erfolgen. Während des 17. Jh.s, dem goldenen Zeitalter der Niederlande, dominierten in den Provinzen erhobene indirekte Steuern sowie Kreditaufnahmen die Staatseinnahmen, doch verschlang die Bedienung der Kredite große Teile der Ausgaben; allerdings begünstigten bis ins 18. Jh. niedrige Zinssätze den Haushalt. Im 18. Jh. traten direkte Steuern an die Stelle der indirekten, und bis um 1800 zählten die Niederlande trotz des ökonomischen Rückgangs im 18. Jh. zu den reichsten Ländern. Erst der fast eingetretene Staatsbankrott führte ab 1850 zu einer Neuordnung des Steuersystems und des Schuldenwesens, begünstigt durch Einnahmen aus den überseeischen Besitzungen sowie dem Beginn eines modernen ökonomischen Wachstums. Martin Daunton kontrastiert die englische Entwicklung mit der französischen und betont deren Überlegenheit; ohnehin sei Großbritannien der einzige „fiscal state“ bis 1815 gewesen. Für Frankreich konstatiert Richard Bonney die Ungleichheit der Lastenverteilung und die daraus resultierenden Legitimationsprobleme. Michael North stellt für Deutschland das Nebeneinander von Städten, Territorien und Krone heraus, bevor das 19. Jh. Angleichungen erbrachte, wobei der Einführung der Einkommensteuer in Preußen 1891 bis 1893 eine zentrale Bedeutung zukam. In Russland erfolgte die Einführung der Einkommensteuer erst 1916, zuvor waren vor allem die Bauern übermäßig belastet worden. Durchaus interessant gestaltete sich die Entwicklung in Portugal, wo die Krone zunächst vom Asien- und nach dessen

Rückgang vom Brasilienhandel enorm profitierte, so dass erst in den 1630er und 1640er Jahren die Erhebung direkter und indirekter Steuern erste Schritte hin zum Fiskalstaat bedeuteten. Tiefgreifende Veränderungen erfuhren die Steuersysteme in den italienischen Staaten, so wurden Steuerprivilegien gestrichen, die Besteuerung von Stadt- und Landbewohnern gestaltete sich zunehmend gleicher, die Zahl der besteuerten Objekte stieg deutlich und die Ausgestaltung der Steuerverwaltungen von Stadt- sowie sonstigen Staaten näherten sich an. Das chinesische Steuersystem mit seinen Wurzeln im 7. Jh. v. Chr. belastete zwar den Einzelnen vergleichsweise gering, verhinderte aber bis zur Neuordnung eine Transformation zu einer modernen Wirtschaft. Japan wiederum orientierte sich zunächst an China, seit dem späten 19. Jh. an den USA und England. Im Gegensatz zur englischen Herrschaft kannte das Mogulreich keine Verschuldung. Die durchweg hochwertigen und lesenswerten Beiträge des Bandes präsentieren den Stand der Forschung, und sie regen zu weiteren, nicht zuletzt vergleichenden Untersuchungen an, zumal die Steuersysteme stark von der Wirtschaftsstruktur abhingen, zudem durch tradierte und religiöse Vorstellungen Besonderheiten aufwiesen. Die Einbeziehung in den Welthandel veränderte ebenfalls die Finanzierungssysteme.

Siegen

BERND FUHRMANN

ALF ZACHÄUS: *Chancen und Grenzen wirtschaftlicher Entwicklung im Prozess der Globalisierung. Die Kupfermontanregionen Coquimbo (Chile) und Mansfeld (Preußen/Deutschland) im Vergleich 1830–1900*. Lang, Frankfurt a. M. u. a. 2012, 389 S. (12 Abb., 49 Tab., 54 Diagramme), 62,80 €.

Den Ausgangspunkt der vorliegenden Studie, einer am Europäischen Hochschulinstitut in Florenz angenommenen Dissertation, bildet „die Frage nach den Chancen von Wirtschaftsregionen, sich im Kontext globaler Transformationsprozesse nachhaltig zu industrialisieren und zu überregionalen industriellen Revolutionen beizutragen“ (S. 331). Für seinen Vergleich wählt Zachäus zwei Regionen aus, die beide von einer für Industrialisierungsprozesse relevanten Montanindustrie beherrscht wurden, jedoch eine völlig unterschiedliche Entwicklung nahmen.

Chiles Norden wurde in den 1850er und 1860er Jahren zum wichtigsten Kupferlieferanten Großbritanniens. Entscheidend für die chilenische Kupferindustrie und den Verlauf der industriellen Revolution in Chiles Norden wurde die Öffnung des britischen Binnenmarktes für verarbeitetes Kupfer im Jahre 1853. Die Hüttenwerke an der chilenischen Pazifikküste stiegen nun zu den führenden Zulieferern Europas für Barrenkupfer auf und konnten diese Position bis zum Beginn der 1890er Jahre halten. Allerdings bedeutete dies auch, dass die von der chilenischen Kupfermontanindustrie ausgehenden Vorwärtskoppelungseffekte nicht in Chile, sondern in den wirtschaftlichen Zentren in Übersee zum Tragen kamen.

Beide Vergleichsregionen unterschieden sich erheblich hinsichtlich ihrer geologischen Gegebenheiten und institutionellen Rahmenbedingungen. In Mansfeld fand der Abbau unter dem Direktorialprinzip mit starker staatlicher Durchdringung des betrieblichen Managements statt, während der Bergbau in Coquimbo in privat betriebenen Bergwerken und Hütten erfolgte. Der Abbau der schwefelhaltigen Kupferschiefer mit geringem Metallgehalt in Mansfeld erforderte frühzeitig die Bildung größerer betrieblicher Einheiten, während man sich in Coquimbo lange auf den Abbau kleinerer Vorkommen mit hohen Profiten konzentrieren konnte.

Seit den 1880er Jahren begannen sich die globalen Rahmenbedingungen zum Nachteil des weltweit führenden chilenischen Kupferbergbaus zu verändern. Mit der Einführung effizienterer Bergbau- und Hüttentechnologien, die den Abbau geringwertiger Kupfererze mit hohem Schwefelgehalt rentabel machten, entstanden in den 1880er Jahren in Nordamerika und in Andalusien neue Großminen. Ab der zweiten Hälfte der 1870er Jahre kam die technische Entwicklung in Coquimbo weitgehend zum Erliegen. Entscheidend wurden die Sperre des amerikanischen Binnenmarktes für Kupfererzimporte im Jahre 1889 und die verschärfte andalusische Konkurrenz auf dem europäischen

Markt. Zur Erschließung neuer Lagerstätten fehlten in den 1890er Jahren das nötige Kapital und Unternehmen entsprechender Größe.

Die Hauptabnehmer der Mansfelder Gewerkschaft waren bis zur Jahrhundertwende fast ausschließlich deutsche Unternehmen. Mansfeld gelang es deshalb im Zuge der Expansion der deutschen Wirtschaft und der damit verbundenen Binnennachfrage, sich in den 1870er und 1880er Jahren technologisch zu modernisieren und zu einem Großunternehmen der Kupfermontanindustrie weiterzuentwickeln.

Zachäus legt seinem Vergleich eine detaillierte Untersuchung des jeweiligen Produktionsvolumens und der Arbeits- und Gesamtproduktivität zu Grunde. Er fragt nach den Ursachen und treibenden Kräften des ökonomischen Wachstums und den vielfältigen Gründen regionaler Entwicklungsdisparitäten unter den Bedingungen der Entwicklung des Weltkupfermarktes und analysiert die von beiden Regionen ausgehenden Nachfrageeffekte.

Die Studie widerlegt eindeutig Franks These (Andre Gunder Frank: *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. New York/London 1968, S. 55–60) von der Kontrolle der natürlichen Ressourcen, des Außenhandels und der Finanzinstitutionen im postkolonialen Chile durch europäisches Kapital. Coquimbos Export lag spätestens ab 1845 in den Händen chilenischer Staatsbürger. Zachäus bestätigt stattdessen Amins schon 1974 vertretene These (Samir Amin: *Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment*, Bd. I. New York/London 1974, S. 40–42) von den günstigen *Terms of Trade* und den hohen Profitraten von Primärgüterproduzenten in den späteren Entwicklungsländern, eine Situation, die sich erst nach 1880 änderte. In Chile begannen nach 1896 große amerikanische Konzerne damit, Erze mit geringem Metallgehalt abzubauen. Erst jetzt blieben Chilenen bei diesem Geschäft außen vor.

Es ist Zachäus gelungen, seinen Ansatz für eine überzeugende Analyse der divergenten Entwicklung zweier Kupfermontanregionen unter den Bedingungen zunehmender weltwirtschaftlicher Verflechtung und des unterschiedlichen Verlaufs industrieller Revolutionen in den beiden Regionen fruchtbar zu machen. Seine Studie sollte Anlass sein, die äußeren Faktoren regionaler wirtschaftlicher Entwicklung – wie den Einfluss von Weltmarktentwicklungen oder die Bedeutung von ökonomischer und politischer Dominanz, aber auch die Rolle von Netzwerken – stärker in den Blick zu nehmen und die regionale Wirtschaftsgeschichte stärker an die Globalgeschichte anzunähern.

Osnabrück

HANS-WERNER NIEMANN