

**THEORIE UND METHODEN DER
GESCHICHTESWISSENSCHAFT**

**Ein im besten Sinne diskussionswürdi-
ger Band**

Werner Abelshauser/David A. Gilgen/Andreas Leutzsch (Hrsg.): Kulturen der Weltwirtschaft, 4. Aufl., 9. Diagr., 5 Tab., 304 S., Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 2012.

Den Einen gilt sie mit Blick auf die ökonomische Entwicklung eher als eine *quantité négligeable*, Andere hingegen erkennen in ihr einen außerordentlich wirkungsmächtigen und damit geschichtsrelevanten Faktor: die Wirtschaftskultur. Darunter fassen Werner Abelshauser, David A. Gilgen und Andreas Leutzsch jenes Arrangement formeller und informeller Institutionen, welches einer ökonomischen Spielanleitung gleich die konkreten Handlungspraktiken auf betriebs- wie volkswirtschaftlicher Ebene fest-schreibt. Diese Spielanleitungen, so die Herausgeber, variierten in Abhängigkeit ihrer jeweiligen historischen Tradierung sowie ihrer spezifischen politischen, sozialen, kulturellen und geographischen Einbettung. Die Bedeutung wirtschaftskultureller Faktoren für ökonomische (Miss-)Erfolge lasse sich unter anderem an etlichen Unternehmensfusionen ablesen, deren Scheitern in erster Linie inkompatiblen Betriebskulturen zuzuschreiben wäre. Auch der gegenwärtige Richtungsstreit im Rat der Europäischen Zentralbank um den erfolgversprechendsten Kurs in der europäischen Währungspolitik spiegelt nach Auffassung von Abelshauser und seinen Mitautoren die Unterschiede zwischen einer südeuropäischen Weich- und einer mittel-/nordeuropäischen Hartwährungskultur wider.

Mit der global ausgreifenden Interaktionsreichweite ökonomischen Handelns traten die unterschiedlichen Wirtschaftskulturen spätestens seit Mitte des 19. Jahrhunderts einerseits in einen sich verschärfenden Wettbewerb, andererseits in einen sich intensivierenden wechselseitigen Austausch und Transfer. Wie ein solcher kulturell-institutioneller Wettbewerb abläuft, welche Folgen kultureller Austausch oder Transfer auf die beteiligten Volkswirtschaften, Unternehmen und Gesellschaften zeitigten, damit befasste sich eine im Jahre 2010 gemeinsam vom Institut für Weltgeschichte und vom Lehrstuhl für Wirtschaftsgeschichte der Universität Bielefeld organisierte Tagung, deren Bei-

träge in dem zu besprechenden Sammelband nunmehr der Öffentlichkeit vorliegen.

Kultur ist bekanntlich ein weites Feld, und das gilt auch für Wirtschaftskulturen. Die drei Herausgeber haben sich daher entschlossen, das überaus breite Themenspektrum nach vier Leitaspekten zu strukturieren. In Abschnitt I präzisieren sie selbst die Schlüsselbegriffe „Kultur“, „Wirtschaft“ und „Kulturen der Weltwirtschaft“ und führen damit in das übergeordnete Thema ein. Werner Abelshauser wirbt in einem weiteren Beitrag zudem für die Ergänzung von David Ricardos Theorem der komparativen materiellen Kostenvorteile durch den Aspekt komparativer institutioneller Vorteile. Erst diese erweiterte Variante würde die globalen Wettbewerbsverhältnisse angemessen erfassen und damit Ricardos Theorem zu einem hilfreichen analytischen Konzept auf der Höhe der Zeit entwickeln.

Der zweite Abschnitt beinhaltet Beiträge zu Fragen der historischen Kontinuität beziehungsweise des historischen Wandels verschiedener Wirtschaftskulturen. In ihrer außerordentlich anregenden Studie untersuchen die New Yorker Ökonomen Raphaela Chappe, Edward Nell und Willi Semmler die Kultur des ökonomischen Risikos, genauer, des Finanzrisikos an der *Wall Street*. Sie schlagen den Bogen von den *robber barons* des 19. Jahrhunderts über die Finanzmarktregulierungen nach der Weltwirtschaftskrise 1929 bis zum institutionellen neoliberalen Paradigmenwechsel der frühen 1980er Jahre. In letztgenanntem erkennen sie die entscheidende Weichenstellung für die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise, die entgegen vielfältiger Beteuerungen seitens führender Finanzmarktakteure doch keine Abkehr von der neoliberalen Risikokultur bewirkt habe. Stephan Merl vermag überzeugend eine russisch-sowjetische ökonomische Kultur nachzuweisen, deren Spielregeln allen (wirtschafts-)politischen Ordnungswechseln zum Trotz ein erstaunliches Beharrungsvermögen bis zum heutigen Tage offenbaren würden. Im Kontext der *varieties-of-capitalism*-Debatte analysiert Gunnar Flume die institutionellen Anpassungsstrategien der schwedischen Unternehmen *Sveriges Cellulosa Aktiebolaget* (Papier) und *Ericsson AB* (Kommunikation). Sein interessanter Befund: Innerhalb desselben ordnungspolitischen Rahmens verfolgen beide Unternehmen in Abhängigkeit ihrer spezifischen Märkte und Eigentümerstrukturen gegensätzliche Strategien. Zu Recht interpretiert Flume

dieses Ergebnis als Bestätigung des VOC-Ansatzes. Auch Susanne Rühle legt ihrer vergleichenden Studie über das Sozialprofil sowie die ökonomische, gesellschaftliche und politische Rolle von Unternehmern in Europa und in China während der vergangenen zwei Jahrhunderte das VOC-Konzept zugrunde. Die von ihr herausgearbeiteten fundamentalen Unterschiede seien vor allem auf (wirtschafts-)kulturelle Traditionen zurückzuführen.

Transnationale Wirtschaftskulturen stehen im dritten Abschnitt zur Diskussion. Unter transnationalen Wirtschaftskulturen fassen die Herausgeber drei Erscheinungsformen: 1. Geschäftsbeziehungen über kulturelle Grenzen hinweg, 2. den Transfer einzelner wirtschaftskultureller Elemente und 3. die Etablierung und Ausgestaltung von transkulturellen Institutionen. Christof Dejung untersucht das Agieren des schweizerischen Handelshauses *Gebrüder Volkart* (Wintherthur/Bombay) in Indien und kommt zu dem interessanten Ergebnis, dass es mit kulturellen Unterschieden in Bezug auf Handelspraktiken zwischen den europäischen und indischen Akteuren nicht allzu weit her war. Über die Frage, welchen Stellenwert der Kultur im europäischen Integrationsprozess der vergangenen zwanzig Jahre beizumessen sei, referiert Michael Hoelscher. Methodisch reizvoll greift er auf empirische Verfahren der vergleichenden Kulturanalyse (Cluster-, Diskriminanzanalyse) zurück und postuliert auf dieser Basis die Existenz drei verschiedener Wirtschaftskulturen innerhalb der erweiterten EU. Klaus Nathaus berichtet über die Rolle nationaler Produktionssysteme im transatlantischen Kulturtransfer, konkret über die Amerikanisierung populärer Musik in der Bundesrepublik Deutschland und in Großbritannien während der Zeit von 1950 bis 1980. Er sieht in den unterschiedlich strukturierten und funktionierenden Netzwerken (Musiker, Musikindustrie, Rezipienten) den ausschlaggebenden Faktor für die unterschiedlichen Transferleistungen. Der letzte Beitrag dieses Abschnittes befasst sich mit einem ungewöhnlichen, gleichwohl sehr erhellenden Thema. Monika Dommann interpretiert die seit den 1960er Jahren geführte Diskussion um die Einbeziehung 'autorloser' Musik in internationale Rechtsschutzabkommen im Kontext von Dekolonisation und kulturellen (Folklore-)Konjunkturen.

Der vierte Abschnitt ist den sich wandelnden kulturellen Deutungsmustern wirtschaftlicher Entwicklungen gewidmet. Dass Wirtschaftskrisen und die aus ihnen gezogenen

Lehren Rückschlüsse auf die zugrunde liegenden kulturellen Dispositionen zulassen, stellt die Kernthese von Margrit Grabas dar. Sie plädiert daher nachdrücklich für eine stärkere Gewichtung kultureller Faktoren in der wirtschaftswissenschaftlichen und -historischen Forschung. Abschließend bietet Roman Köster einen luziden Überblick über die Kapitalismusanalyse und -kritik in Deutschland während des 20. Jahrhunderts.

Was bleibt? Der Sammelband stellt ein komplexes Thema in überzeugender Weise vor, wobei neben der schlüssigen Einführung von Abelshauser, Gilgen und Leutzsch auch die Strukturierung und Zuordnung der einzelnen Beiträge zu einem nachvollziehbaren Gesamtkonzept als gelungen bezeichnet werden darf. Des Weiteren gelingt es den meisten Autoren, anhand ihrer jeweiligen Fallstudien die Relevanz kultureller Faktoren auf die Wirtschaftsakteure und -geschehnisse nachzuweisen. Damit erreichten die Tagung und der daraus hervorgegangene Sammelbandes ein wichtiges Ziel.

Selbstverständlich erwachsen bei der Lektüre eines solch umfassenden Themas auch Fragen und Einwände. So scheint Susanne Rühles Vergleich der sozioökonomischen Situation von europäischen und chinesischen Unternehmern auf einer zu generalisierenden Ebene angesiedelt. Zudem lässt sich trefflich darüber diskutieren, ob die Fixierung auf eine wie auch immer räumlich verortete Wirtschaftskultur nicht den Sachverhalt ausblendet, dass selbst innerhalb ein und derselben Gesellschaft oder Volkswirtschaft unterschiedliche Wirtschaftskulturen im Wettbewerb zueinander stehen. Gunnar Flumes Aufsatz argumentiert in diese Richtung. Schließlich verschwimmen die Grenzen der Wirtschaftskultur, wenn man sie konkret auslotet. Beispielsweise erscheint es keineswegs als gesicherte Erkenntnis, dass die währungspolitischen Strategien in Europa, die zwischen den Polen 'hart' und 'weich' oszillieren, tatsächlich als Ausdruck regionaler Wirtschaftskulturen verstanden werden müssen. Es ließe sich ebenso argumentieren, dass rationale, situationsbezogene Entscheidungen zugrunde liegen, die bei geänderten Rahmenbedingungen auch ins Gegenteil gekehrt werden könnten.

So bleibt zum Schluss als Gesamteindruck hervorzuheben, dass Herausgeber und Autor/innen einen im besten Sinne diskussionswürdigen Tagungsband vorgelegt haben.

Paderborn

Peter E. Fäßler