
Unternehmen, Institutionen, Territorien

Pierre Eichenberger, Matthieu Leimgruber, Roberto Zaugg

«Es ist durchaus angebracht, von einer Renaissance der Wirtschaftsgeschichte zu sprechen»,¹ haben die Herausgeber des dreissigsten *Schweizerischen Jahrbuchs für Wirtschafts- und Sozialgeschichte* im Jahr 2015 festgestellt. Nach einer Phase, in der kulturgeschichtliche Ansätze ins Zentrum der Geschichtswissenschaft gerückt waren, lässt sich in den letzten Jahren unter Historikerinnen und Historikern wieder ein stärkeres Interesse für Wirtschaftsgeschichte feststellen. Forschende müssen sich allerdings vielfältigen Herausforderungen stellen, insbesondere dem mittlerweile tiefen Graben zwischen der ökonomisch interessierten Geschichtswissenschaft und den historisch interessierten *economics*. Während die Geschichtsschreibung über längere Zeit ökonomische Problematiken insgesamt eher zweitrangig behandelte, hat sich die Wirtschaftswissenschaft seit den 1970er-Jahren im Zuge einer Mathematisierung und einer Tendenz zur theoretischen Abstraktion zunehmend von den Geistes- und den anderen Sozialwissenschaften losgelöst.

Dieses Themenheft von *Traverse* hat nicht zum Ziel, erneut die Ursachen und Folgen dieser akademischen Abkoppelung und wachsenden Entfremdung zwischen den beiden Disziplinen zu ergründen, die bereits ausführlich diskutiert wurden.² Der vorliegende Band möchte vielmehr verschiedene Beiträge vereinen, welche die Interaktionen zwischen drei klassischen Forschungsobjekten der Wirtschaftsgeschichte untersuchen: *Unternehmen*, als zentrale Akteure von Wirtschaft und Gesellschaft; *Institutionen* beziehungsweise formale Regeln, welche darauf abzielen, das Verhalten der Unternehmen zu ordnen und die konstant von sozialen Akteuren neu verhandelt werden; und schliesslich *Territorien*, in denen Unternehmen ihre Aktivitäten ausüben – oder die durch solche Aktivitäten durchquert werden – und die ihrerseits durch ökonomische Praktiken geformt werden. Auf diese Weise will das Themenheft einen Beitrag zur Debatte über die soziale und geografische Einbettung unternehmerischer Tätigkeiten in verschiedenen historischen Epochen leisten.

Die Beiträge dieses Themenheftes verhandeln zum einen Konzepte der Neuen Institutionenökonomik beziehungsweise von deren Kritiker*innen.³ Zum andern

beziehen sie sich auf Forschungen aus dem unternehmenshistorischen Feld.⁴ Die Artikel und die rezensierten Bücher am Ende des Bandes behandeln mannigfaltige Fragen wie: Welche unternehmerischen Organisationsformen haben sich im Verlaufe der Jahrhunderte entwickelt? Wie haben sie mit zeitgenössischen Institutionen interagiert? Und wie haben sie diese Institutionen, sowie die jeweiligen Kontexte, mitgeformt? Welchen Einfluss haben territoriale (und im erweiterten Sinne räumliche) Faktoren auf Unternehmensstrategien? Anhand von welchen Massstäben können Historikerinnen und Historiker solche Praktiken untersuchen? Inwiefern können Studien zur Interaktion zwischen Wirtschaftsakteuren, Institutionen und Territorien zur theoretischen Erneuerung der unternehmenshistorischen Forschung beitragen?

Der Band umfasst sieben Beiträge. Ulla Kypta eröffnet das Themenheft mit einer Fallstudie, die sich mit der Stadt Antwerpen im Spätmittelalter beschäftigt. In ihrem Beitrag stellt sie die Adäquanz der Kategorien *Firma* und *Unternehmen* infrage, um die Organisationsformen des Handels mittelalterlicher Kaufleute zu beschreiben. Diese Termini suggerieren eine abgrenzbare, hierarchisch strukturierte Einheit, die sich bei Handelsgesellschaften im spätmittelalterlichen Antwerpen nicht finden lassen. Im 15. und 16. Jahrhundert bezeichnete der Begriff *Gesellschaft* keine klar identifizierbare Einheit, sondern das gemeinsame Kapital. Den Gesellschaften wurden entsprechend auch keine Angestellten zugeordnet und sie traten nicht deutlich sichtbar als solche nach aussen in Erscheinung. Der Vergleich mit heutigen Unternehmen ist deshalb irreführend. Um zu beschreiben, in welchen Formen und Strukturen mittelalterliche Kaufleute ihr Handeln koordinierten, bietet sich, so argumentiert die Autorin, die Institutionenanalyse als geeignete Untersuchungsmethode an. Sie ermögliche es, formelle und informelle Strukturen, Regeln und Normen zu analysieren, ohne dass diese sich zu einer abgrenzbaren Einheit fügen müssen.

Der Beitrag von Christina Brauner untersucht Praktiken der Werbung um 1700 anhand eines eher ungewöhnlichen Beispiels: der Vermarktung von Brandspritzen in den Niederlanden und England. Der Artikel behandelt einerseits die Frage nach der Spezifität der Werbestrategien, die in einer gegebenen Marktkonstellation angewandt wurden. Käufer für diese Löschtechnik fanden sich zunächst vor allem unter obrigkeitlichen Akteuren, einschlägige Werbung zielte aber auch auf eine Diversifizierung sowohl der Käuferschaft wie der angebotenen «Produkte». Andererseits diskutiert die Autorin anhand des Beispiels eines Londoner Brandspritzenmachers mit niederländischen Wurzeln das Zusammenspiel von Lokalisierungsstrategien und Verflechtungsbezügen. Wie für frühneuzeitliche Technik typisch, war auch die Löschtechnik in vielfältige grenzüberschreitende Austauschprozesse verwickelt. Zugleich nutzten Brandspritzenmacher Strategien der Lokalisierung, um sich zielgerichtet an Publika vor Ort zu adressieren.

Ebendiese lokalisierenden Werbestrategien, so die These des Artikels, lassen sich ihrerseits als Produkte von Übersetzungen und Transfers begreifen.

Der Beitrag von Nina Flurina Caprez, Pascal Pauli und Annina Sandmeier-Walt beschäftigt sich mit einem für Wirtschaftshistoriker*innen auf den ersten Blick überraschenden Forschungsgegenstand. In ihrem Artikel untersuchen sie die Geschichte des Klosters von Muri, das während des langen 19. Jahrhunderts vor existenziellen Herausforderungen stand, die durch politische Veränderungen ausgelöst wurden. Der Fokus des Artikels liegt auf den Anpassungsstrategien, die der Konvent mit seiner Klosterökonomie verfolgte, um Krisen und Wandel zu überstehen. Die Autor*innen identifizieren eine von Privilegien und gutem Personalmanagement geprägte Phase in der Frühen Neuzeit, in der das Kloster beachtlichen Wohlstand erreichte. Später führten Umstrukturierungen, hohe Abgaben und ökonomisches Unvermögen der Äbte jedoch zum wirtschaftlichen Niedergang. Die Aufhebung des Klosters in Muri im Jahr 1841 und die Übernahmen neuer Standorte in Sarnen (Kanton Obwalden) und in Gries (Südtirol) veränderten die Gemeinschaftsform und die wirtschaftlichen Tätigkeitsbereiche des Klosters. Nach dem Ersten Weltkrieg stellten sich neue, durch politischen Wandel und Vermögensverluste hervorgerufene Probleme, in deren Folge der Transfer von Vermögenswerten aus Südtirol in die Schweiz zur vielseitig angewendeten Hauptstrategie des transnationalen Konvents wurde.

Boris Belge untersucht in seinem Beitrag den Pestausbruch des Jahres 1837 in der südrussischen Hafenstadt Odessa aus wirtschafts-, sozial- und kulturgeschichtlicher Perspektive. Sein Blick richtet sich auf die Massnahmen, die im Rahmen der Quarantäne eingeführt wurden, die Akteure, die mit ihrer Ausführung betraut wurden, wie auch auf die Matrosen und Kapitäne, die sich an die Regelungen halten mussten. Wie Belge darstellt, waren die Verfahren der Seuchenprävention stärker durch die bisherigen Erfahrungen der militärischen und wirtschaftlichen Verwaltungen als durch die Statuten und Reglemente beeinflusst. Der Pestausbruch macht etabliertes Wissen, Praktiken und Machtkonstellationen, umstrittene Verhaltensoptionen und eigennützige Aneignungen der Institution Quarantäne sichtbar. Indem Belge ökonomische Konzepte wie den *moral hazard* alternativen Ansätzen gegenüberstellt, die Wissensproduktionen und konkrete Praktiken in den Fokus rücken, gewährt der Artikel neue Perspektiven auf die Institution der Quarantäne, die im Spannungsfeld gesundheitspolitischer und wirtschaftlicher Zielsetzungen steht.

Der Beitrag von Jena Rochat beschäftigt sich mit der Debatte zwischen Vertreter*innen und Kritiker*innen der Institutionenökonomik. Rochat stellt mit Bedauern fest, dass die Annäherung zwischen den Wirtschaftswissenschaften und den anderen Sozialwissenschaften – und insbesondere der Geschichte –, die sich mit dem Aufstieg der Institutionenökonomik verheissungsvoll angekün-

digst hatte, nicht eingetreten ist. Rochat zeigt auf, weshalb die Begegnung nicht stattgefunden hat. Er kritisiert die *endowment perspective*, in welcher – oft implizit – angenommen wird, dass Institutionen einen intrinsischen Wert besitzen und in Bezug auf die Wirtschaft exogen sind; mit anderen Worten: dass sie – unabhängig vom jeweiligen historischen Kontext – als positiv oder negativ eingestuft werden können. Anhand von zwei Fallstudien – die erste fokussiert auf die Entwicklung und den Gebrauch des Aktienrechts im Frankreich des 19. Jahrhunderts; die zweite untersucht Genossamen im französischsprachigen Wallis in der Zwischenkriegszeit – plädiert er dafür, dass Historiker*innen die konkrete Aktivierung von Institutionen ins Zentrum der Untersuchung stellen sollten.

Manuel Dür untersucht die tiefgreifende Zäsur, die der Erste Weltkrieg für zahlreiche multinationale Unternehmen in Westeuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika bedeutete. In seinem Beitrag stellt er dar, welche Strategien die drei Basler Farbstoffproduzenten Ciba, Geigy und Sandoz verfolgten, um sich an die kriegsbedingten Umwälzungen auf den Weltmärkten anzupassen. 1917 schlossen sich die drei Firmen in der Basler Interessengemeinschaft zusammen, um der verschärften Konkurrenzsituation und der protektionistischen Ausrichtung zu begegnen. Neben Absprachen über die Preisgestaltung sowie die Produktions- und Forschungsgebiete sollte die kartellartige Verbindung helfen, die Investitionspolitik durch gemeinsam betriebene und finanzierte Produktionsstätten zu verstärken und abzustimmen. Die 1920 erfolgte Etablierung eines solchen Gemeinschaftswerks im amerikanischen Cincinnati, Ohio, stellte in diesem Rahmen die grösste Direktinvestition der IG Basel in den 1920er- und 1930er-Jahren dar. Anhand des US-amerikanischen Gemeinschaftswerks zeigt Dür exemplarisch auf, wie die institutionell verdichtete Zusammenarbeit in der Interessengemeinschaft einerseits neue Möglichkeiten bezüglich der fabrikatorischen Präsenz auf den wichtigsten Zielmärkten eröffnete, andererseits deren Realisierung aber durch den Zusammenschluss unterschiedlicher Interessenlagen neue Probleme und Konflikte produzierte.

Schliesslich präsentiert Leo Grob eine Analyse der ausländischen Direktinvestitionen der Firma Alusuisse, in der er sowohl geografische Bezüge berücksichtigt als auch die Machtstrukturen innerhalb des Unternehmens untersucht. Er leistet damit einen Beitrag zur historischen Forschung zu schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland, in welcher die Standorte und Akteure bisher vernachlässigt wurden. In seinem Artikel thematisiert er – unter Verwendung des vom Geografen David Harvey entwickelten Konzepts der *spatial fixes* – die Gründung von Produktionsstätten im Ausland und untersucht dabei, wie verschiedene Akteure wirtschaftliche Territorien konstruierten. Er veranschaulicht, wie die Bemühungen des Managements, Streiks und Personalfuktuationen zu verhindern, die räumliche und technische Organisation des Produktionsstandorts beeinflussten.

Der Artikel stellt dabei klassischen Konzeptionen der Unternehmensgeschichte, die sich allzu oft an zu engen Begriffen der Marktstrategien und effizienzorientiertem Managementhandeln orientierten, alternative Zugänge gegenüber.

Die Artikel in diesem Themenband eröffnen in dreifacher Hinsicht wichtige Einsichten für die aktuelle Forschung. Ein erster Forschungsbeitrag liegt in der Perspektivierung der Unternehmensgeschichte in der *longue durée*. Während etwa der Artikel von Ulla Kypta uns mit Blick auf das 15. und 16. Jahrhundert anregt, den Begriff des Unternehmens an sich zu hinterfragen, stellt die Untersuchung des Klosters Muri in diesem Band eine originelle Anwendung unternehmensgeschichtlicher Ansätze auf ein atypisches Untersuchungsobjekt dar (vgl. den Beitrag von Flurina Caprez, Pascal Pauli und Annina Sandmeier-Walt). Die Historiker*innen, die an diesem Themenband mitgewirkt haben, befinden sich in diesem Sinne in Übereinstimmung mit Oscar Gelderblom und Francesca Trivellato, die betonen, dass epochenübergreifende Vergleiche «should not merely consist of applying contemporary notions to the preindustrial period in order to tease out emergence of modern forms in earlier times. What we need is a business history that applies deep empirical knowledge of the heterogeneity of enterprise forms and credit arrangements in the preindustrial world to examine general theoretical claims about the impact of legal, political and social institutions on economic growth and development.»⁵ Die Beiträge von Manuel Dür und Leo Grob, die sich mit dem 20. Jahrhundert beschäftigen und die Mikrodynamiken der internen und externen Machtkonstellationen in Unternehmen analysieren, zeigen dabei Zugänge zu einer erneuerten Unternehmensgeschichte auf.

Die unterschiedlichen Ebenen, die durch die Beiträge von Manuel Dür (Expatriierung von Firmen) und Leo Grob (*spatial fixes* und Verortung von Direktinvestitionen im Ausland) thematisiert werden, verweisen auf den zweiten Forschungsbeitrag, den die Artikel dieses Bands zu leisten vermögen: Die Fallstudien zeigen die Wichtigkeit der *jeux d'échelles* für das Verständnis historischer Realitäten auf. Der Artikel von Christina Brauner illustriert die Komplexität der Beziehungen zwischen London und Amsterdam und beschreibt die Mediationen – sie spricht von Übersetzungen und Transfers – zwischen den unterschiedlichen Orten, die durch Techniken der Feuerbekämpfung zueinander in Beziehung gesetzt werden. Wie sie anhand der Fallstudie veranschaulicht, waren Technologietransfers, Werbestrategien und kommerzielle Lokalisierungsstrategien eng miteinander verbunden.

Schliesslich tragen die Artikel des Themenbands zu den aktuellen Forschungsdebatten bei, indem sie neue Perspektiven auf die ökonomische Rolle von Institutionen eröffnen, und zwar sowohl in Bezug auf etablierte «Spielregeln» als auch in Bezug auf «Handlungsziele» von Akteuren. Der Artikel von Jean Rochat geht diese Fragen auf direkte Weise an. Er analysiert verschiedene Annahmen institu-

tionenökonomischer Theorien und verdeutlicht die historische Komplexität der Nutzung und der konkreten Auswirkungen von Institutionen anhand zweier Beispiele: der Aktiengesellschaft in Frankreich im 19. Jahrhundert und den Genossamen im französischsprachigen Wallis in der Zwischenkriegszeit. Boris Belge zeigt demgegenüber auf, dass die Quarantäne des Hafens von Odessa sowohl unter dem Blickwinkel eines Regelwerks, an das sich die Beteiligten zu halten hatten, als auch unter der Perspektive einer konstruierten Praktik analysiert werden kann, mit welcher die Akteure mannigfaltige und differente Handlungsziele verbanden. Konzeptuelle Schwierigkeiten im Umgang mit dem Begriff Unternehmen haben Ulla Krypta schliesslich veranlasst, die Institutionenanalyse für die Untersuchung von Handelssozietäten im spätmittelalterlichen Antwerpen fruchtbar zu machen.

Über die Fallstudien dieses Themenbands hinaus bieten sich zahlreiche weitere Forschungsobjekte wie Familienunternehmen, öffentliche Unternehmen, Banken, Universitäten oder auch Museen für historiografische Studien an. Eine Analyse dieser Untersuchungsgegenstände in ihren lokalen, nationalen und internationalen Zusammenhängen eröffnet Historikerinnen und Historikern vielversprechende Forschungszugänge und neue Ergebnisse.

(Übersetzung: Florian Müller)

Anmerkungen

- 1 Thomas David, Tobias Straumann, Simon Teuscher, «Einleitung», in *Neue Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte*. Schweizerisches Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialgeschichte 30, Zürich 2015, 7. An dieser Stelle sei Cristian Consuegra für die redaktionelle Mitarbeit an diesem *Traverse*-Themenheft gedankt.
- 2 William H. Sewell Jr., «A Strange Career. The Historical Study of Economic Life», *History and Theory* 49/4 (2010), 146–166; Francesco Boldizzoni, *The Poverty of Clío. Resurrecting Political Economy*, Princeton 2011; Guillaume Calafat, Éric Monnet, «Le retour de l'histoire économique», *La Vie des idées*, 5 janvier 2016, www.laviedesidees.fr/Le-retour-de-l-histoire-economique.html.
- 3 Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990; Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Cambridge 2006; Daron Acemoglu, James A. Robinson, *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York 2012. Für kritische Beiträge vgl. Guillaume Garner, «Histoire économique et Nouvelle Économie Institutionnelle en Allemagne», *Revue de l'IFHA*, 1 (2009), <http://ifha.revues.org/346>; Regina Grafe, *Distant Tyranny. Markets, Power, and Backwardness in Spain, 1650–1800*, Princeton 2012; Sheilagh Ogilvie, Andre W. Carus, «Institutions and Economic Growth in Historical Perspective», in Philippe Aghion, Steven N. Durlauf (Hg.), *Handbook of Economic Growth*, Bd. 2, Amsterdam 2014, 403–513; Alida Clemente, Roberto Zaugg, «Hermes, the Leviathan, and the Grand Narrative of New Institutional Economics. The Quest for Development in the Eighteenth-Century Kingdom of Naples», *Journal of Modern European History* 15 (2017), 109–129.

- 4 Geoffrey Jones, Jonathan Zeitlin (Hg.), *The Oxford Handbook of Business History*, New York 2008; Geoffrey Jones, «Firms and Global Capitalism», in Larry Neal, Jeffrey G. Williamson (Hg.), *The Cambridge History of Capitalism*, Bd. 2: *The Spread of Capitalism. From 1848 to the Present*, Cambridge 2015, 169–200; Philip Scranton, Patrick Fridenson, *Reimagining Business History*, Baltimore 2013; Mark Casson, Catherine Casson, *The Entrepreneur in History. From Medieval Merchant to Modern Business Leader*, Basingstoke 2013.
- 5 Oscar Gelderblom, Francesca Trivellato, «The Business History of the Preindustrial World: Towards a Comparative Historical Analysis», *Business History* 61/2 (2019), 242.