

- 7 M. Izard, *El miedo a la revolución. La lucha por la libertad en Venezuela (1777–1830)*, Madrid 1979.

Maria Hidvégi: Anschluss an den Weltmarkt. Ungarns elektrotechnische Leitunternehmen 1867–1949 (= Transnationale Geschichte, Hg. von Michael Geyer und Matthias Middell, Bd. 10) Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht 2016, 414 S.

Rezensiert von
Harm Schröter, Bergen

Eine sehr erfreuliche, unternehmenshistorisch orientierte Dissertation, welche viele miteinander verschränkte Probleme angemessen thematisiert und aufarbeitet; darunter: das Verhältnis von Unternehmen und Staat, technologische Entwicklung, die allgemeine Kartellierung, Strategien für Auslandsinvestitionen, Finanzierung, das Problem der kleinen Länder und das der nachholenden industriellen Entwicklung, um nur einige zu nennen. Die Arbeit ist neben Einleitung und Fazit in drei große Abschnitte gegliedert, die chronologisch die Phasen 1867 bis 1918, die Zwischenkriegszeit sowie den Zweiten Weltkrieg bis zum Beginn des ersten ungarischen Fünfjahresplans 1949 abdecken. Als Beispiele wählte Hidvégi Tungsram und Ganz & Co, zwei elektrotechnische Unternehmen, die in Ungarn zu den führenden, im Weltmaßstab aber nur zu den mittelgroßen zählten. Der heutigen Öffentlichkeit, zumindest aber Unternehmenshistorikern sind die beiden Firmen nicht unbekannt. Tungsram war lange Zeit ein führender

Anbieter preisgünstiger Lampen und ist heute Teil von General Electric. Ganz & Co, bis heute selbständig, hat vor allem im Eisenbahnsektor seinen Namen.

Das erste Kapitel (S. 17–42) thematisiert neben Quellen- und Methodenproblemen Hidvégis Leitfragestellungen auf ökonomischer und wirtschaftspolitischer Ebene: Die Herausbildung transnationaler Unternehmen und die internationale Kartellierung, sowie der Wirtschaftsnationalismus und das Problem der Semiperipherie, insbesondere kleiner Staaten. Auf diesen Feldern zeigt Hidvégi sich auf dem internationalen Stand der Debatte und liefert wertvolle Beiträge. Nur bezüglich der politisch-ökonomischen Problematik der kleinen Staaten hätte Hidvégi ihr Beispiel stärker in den Diskurs einbringen können. Aber dies ist der einzige wesentliche Kritikpunkt.

Das zweite Kapitel thematisiert die erste Phase bis 1918 (S. 43–128). Österreich gehörte nicht zu den Vorläufern der Industrialisierung und Ungarn war der weniger entwickelte Reichsteil. Die untersuchten Unternehmen mussten sich also unter erschwerten Bedingungen durchsetzen. Zwar konnte die ungarische Regierung mit einigen protektionistischen Maßnahmen helfen, aber der Rahmen der Österreich-Ungarischen Zollunion blieb natürlich erhalten. Daraus erwuchs einerseits ein erhöhter Wettbewerbsdruck aus dem stärker entwickelten österreichischen Reichsteil (der ja auch die Böhmisches Industrie mit einschloss), andererseits stand Wien aber auch für einen erleichterten Zugang zu finanziellen Mitteln sowie internationalem Know-how. Aber die Tatsache, dass beide Unternehmen von großen deutschen Firmen als Kartellpartner gesucht wurden,

zeigt, dass Protektion und Finanzen allein nicht hinreichend den Aufstieg von Tungsram und Ganz erklären können, Wettbewerbsfähigkeit und technische Exzellenz waren ebenso notwendig.

Die Zwischenkriegszeit (Kap. 3, S. 129-258) erhält zu Recht den größten Umfang, denn die Bedingungen waren erheblich schwieriger als vor 1914. Politisch begründeter Wirtschaftsnationalismus schnitt Ungarn als Verlierernation des Weltkriegs von angestammten Märkten Ost- und Südosteuropas ab. Zwar konnte das Land seine Brückenfunktion schrittweise wieder aufbauen, doch der Stand von vor 1914 war nicht erneut erreichbar. Auch im Lande selbst gelang es (bis 1938) nicht, notwendige Entscheidungen wie z. B. eine nationale Elektrifizierung durchzusetzen. Der Staat hatte kein Geld, so dass Infrastrukturinvestitionen von den Unternehmen selbst vorfinanziert werden mussten. Diese Umstände führten für Ganz & Co zu einem „Überlebenskampf auf stagnierendem Heimatmarkt“ (S. 150). Das Unternehmen war überaus diversifiziert und es gelang nicht, defizitäre Teile wie den Waggonbau zu verkaufen oder zu schließen. Trotz amerikanischer Kredite konnte die Firma erst nach dem tiefen Kapitalschnitt von 1937 eine ausgeglichene Bilanz vorlegen (S. 159). Auch eine 25%ige Beteiligung von General Electric (IGEC) verschaffte nur kurzfristig finanziellen Spielraum, beschnitt aber gleichzeitig Ganz' unternehmerische Möglichkeiten. Wegen der engen Beziehungen zwischen IGEC und AEG führte letztere nun eine Art Oberaufsicht über Ganz & Co. Auch das Exportgeschäft erwies sich als außerordentlich schwierig. Die ungarische Firma hatte sich auf Länder ähnlichen Entwick-

lungsstandes wie Italien und Argentinien konzentriert. Die litten aber ebenso wie der Heimatmarkt unter Kapitalmangel. Jedoch gab es auch positive Momente wie Kartelle und Technik. Die Einbindung in internationale Kartelle öffnete Ganz & Co zwei Prozent des lukrativen Benelux-Marktes, welche sonst wohl nicht erreichbar gewesen wären (S. 221f.). Ende der 1930er Jahre bot das Unternehmen einen technisch überlegenen Eisenbahntriebwagen an, der besonders für Nebenstrecken geeignet war. Er wurde u. a. in Argentinien stark nachgefragt. Kooperation und Kartellabkommen mit britischen Anbietern sollten den Triebwagen auch im Commonwealth verbreiten, doch vor allem der Beginn des Krieges verhinderte einen größeren Erfolg.

Tungsram erging es in der Zwischenkriegszeit erheblich besser; es gab keine Kapitalzusammenlegung und das Unternehmen zahlte regelmäßig Dividende. Für Tungsram war das internationale Lampenkartell „Phoebus“, welches vor allem von General Electric, Philips und Osram gesteuert wurde, von zentraler Bedeutung. Tungsram konnte darin einen Anteil von über zehn Prozent erreichen und zählte damit zu den wichtigen Partnern. Phoebus wurde für Tungsram ein Instrument der Sicherheit und der Expansion. Es war die Voraussetzung sowohl für die Auslandsinvestitionen, die besonders als Absatznetz organisiert wurden, als auch für den Technologietransfer, auf welchen Tungsram trotz eigener Forschung angewiesen war. Für die Kartellforschung sind Hidvégis Abschnitte über Tungsram besonders wichtig, weil sie die Darstellungen erstmals aus der Sicht eines wichtigen, aber peripheren Erzeugers ergänzen. Das ist umso bedeutender, als

die letzte große Darstellung des Phoebus-Kartells (Günther Luxbacher, Massenproduktion im globalen Kartell von 2003) das Unternehmen Tungsram noch nicht einmal erwähnte!

Das vierte Kapitel (S. 259-331) umfasst die Jahre 1939 bis 1949. Die beiden untersuchten Unternehmen gingen unterschiedliche Wege. Ganz & Co sah sich inzwischen auf den Heimatmarkt zurückgeworfen und liquidierte den größten Teil seiner ausländischen Tochtergesellschaften. Tungsram dagegen versuchte sein ausländisches Netzwerk aufrechtzuerhalten. Hierfür gründete das Unternehmen eine Holdinggesellschaft in der Schweiz, welche wiederum mit Hilfe der General Electric (!) eine weitere Holdinggesellschaft in England errichtete. Das Eigentum an den Direktinvestitionen, neue Patente und schließlich 38% der eigenen Aktien wurden hierüber ins Ausland geschafft. Die Wahl von England zeigt auch, dass Tungsram sich einen deutschen Sieg von Beginn an nicht vorstellen konnte.

Im Untersuchungszeitraum 1939–1949 bestimmte natürlich die Politik den Handlungsspielraum der Unternehmen in erhöhtem Maße. Während der Anschluss Österreichs die Marktposition von Tungsram dort schwächte, konnten beide Firmen bis zum Kriegseintritt Ungarns 1941 von der ungarischen Neutralität profitieren, indem sie Friedensware lieferten, welche die kriegführenden Staaten kaum noch herstellten. Die internationalen Kartelle boten jedoch keinen Schutz; Phoebus wurde 1940 aufgelöst. Im Gegensatz zu Ganz & Co versuchte sich Tungsram während des Krieges auf die Friedenszeit vorzubereiten. Allerdings schlug am Ende alles fehl und auch die britische und schweize-

rische Gründung wurden als ungarisches Eigentum enttarnt. Unter sowjetischer Besatzung wurden die Tungsram-Fabriken vollständig demontiert, während Ganz & Co für die Sowjetunion produzierte. Gleichzeitig reaktivierten beide Unternehmen ihre Beziehungen zum Ausland und konnten so nicht nur wichtige Devisen erwirtschaften, sondern sich auch frühzeitig neue Startpositionen für die erwartete freie Zukunft aufbauen. Hierbei spielte auch der Gedanke, die Kartelle wiederzubeleben, eine große Rolle. Jedoch setzten die Sozialisierung und die Einführung der Planwirtschaft 1949 diesen Versuchen ein Ende.

Hidvégi hat eine problemorientierte, keine enge unternehmensgeschichtliche Arbeit vorgelegt. Sie orientiert sich an Strukturen wie Protektionismus oder Kartellierung und fragt, wie ihre beiden Beispielfirmen auf diese Herausforderungen reagiert haben. Aufgrund dieser Herangehensweise kann ihr Werk einen weit höheren Anspruch an Allgemeingültigkeit beanspruchen, als eine enge unternehmenshistorische Darstellung. Sie erreicht damit einerseits eine viel höhere Repräsentativität in ihrer eigenen Forschung. Andererseits bietet sie viele Anknüpfungspunkte für Vergleiche mit anderen Unternehmen und Strukturfragen wie Protektionismus, internationale Netzwerke usw. Es ist deshalb zu hoffen, dass das Buch besonders in dieser Hinsicht und nicht nur von regional orientierten Historikern fleißig genutzt wird.

**Peter Schöttler: Die „Annales“-
Historiker und die deutsche Ge-
schichtswissenschaft, Tübingen:
Mohr Siebeck 2015, 412 S.**

Rezensiert von
Matthias Middell, Leipzig

Peter Schöttler, zweifellos heute einer der besten Kenner der sog. *Annales*-Schule und mit Sicherheit der tiefgründigste Analytiker ihrer Beziehungen zu Deutschland und den deutschen Historikern, hat 18 Aufsätze in einem Band versammelt, der weit mehr ist als das Dokument eines intellektuellen Parcours über mehr als zweieinhalb Jahrzehnte seit der Erstveröffentlichung der Studie über Lucie Varga.

Das Interesse des Wissenschaftshistorikers, der von Bremen über ein Engagement am CNRS in Paris schließlich an die FU Berlin gekommen ist, gilt vor allem den frühen *Annales*. Deren Erscheinen 1929 war unzweifelhaft ein Ereignis in der internationalen Geschichtswissenschaft mit langwirkenden Folgen für die Definition des Fachs, seiner Methodik und der Praktiken, die erfolgreiche Historiker (und Historikerinnen) auszeichnen sollte. Marc Bloch und Lucien Febvre haben Maßstäbe gesetzt, und die „Generation Braudel“ hat dies auf ihre Weise fortgesetzt.

Peter Schöttler hält sich nicht ewig mit der Frage auf, ob das auch nach den 1960er Jahren noch der Fall war oder eventuell heute noch so ist; ihn interessieren vielmehr die Umstände und Folgen dieses Moments

am Ende der 1920er Jahre. Dass dabei Deutschland in besonderer Weise in den Blick gerät, hat mit der großen Aufmerksamkeit zu tun, die deutsche Historiker bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges in der internationalen Geschichtswissenschaft erfahren haben. Sie galten als Autoritäten, wenn es um die Institutionalisierung und Professionalisierung der Geschichtswissenschaft ging, und sie waren in vielerlei Hinsicht Vorbild, wenn es um gründliche Quellenkritik, aber auch die Diskussion von Forschungsergebnissen in den universitären Seminaren ging.

Es ist seit längerem bekannt, dass deshalb viele französische Wissenschaftler (keineswegs nur Historiker) die Reise nach Deutschland antraten, um sich von der Atmosphäre an den führenden Universitäten inspirieren zu lassen. Sie reichten Berichte beim heimischen Universitätsministerium ein, um eine entsprechende Reform ihrer eigenen Hochschulen anzuregen, und übernahmen viele Praktiken aus dem Beobachteten, um ihre eigenen Fächer in eine konkurrenzfähige Position zu bringen. Insofern war Deutschland der Bezugspunkt für viele französische Debatten bis 1914.¹

Das sollte sich mit dem Kriegsausbruch und mit der vorbehaltlosen Unterstützung der deutschen Kriegsziele durch die meisten Hochschullehrer des Deutschen Reiches dramatisch ändern. Kommunikationskanäle versandeten, enttäuscht wandten sich westeuropäische Kollegen von ihren deutschen Partnern ab, mit denen sie zuvor durch Briefwechsel und Schriftentausch, wechselseitige Besuche und gemeinsame Buchprojekte so eng verbunden waren, nachdem die deutschen Kollegen sogar den völkerrechtswidrigen