







































































































handel mit Getreide und Mehl wurde auf Landwirte, Mühlen und professionelle Getreidehändler beschränkt, um den spekulativen Einfluss von Außenseitern abzuwehren (S. 27-39).

Im dritten Beitrag des Bandes behandelt Günter Franke „Die Errichtung der Deutschen Terminbörse im Spannungsfeld von ausländischen Vorbildern und nationaler Vorsicht“. Der Terminhandel mit Wertpapieren wurde in Deutschland während der Weltwirtschaftskrise eingestellt. Die in der Bundesrepublik Deutschland lange Zeit herrschende enge Regulierung der Finanzmärkte war kein günstiges Klima für ihn. Erst 1969 wurde der Wertpapierterminhandel wieder aufgenommen. Einen erheblichen Schub erhielt er in den achtziger Jahren durch zwei Faktoren, die sich gegenseitig verstärkten: die Liberalisierung und die Internationalisierung der Finanzmärkte. Nach dem Vorbild des London International Financial Futures Exchange wurde 1988 die Deutsche Terminbörse (DTB) gegründet. Diese verzichtete von Anfang an auf den Parketthandel und stützte sich ausschließlich auf den damals neuen elektronischen Handel. Die elektronische Börse bedeutete nicht nur eine Kostenreduzierung, sondern erlaubte auch, da die Händler nicht mehr persönlich anwesend sein mussten, eine rasche nationale und internationale Expansion. Nach der Fusion mit der Schweizer Terminbörse expandierte die DTB 1998 zum European Exchange (EUREX) und etablierte sich als eine der führenden internationalen Terminbörsen. Die elektronische Börse, die inzwischen weltweiter Standard ist, ermöglicht den algorithmischen Handel, bei dem Käufe und Verkäufe von Wertpapieren durch Signale gesteuert werden, die im Vorhinein von Computerprogrammen festgelegt sind. Der Handel mit großen Umsätzen innerhalb kürzester Zeit eröffnete neue Chancen, aber auch neue Risiken an den Terminbörsen (S. 41-57).

Lutz Johannig führt mit dem vierten und letzten Beitrag über „Die Bedeutung der Derivate für die Funktionsfähigkeit von Finanzmärkten“ in die aktuelle Diskussion über Derivate ein. Johannig verweist auf empirische Untersuchungen, nach denen der Terminhandel mit Aktien, Waren oder Devisen nicht immer, aber doch überwiegend die Stabilität der Basismärkte verbessert hat. Ein Problem bleibt der Zertifikatmarkt, vor allem, weil viele Anleger in der Finanzkrise seit 2008 durch Zertifikate hohe Verluste erlitten. Johannig hält ein Produktverbot dennoch nicht für zweckdienlich, sondern fordert eine verbesserte Produkttransparenz, so dass die Anleger Produkteigenschaften wie Risiko, Bonität, Liquidität, Verwaltungsgebühren und Vertriebskosten besser erkennen und vergleichen können (S. 59-71). Eine risikolose Rendite werden Anleger dennoch nicht erwarten dürfen.

Die abschließende rege Diskussion zeigt, dass die öffentliche Debatte zum Thema „Derivate“ noch längst nicht abgeschlossen ist. Zwei Ergebnisse der Beiträge und der Diskussion scheinen mir besonders bemerkenswert. Ein erstes Ergebnis: Derivate haben seit jeher zwei Seiten. Sie können Risiken auffangen und stabilisierend auf die Basismärkte wirken. Sie können aber auch große Risiken mit sich bringen; das Risiko eines Totalverlusts ist bei Termingeschäften deutlich größer als bei Kassageschäften. Das zweite Ergebnis: Derivate sind nicht die einzigen riskanten Finanzgeschäfte, und es wäre eine Illusion, wenn man mit einem Bann der Derivate die Risiken aus den Finanzmärkten vertreiben wollte. Carola Gräfin von Schmettow erinnerte in der Diskussion daran, dass Anleger in den letzten Jahren auch mit Basisprodukten wie Aktien, die zeitweilig als „Blue Chips“ galten, erhebliche Verluste erleiden konnten (S. 80). Die Abwägung von Risiko und Ertrag bleibt ein zentrales Thema der Finanzmärkte.

Marburg

GERD HARDACH

THILO JUNGKIND: *Risikokultur und Störfallverhalten der chemischen Industrie. Gesellschaftliche Einflüsse auf das unternehmerische Handeln von Bayer und Henkel seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts* (Perspektiven der Wirtschaftsgeschichte 3). Steiner, Stuttgart 2013, 332 S., 56,00 €.

Die vorliegende Untersuchung behandelt die Frage, wie die chemische Industrie in der Bundesrepublik zwischen den 1950er und 1970er Jahren mit den dieser Branche eigenen besonderen Risiken

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 101. Band, Heft 2 (2014)

©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 2014

der Produktion umging. Dabei untersucht Jungkind dieses Problem, indem er auf das Wechselverhältnis zwischen den beiden als Fallstudien herangezogenen Unternehmen – der Bayer AG und der Henkel KGaA – und der sie umgebenden näheren Werksumwelt wie auch dem weiteren gesellschaftlichen Umfeld eingeht. Seine Fragestellung formuliert der Verfasser unter Rückgriff auf die „neoinstitutionalistische Organisationstheorie“ und verknüpft diese mit dem Ziel, sie kulturwissenschaftlich zu erweitern. Darunter versteht er offenbar im Wesentlichen zum einen die Anstrengungen der Akteure, die risikobehaftete Produktion in übergeordnete Deutungsmuster einzufügen und ihr somit einen Sinn zu verleihen, zum anderen den Einbezug des gesellschaftlichen Umfelds in die Analyse. So sinnvoll eine solche Herangehensweise freilich ist, so zweifelhaft erscheint es, ob es heute wirklich noch nötig ist, auf die Unzulänglichkeiten der Neoklassik für die unternehmenshistorische Forschung zu verweisen und die Geschichte der Institutionenökonomik bis hin zum Frühwerk von Douglass C. North ausführlich wiederzugeben.

Der Anspruch einer solch umfassenden Unternehmensgeschichte ist weit gefasst: Letztlich kommt es Jungkind darauf an, „alle relevanten Akteure in ihren Handlungslogiken und den emergenten Interdependenzen ernst zu nehmen [...]. Die Unternehmen selbst, die jeweilige Umwelt- und Wirtschaftspolitik samt ihrer Durchsetzungsinstrumentarien, Experten, Medien und soziale Bewegungen müssen beachtet werden, wenn es um raum- und zeitabhängige Handlungslogiken von Unternehmen der chemischen Industrie geht.“ (S. 47) Das ist zweifellos eine einleuchtende Forderung – gleichwohl würde es die Einlösung dieses Anspruchs z. B. auch erfordern, umweltbezogene Gesetzgebungsprozesse und den Einfluss der Industrie auf diese Prozesse mit zu untersuchen. Dies geschieht nicht, wie dem Autor wohl auch bewusst geworden ist, wenn er sich von dem Ziel löst, auch die Umweltgesetzgebung einbeziehen zu wollen (S. 61).

Inhaltlich setzt die Untersuchung nach dem Zweiten Weltkrieg ein und skizziert den Umgang der beiden beispielhaft untersuchten Unternehmen mit den von ihnen verursachten Luft- und Abwasserverschmutzungen. Hier wird deutlich, dass beide Unternehmen in längerfristiger Kontinuität einer Auffassung standen, wonach Verschmutzungen der Luft und der Flüsse durch die chemische Industrie hinzunehmen seien, wenn die wirtschaftliche Prosperität nicht gefährdet werden sollte – ja mehr noch: Die Legitimität der Verschmutzung stand nicht wirklich in Frage. Dies änderte sich bis zum Ende der 1960er Jahre auch deshalb nicht, weil sowohl die Bewohner der näheren Umgebung als auch die Behörden diese Haltung teilten. Auch wenn der Verfasser mit seiner Untersuchung erst nach dem Zweiten Weltkrieg einsetzt, wäre es interessant gewesen zu erfahren, inwieweit im kollektiven Gedächtnis der Akteure große Unfälle der chemischen Industrie, beispielsweise die Explosion des BASF-Werkes in Oppau 1921, noch präsent waren, und inwieweit solche Ereignisse auch das Risikoverhalten nach 1945 prägten.

Mit Beginn der 1970er Jahre verschärfte sich die umweltbezogene Gesetzgebung. Bei den untersuchten Unternehmen führte dies nach Jungkind dazu, dass diese erkannten, mit ihren überkommenen Beschwichtigungsstrategien verlorenes Vertrauen in der Bevölkerung nicht zurückgewinnen zu können. Fortan legten sie größeres Gewicht auf die organisatorische Implementierung des Luft- und Gewässerschutzes. Insgesamt überrascht die hohe Geschwindigkeit, mit der die Unternehmen die veränderten Rahmenbedingungen wahrnahmen und in ihre Sicherheitskonzepte integrierten: Innerhalb weniger Jahre war hier ein grundlegender Wandel vollzogen. Eine wichtige Kategorie in diesem Zusammenhang ist der „Vertrauensverlust“, der zu einem Rückgang der ehemals unangefochtenen, patriarchalisch grundierten unternehmerischen Deutungshoheit darüber führte, was als umweltgefährdend anzusehen sei und was nicht. Jungkind schreibt einer auch durch einsichtige Führungspersönlichkeiten in beiden Unternehmen vorangetriebenen veränderten Prioritätensetzung das Ergebnis zu, dass es in beiden Unternehmen gelang, den Umweltschutz nicht nur als rhetorisches Zugeständnis an eine kritischere Öffentlichkeit zu interpretieren, sondern auch tatsächlich im Unternehmen zu verankern und so die Immissionsverhältnisse zu verbessern – wie defizitär auch immer dies aus heutiger Sicht scheinen muss: Aus zeitgenössischer Perspektive waren die Verbesserungen „erheblich“ (S. 244).

Anschließend schildert der Autor die Umstände des Seveso-Unglücks von 1976 in nicht ganz einleuchtender Ausführlichkeit, da der verantwortliche Schweizer Konzern Hoffmann-La Roche im Untersuchungsdesign bislang keine Rolle spielte. Wichtig waren denn auch eher die Auswirkungen



auf das Image der deutschen chemischen Industrie. Diese bemühte sich, angesichts eines neuen Engagements der Behörden, Gefahrstoffdefinitionen auszuweiten, hier dämpfend Einfluss zu nehmen. Der Befund, dass es den Unternehmen in der Folgezeit nicht mehr gelang, verlorengangenes Vertrauen wieder aufzubauen, überzeugt zwar grundsätzlich. Im Fall eines (wie sich später herausstellte, nur vermeintlichen) Störfalls bei Henkel ist die Beweisführung jedoch lückenhaft – letztlich muss der Artikel einer Boulevardzeitung als Beleg für einen gesellschaftlichen Vertrauensverlust herhalten.

Insgesamt wartet die Untersuchung mit einer Reihe interessanter Befunde auf, insbesondere motiviert das Ergebnis, dass die Unternehmensleitungen in der Phase der frühen 1970er Jahre sich als lernfähig erwiesen und versuchten, aktiv auf die veränderten gesamtgesellschaftlichen Rahmenbedingungen einzugehen, zu weiteren Forschungen. Als störend empfand der Rezensent den durchgängig theoretisierenden Jargon (wie hat man sich konkret Aushandlungsprozesse zwischen Unternehmen und ihrer „historisch-kulturellen Rahmung“ vorzustellen?), der potentiell interessante Ergebnisse eher verdeckt als offenlegt. Hinzu kommt die weit überdurchschnittliche Zahl von Tippfehlern, die den heute leider weithin üblichen Verzicht der Verlage auf ein Lektorat bedauern lässt.

Düsseldorf

MICHAEL C. SCHNEIDER

HEINZ D. KURZ: *Geschichte des ökonomischen Denkens* (Beck'sche Reihe 2784). Beck, München 2013, 128 S., 8,95 €.

Die vorliegende Arbeit gibt einen Überblick über die Geschichte des ökonomischen Denkens bis heute. Sie beginnt mit einer knappen Darstellung des antiken und mittelalterlichen Wirtschaftsdenkens. Danach wird die ökonomische Klassik vorgestellt, vor allem Adam Smith als Gründungsvater der Nationalökonomie und David Ricardo. Dem Marxismus widmet der Verfasser einen eigenen Abschnitt, ebenso dem Marginalismus und Joseph Schumpeter, der für Kurz' wissenschaftliches Oeuvre eine große Rolle spielt. Nach Ausführungen zum Keynesianismus, zur neoklassischen Synthese und zum Monetarismus werden abschließend noch neuere Entwicklungen auf ausgewählten Sachgebieten wie der Spieltheorie oder der Entwicklungsökonomik behandelt.

Die Darstellung bleibt insgesamt einer Fortschrittsperspektive verpflichtet. Zwar werden eingangs das „Erfahrungsobjekt“ und das „Erkenntnisobjekt“ Wirtschaft voneinander abgegrenzt – wobei die ursprüngliche Bedeutung dieser auf Alfred Amonn zurückgehenden Differenzierung hier nicht gemeint ist. Vielmehr wird damit zwischen dem Stand der wirtschaftlichen Entwicklung und der theoretischen Reflektion ökonomischer Vorgänge unterschieden. Die Darstellung selbst geht jedoch nur punktuell und dann auch eher pauschal auf wirtschaftshistorische Entwicklungen ein. Viel wichtiger sind dem Verfasser die Darstellung theorieimmanenter Entwicklungen und die Rekonstruktion des Theoriefortschritts seit dem 18. Jh. Hier wird kompetent und komprimiert die Diskussion verschiedener Theoreme vorgetragen. Dabei spielen auch ordnungspolitische Debatten eine Rolle, was für dogmengeschichtliche Darstellungen nicht selbstverständlich ist.

Auf 128 Seiten ist eine „vollständige“ Darstellung der Entwicklung des ökonomischen Denkens nicht zu erwarten. Gleichwohl haben einige kürzere Texte in der ökonomischen Dogmengeschichte – durch Herausarbeitung großer Linien und thesenhafte Zuspitzung – den Status von Klassikern erlangt. So etwa Joseph Schumpeters „Epochen der Dogmen- und Theoriegeschichte“ oder Edgar Salins „Politische Ökonomie“. Das Buch von Heinz D. Kurz wird einen solchen Stellenwert wohl nicht erreichen. Zwar kennt sich der Autor mit den ökonomischen Theorien hervorragend aus und streut auch ein paar überraschende Urteile ein; dennoch ist die Konzeption des Bandes recht konventionell und unterscheidet sich von anderen dogmengeschichtlichen Darstellungen vor allem dadurch, dass sie kürzer ist.

München

ROMAN KÖSTER

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 101. Band, Heft 2 (2014)

©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 2014

LYDIA LANGER: *Revolution im Einzelhandel. Die Einführung der Selbstbedienung in Lebensmittelgeschäften der Bundesrepublik Deutschland (1949–1973)* (Kölner historische Abhandlungen 51). Böhlau, Köln/Weimar/Wien 2013, 445 S., 54,90 €.

Die historische Forschung interessierte sich in den vergangenen Jahren verstärkt für die Ausbildung der westlichen Konsumgesellschaft. Die Entwicklungen des deutschen Einzelhandels nach dem Zweiten Weltkrieg blieben bisher jedoch weitgehend unbearbeitet, und eine Darstellung der Einführung der Selbstbedienung im Lebensmitteleinzelhandel in der Bundesrepublik Deutschland fehlte. Die umfangreiche Dissertation von Lydia Langer schließt diese Lücke. Langer geht in ihrer Studie, die 2011 mit dem Erhardt-Imelmann-Preis der Universität Köln ausgezeichnet wurde, der Frage nach, wie die Verkaufsform der Selbstbedienung nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs aus den USA in den Kontext der Bundesrepublik Deutschland transferiert wurde und den westdeutschen Lebensmitteleinzelhandel transformierte. Der Titel „Revolution im Einzelhandel“, unter dem die Studie 2013 im Böhlau-Verlag publiziert wurde, ist insofern irreführend, als sich Langers Interesse primär auf den Transfer des Selbstbedienungsmodells aus dem US-amerikanischen in den westdeutschen Einzelhandel richtet. Die dadurch ausgelösten Veränderungen im westdeutschen Einzelhandel beschreibt Langer zwar als durchaus grundlegend und tiefgreifend, widersteht aber in wohlthuend unaufgeregter Weise der Versuchung, von einer „Revolution“ zu sprechen. Die Studie gliedert sich in sieben unterschiedlich lange Kapitel und fokussiert auf den Zeitraum 1949 bis 1973, also auf die Zeit des westdeutschen „Wirtschaftswunders“, in der sich auch die Konsumgesellschaft etablierte. Ausgangspunkt von Langers Analyse sind die Strukturen und Organisationsformen des Einzelhandels in den USA und in Deutschland seit dem ersten Drittel des 20. Jh.s. Sie verweist – unter Einbezug originaler US-amerikanischer Quellen – explizit darauf, dass die Diskussionen, die in den 1920er Jahren im Einzelhandel über Rationalisierung und entsprechende Maßnahmen geführt wurden, nach 1945 entscheidende Anknüpfungspunkte für die Einführung der Selbstbedienung darstellten.

Die Stärke von Langers Studie ist der weite Blick auf die Transferbeziehungen zwischen dem US- und dem westdeutschen Einzelhandel sowie auf die Transformation des westdeutschen Einzelhandels durch die Einführung der Selbstbedienung. Langer zeichnet nach, wie die Verbreitung der Selbstbedienung nicht nur die Einzelhandelslandschaft veränderte, sondern auch weitreichende Folgen auf der Konsumenten- und Herstellerebene zeitigte: Langer geht unter anderem auch auf die Veränderungen in der Gestaltung der Verkaufsräume und der Warenpräsentation ein; sie spricht die sich stärker ausdifferenzierenden Funktionen des Verkaufspersonals an, ebenso die Kommunikation zwischen Händlern und Konsumenten und ihre jeweiligen sozialen Rollen, die sich verändernden Unternehmensstrukturen, die Produktwerbung und viele weitere Aspekte. Sie legt glaubhaft dar, „dass sich kein US-amerikanisches Modell von Selbstbedienung oder Supermarkt durchgesetzt hat, sondern dass die bundesdeutsche Einzelhandelslandschaft eine hybride Konstruktion aus Elementen US-amerikanischer Vorbilder, europäischer und nationaler bzw. regionaler Vorstellungen, Rahmenbedingungen und Handlungsstrategien darstellte“ (S. 310). Langers Fokus liegt auf den Arenen des (öffentlichen) Austauschs. Sie unterwirft die Rhetorik in den Fachzeitschriften und Publikationen, die ihr als Quelle dienen, nur punktuell einem Realitätstest. Folglich bleiben die konkreten Transfer-, Selektions- und Adaptionsvorgänge in den Unternehmen des Einzelhandels im Dunkeln. Insofern wird der Anspruch der Studie, „sich mit den Prozessen des Erwerbs, der Anpassung und der Bewertung von Wissen über die neuen Vertriebsformen sowie ihren wirtschaftlichen, soziokulturellen und politischen Grundlagen zu beschäftigen“ (S. 3), nicht eingelöst. Nichtsdestoweniger zeigt Langers Studie eindrucklich und kenntnisreich, wie voraussetzungsreich so alltägliche Handlungen wie der Einkauf im Selbstbedienungs-Supermarkt sind. Der Blick hinter die Regale des Selbstbedienungs-ladens auf die unternehmerischen Praktiken bleibt aber nach wie vor ein Forschungsdesiderat.

Zürich

KATJA GIRSCHIK

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 101. Band, Heft 2 (2014)

© 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 2014

MATTHIAS MAETSCHKE/DAVID VON MAYENBURG/MATHIAS SCHMOECKEL (Hg.): *Das Recht der Industriellen Revolution* (Rechtsordnung und Wirtschaftsgeschichte 5). Mohr Siebeck, Tübingen 2013, 264 S., 49,00 €.

Natürlich geht es in diesem Buch nicht um das (!) Recht in der (!) Industriellen Revolution. Wer hinter diesem Titel einen handbuchartigen Überblick der deutschen (Wirtschafts-) Rechtsgeschichte des 19. Jh.s erwartet, wird sicherlich enttäuscht werden. Vielmehr geht es in diesem Sammelband um die Wechselwirkung von wirtschaftlicher Entwicklung und Rechtsentwicklung, die anhand von Beispielen aus der Zeit radikaler Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft im „langen 19. Jahrhundert“ in Deutschland untersucht wird. Jedem Wirtschaftshistoriker dürfte klar sein, dass sich der Industrialisierungsprozess nicht einfach sein Recht geschaffen hat, sondern dass auch bestehende, sich aus einem ganz anderen Problemkontext erklärende Rechtsetzungen maßgeblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung hatten (und haben); oder wie in der Einleitung präziser formuliert wird: Dieser Band möchte die These empirisch unterfüttern, wonach „das Recht vor allem durch die Art, wie es den Rahmen für Wettbewerb in der Wirtschaft setzte, die Voraussetzungen und Folgen der Industrialisierung mitgestaltete“ (S. 18).

In seinem sehr umfangreichen Beitrag gibt Matthias Maetschke zunächst einen Überblick über die Wechselbeziehung von Recht und moderner Wettbewerbsordnung im Zeitalter der Industrialisierung. Dieser Beitrag enthält für einen Leser mit guten Vorkenntnissen der deutschen Industrialisierungsgeschichte wenig Neues. Aber darin sah der Autor wohl auch nicht den Sinn seines Beitrages. Vielmehr breitet er das gesamte Spektrum dieser Wechselbeziehung aus, damit sich der mit der Industrialisierungsgeschichte weniger gut vertraute Leser bei den folgenden Fallstudien besser orientieren kann. Das ist konzeptionell gut gedacht, allerdings ist die innere Strukturierung dieses Beitrages nicht immer ganz nachvollziehbar. So habe ich nicht verstanden, weshalb die Regelungen des Jugendarbeitsschutzes nicht im Kapitel „Fabrik“, sondern im Kapitel „Wirtschaftswachstum“ abgehandelt werden. Schließlich geht es dabei wesentlich um die Bedeutung des preußischen Regulativs über die Beschäftigung jugendlicher Arbeiter in Fabriken aus dem Jahr 1839. Dabei gilt es – abgesehen von den Mängeln der Überwachung – gerade als eine besondere Schwäche dieser Schutzbestimmung, dass nur die Ausbeutung von Kindern in den Fabriken eingeschränkt wurde, während Kinderarbeit außerhalb von Fabriken, also etwa im Familienverbund des (Klein-) Handels, des Handwerks oder der Landwirtschaft, lange Zeit keinerlei Restriktionen unterlag.

Die folgenden Fallbeispiele sind dagegen durchaus geeignet, bei Wirtschaftshistorikern der Industrialisierung „Aha-Effekte“ auszulösen. Sie behandeln dabei zum einen sowohl den Entstehungsprozess von Gesetzen als Problemlösungsansatz und die Einflussnahme von Interessengruppen auf den Gesetzgebungsprozess (Patentrecht, Telegraphenwegesgesetz von 1899, Hypothekenbankgesetz von 1899, Reichsversicherungsaufsichtsgesetz von 1901) als auch die Wirkungsgeschichte eines Gesetzes (Preußisches Eisenbahngesetz von 1838). Zum anderen untersuchen sie die Rechtsprechungspraxis bzw. deren Veränderung im Zuge der industriellen Entwicklung (Markenschutz sowie die sachenrechtlichen Probleme der leitungsgebundenen Energieversorgung).

Die meisten dieser Beiträge sind gründlich recherchiert und weisen eine Perspektive auf, die man aus wirtschaftshistorischer Sicht nur als aufschlussreiche, ergänzende rechtshistorische Erklärungsansätze einer unter Wirtschaftshistorikern mal mehr, mal weniger bekannten Problemstellung zur Kenntnis nehmen sollte. Insofern belegt dieser Band durchaus die von Mathias Schmoeckel in seiner Einleitung formulierte These, wonach bei jedem Eingriff in die Wirtschaftsordnung „bekannt sein muss, welche Wirkung welche Regelung auslöst. Eine ökonomische Betrachtung, welche die Rechtsordnung nicht oder nur ansatzweise betrachtet, ist hierbei völlig unzureichend.“

Bochum

DIETER ZIEGLER

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 101. Band, Heft 2 (2014)

©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 2014

TIM S. MÜLLER: *Gosda / Niederlausitz. Landnutzungswandel einer ostelbischen Gutsherrschaft zwischen „Ökonomischer Aufklärung“ und anbrechendem Industriezeitalter (1790–1860)* (Die Niederlausitz am Anfang des 21. Jahrhunderts 2). Waxmann, Münster u. a. 2012, 448 S. (34 Abb., 56 Tab.), 39,90 €.

Die Entwicklung einer mittelgroßen Gutsherrschaft in der Niederlausitz im angegebenen Zeitraum wird vom Autor als Modernisierung, bisweilen sogar als „umfassende Modernisierung“ begriffen, und zwar entlang einer gedachten geraden Linie, die von der „Ökonomischen Aufklärung“ in die beginnende Industrialisierung führt. Als wirtschaftshistorische Gutsmonographie enthält die Arbeit grundlegende Angaben zur Entwicklung von Gewerbe, Handel, Land- und Forstwirtschaft.

Bis zur Übernahme durch Johann Sebastian von Wirsing (1790) wurde das Landgut offenbar nur extensiv genutzt. Aber noch bis in die Mitte des Untersuchungszeitraums dominierten Schafhaltung und Waldnutzung, Letztere so stark, dass Zeitgenossen von einem „Waldrittergut“ sprachen. J. S. von Wirsing versuchte nun den Holzreichtum, der angesichts wenig ausgebauter Transportwege durch großflächig ausgerichteten Handel kaum zu nutzen war, stärker vor Ort durch Köhlerei, Pottaschesiederei, Teergewinnung und die Errichtung einer Glashütte in Wert zu setzen, wobei er allerdings das Scheitern zahlreicher „Projecte“, darunter des ambitioniertesten, der Glashütte, in Kauf zu nehmen hatte.

Stärker auf das „Mineralreich“ zielten die Bemühungen seines Nachfolgers Heinrich Julius von Stutterheim, dem es dann auch gelang, die Glasherstellung dauerhaft zu etablieren, den Holzreichtum angesichts verbesserter Verkehrsbedingungen stärker zu nutzen und Torf- bzw. Braunkohlevorkommen zu erschließen. Müller zeichnet das Bestreben der beiden Gutsbesitzer nach, die Ressourcen der Herrschaft in die dynamische ökonomische Entwicklung der Region einzuspeisen, wobei sich das geographische Umfeld durch politischen und wirtschaftlichen Wandel stetig erweiterte. Dabei werden auch die damit verbundenen rechtlichen und sozialen Veränderungen im Untertanenverhältnis vom Autor nicht ausgespart.

Dass dabei die Kontinuität von der „Ökonomischen Aufklärung“ – einer im Umfeld der Cottbuser Technikgeschichte entwickelten Epochencharakterisierung – zur Industrialisierung überzeichnet wird, ist sicher dem Verfasser nicht allein anzulasten. Pottaschesiedereien, Glashüttenbetrieb, Salzgewinnung und Ziegeleien stammten nicht aus der „Ökonomischen Aufklärung“, sondern gehörten bereits zum Idealbild einer traditionellen Gutswirtschaft, wie auch die vom Autor aus der Hausväterliteratur des 17. Jh.s übernommenen einschlägigen Abbildungen unterstreichen. Auch das Scheitern derartiger „Projecte“ (innerhalb und außerhalb gutsherrschaftlicher Strukturen) war kein Gosdaer Sonderfall, sondern bereits im 18. Jh. an zahlreichen Stellen im Reich geradezu programmiert.

Die Veränderungen in der Landnutzung, wie sie nach 1800 im Kontext der preußischen Reformen auch auf Gosda vorstatten gingen, verdienen gleichfalls kaum die Charakterisierung als „umfassende Modernisierung“. Die Angaben zu den Flächenertragssteigerungen, die dies unterstreichen sollen (S. 170), sind punktuellen Aufstellungen in unterschiedlichen Quellengattungen entnommen, deren Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit nicht reflektiert wird. Vor allem wird nicht deutlich, auf welchen Techniken diese (durchaus nicht auszuschließenden) Steigerungen basierten. Die Viehstatistik (S. 174) lässt jedoch eine Abnahme der Rinderbestände zwischen 1798 und 1843 erkennen, unterstützt die Angaben zum Aufschwung der ackerbaulichen Resultate also nicht. Die in derselben Tabelle enthaltenen absurd hohen Pferdezahlen sind sicher ein Versehen, zeugen aber auch von mangelnder Abgleichung mit anderen Aufstellungen (S. 175).

Die Arbeit kann konzeptionell nicht voll überzeugen und offenbart auch Schwächen im Detail. Dennoch lässt sich sagen, dass sie insgesamt ein facettenreiches Bild von der Entwicklung eines mittleren bis kleinen Ritterguts (1818 lebten 367 Seelen auf Gosda) vor dem Horizont des „anbrechenden Industriezeitalters“ vermittelt, vor allem von den Versuchen zweier adliger Inhaber, die ökonomischen Grundlagen zu optimieren (v. Wirsing) bzw. dem Sog der wirtschaftlichen Entwicklung anzupassen und verfügbar zu machen (v. Stutterheim).

Witzenhausen

WERNER TROSSBACH

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 101. Band, Heft 2 (2014)

© 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 2014

MARK SPOERER/JOCHEN STREB: *Neue deutsche Wirtschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts*. Oldenbourg, München 2013, 306 S. (45 Tab., 40 Abb.), 29,95 €.

Beim vorliegenden Band handelt es sich um ein Lehrbuch, das den „Studierenden der Wirtschaftswissenschaften“ und den „kritisch denkenden Studierenden der Geschichtswissenschaft“ (Vorwort) anhand „anschaulicher Fallbeispiele“ die Wirtschaftsgeschichte Deutschlands – zwischen 1945 und 1989 der Bundesrepublik – näher bringen will. Die Autoren gehen dabei davon aus, dass „die meisten gängigen wirtschaftshistorischen Darstellungen stärker narrativ als analytisch angelegt“ und daher für Studierende der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten „wenig geeignet“ seien.

Dazu werden im Teil A „Fragestellungen und Methoden der Neuen Wirtschaftsgeschichte“ dargelegt. Im Teil B geht es um die „Weimarer Wirtschaft zwischen politischen Ansprüchen und ökonomischen Realitäten“. Teil C ist mit „Völkischer Interventionismus: Die Wirtschaft des Dritten Reiches zwischen nationalsozialistischer Utopie und ökonomischem Pragmatismus“ überschrieben. Im Teil D wird auf die „Rückkehr der Bundesrepublik auf den langen Wachstumspfad“ eingegangen; Teil E gibt einen „Ausblick“.

Die „neue“ Wirtschaftsgeschichte soll offensichtlich durch ihren methodischen Ansatz von der – wie sie die Autoren wohl nennen würden – „traditionellen“ Wirtschaftsgeschichte abgegrenzt werden. Einerseits wird sie als interdisziplinäres Fach verstanden, das sowohl auf den „formal-deduktiven Methoden der Wirtschaftswissenschaften als auch auf d[en] empirisch-induktive[n] Methoden der Geschichtswissenschaft“ gründe. Andererseits gehe sie (1) davon aus, dass wirtschaftshistorische Zusammenhänge mit wirtschaftswissenschaftlichen Theorien analysiert werden können, sei (2) bestrebt, mit Hilfe von Massendaten wirtschaftshistorische Hypothesen zu formulieren und zu analysieren, sehe (3) in der multivariaten Regressionsanalyse von Massendaten ein wichtiges Instrument wirtschaftshistorischer Untersuchungen und bekenne sich (4) zur Verwendung von kontrafaktischen Analysen (S. 23). Hier machen es sich die Autoren vielleicht etwas zu einfach. Die Zeiten, in denen man die Methode der Geschichtswissenschaft auf die „empirisch-induktive“ reduzieren kann, sind jedenfalls seit Langem vorbei, und als „neu“ wird man ihr eigenes Vorgehen nicht wirklich bezeichnen können. Im Übrigen bleibt ihr Text in weiten Teilen der „traditionellen“ Darstellung verhaftet. Dennoch wird deutlich, dass ein – wenn man so will – stärker wirtschaftswissenschaftlich orientierter Zugriff durchaus Erkenntnisfortschritt bringt und tatsächlich interessante Untersuchungen ermöglicht.

In jedem Fall hält das Lehrbuch das, was es verspricht. Das Niveau der Argumentation ist so, dass es den wirtschaftswissenschaftlichen Studenten anspricht und den geschichtswissenschaftlichen herausfordert, und zwar auf durchaus zumutbare Weise. Die Sprache ist klar und verständlich. Die „Fallbeispiele“ sind gut gewählt und teilweise anschaulich beschrieben. Die Abbildungen und Tabellen sind nicht überfrachtet. Die Mikroperspektive verliert die Makroperspektive nicht aus dem Blick.

Die inhaltlichen Schwerpunkte orientieren sich an den nach Ansicht der Autoren „vergleichsweise wenigen Vorarbeiten“, die der von ihnen so definierten neuen deutschen Wirtschaftsgeschichte entsprechen. Es wundert daher nicht, dass „relativ viele eigene Aufsätze in das Manuskript eingearbeitet“ wurden. Das hat zur Folge, dass wie bei jedem Überblick individuelle Schwerpunkte gesetzt werden – im Hinblick auf die behandelten Inhalte, das Verhältnis von theoretischen und weniger theoretischen Darstellungen sowie die Verteilung auf wirtschafts-, sozial- und politikgeschichtliche Sachverhalte. Das hat auch zur Folge, dass vom kurzen oder langen 20. Jh. etwa 60 Seiten den 15 Jahren der Weimarer Republik, etwa 100 Seiten den zwölf Jahren des Nationalsozialismus und nur etwa 55 Seiten den gut 50 Jahren der Bundesrepublik gewidmet werden. Das Problem ist eben, dass es keine klare Grenze zwischen Geschichte und Gegenwart gibt, die auch das Verhältnis von Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftsgeschichte eindeutig bestimmen könnte. Insofern handelt es sich mehr um eine „Wirtschaftshistoriographie“ der „neuen deutschen Wirtschaftsgeschichte“ und weniger um eine „Wirtschaftsgeschichte“ des 20. Jh.s.

Insgesamt kann man nur wünschen, dass das Buch von möglichst vielen Studierenden zur Kenntnis genommen wird und damit hoffentlich Interesse für die Wirtschaftsgeschichte weckt.

Siegen

GEROLD AMBROSIUS

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 101. Band, Heft 2 (2014)

©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 2014