

dungsgegenstände sprachlich und in den Darstellungstechniken anspruchsvoll aufgearbeitet und anstelle einer alphabetischen Ordnung erzählerisch unter das Narrativ „Kulturgeschichte“ geordnet worden. Denn die Breite der Themen erschlägt, die Rezeption von Theorien aus anderen Disziplinen geht nicht in die Tiefe, und die Auswahl der Themenbereiche wird selten hinreichend begründet. Gerade wenn man dem Vorwurf, daß Kulturgeschichte thematisch grenzenlos und damit beliebig sei, begegnen und spezifische Gegenstände aufzeigen möchte, die einer europäischen Kulturgeschichte eine Existenzberechtigung verleihen können, würde man sich ein ausgewähltes und gut begründetes Set an Themen wünschen, das mit klar erkennbaren und nachvollziehbaren Methoden bearbeitet wird. Genau das sucht man in diesem Buch vergebens.

Isabella Löhr

Hartmut Berghoff/Jakob Vogel (Hrsg.): Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels, Campus, Frankfurt a. M. 2004, 493 S.

Der Band veröffentlicht die Ergebnisse einer Göttinger Tagung vom Februar 2003. In der Einleitung der Herausgeber werden die Ursachen für das eher problematische Verhältnis, häufig sogar wechselseitige Ignorieren von Wirtschafts- und Kulturgeschichte in der gebotenen Klarheit benannt. *Hartmut Berghoff* und *Jakob Vogel* betrachten dabei vorrangig wissenschaftsimmanente Gründe, während *Christian Conrad* die mit dem „Cultural Turn“ verbundenen Probleme beim Dialog zwischen Historikern und Ökonomen auf Ent-

wicklungen im außerakademischen Bereich zurückführt (S. 11 ff., 51). *Berghoff* und *Vogel* erkennen aber in den Kultur- und in den Wirtschaftswissenschaften Westeuropas und der USA auch einige Bereiche, in denen „Synergiepotentiale“ einer stärkeren Kooperation deutlich werden. Die Tagungsbeiträge konnten dieses immer noch recht breite Spektrum zwar nicht vollständig abdecken. Dennoch bietet der Sammelband viele unterschiedliche Perspektiven auf das Thema und erfüllt durchaus die im Untertitel gesetzten Erwartungen. Die Herausgeber haben die Beiträge nachvollziehbar fünf Kapiteln zugeordnet. Die Aufsätze selbst sind fast ausnahmslos sehr geist- und lehrreich, zum Teil sogar innovativ. Der Band enthält neben einem Autorenverzeichnis und Personenregister auch ein Sachregister. Insgesamt erfüllt dieses Buch also alle Kriterien eines rundum gelungenen Tagungsbandes.

Trotz des Obertitels handelt es sich allerdings nicht um ein Handbuch über ein Teilgebiet oder eine spezifische Methode der Wirtschaftsgeschichte. Der Band enthält zwar durchaus Anregungen zur seit ca. zehn Jahren andauernden Diskussion über Standort und Perspektiven der Wirtschaftsgeschichte. Auffallend ist jedoch, daß eine Auseinandersetzung mit den Ergebnissen der „traditionellen“ Wirtschaftsgeschichte nur äußerst selten erfolgt. Die Beiträge beziehen sich eher auf Diskurse der Anthropologie, Wirtschafts- und Wissenssoziologie, Psychologie usw. Im Grunde geschieht hier also nichts Anderes als in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte der 1970er Jahre, die Anregungen aus der Ökonomie und Soziologie ihrer Zeit aufnahm. Allerdings wurden damals auch eigene Fragestellungen

entwickelt, die auf andere Teildisziplinen der Geschichtswissenschaft ausstrahlen. Wirtschafts- und Sozialgeschichte war also durchaus nicht nur atheoretisch-positivistisch oder cliometrisch. Sie sollte daher auch unter dem Eindruck des „Cultural Turn“ nicht die eigenen Erkenntnisinteressen aus dem Blick verlieren und sich um die Formulierung von „Theorien mittlerer Reichweite“, wie es die „alte“ Historische Sozialwissenschaft nannte, bemühen.

So weit sind wir aber noch nicht. Das liegt vor allem daran, daß die heutigen Kulturwissenschaften im Vergleich zu Ökonomie und Soziologie der siebziger Jahre in sich sehr heterogen sind. Innerhalb und vor allem außerhalb der Kulturwissenschaften existieren zudem sehr unterschiedliche Auffassungen über Inhalt und Abgrenzung des Kulturbegriffs.

Wirtschaften ist zweifellos ein zentrales Element der menschlichen Lebensweise, und in diesem Sinn ist Wirtschaft natürlich Teil der Kultur. Auch ökonomisches Handeln basiert auf Sinnkonstruktionen, und es ist daher nicht nur möglich, sondern auch notwendig, Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte zu betreiben, indem man mit kulturwissenschaftlichen Fragestellungen ökonomische Prozesse der Vergangenheit untersucht, was selbstverständlich auch die Wahl der Forschungsmethoden beeinflußt. Davon zu unterscheiden ist das legitime Erkenntnisinteresse eines Ökonomen, der nach kulturellen, gewissermaßen externen Einflüssen auf die Entwicklung des von ihm untersuchten Subsystems der Gesellschaft fragt. Mit diesem Problem beschäftigen sich gerade Wirtschafts- und Sozialhistoriker bereits seit Jahrzehnten. Hier kann der Kulturalismus

vor allem die Aufmerksamkeit der Historiker auf bisher vernachlässigte Bereiche und Phänomene lenken. Die Rückbeziehung auf ökonomische Zusammenhänge wird in bestimmten Fällen auch zu neuen Gewichtungen führen. Dies ist wohl der Grund, warum die Herausgeber betonen, daß es ihnen durchaus um einen Wechsel der Perspektiven, jedoch nicht des Paradigmas der Wirtschaftsgeschichte geht (S. 32).

Das erste Kapitel zum „Verhältnis von Kultur- und Wirtschaftswissenschaften“ enthält drei außerordentlich anregende Aufsätze. *Jakob Tanner* untersucht die Geschichte der ökonomischen Handlungstheorie und zeigt, daß die in der Mehrzahl der ökonomischen Analysen erfolgende Nutzung des *Homo oeconomicus* nicht Ergebnis von Ignoranz, sondern des Strebens nach einer sparsamen Theorie ist. Daneben hat die Spieltheorie schon seit über 50 Jahren Alternativmodelle zum nutzenmaximierenden und allwissenden Individuum erarbeitet und letztlich gezeigt, daß auch in der Wirtschaft der größte Teil des menschlichen Verhaltens automatisiert bzw. intuitiv erfolgt und nicht Resultat von Kalkulation und reflektierter Wahl ist. Bei der Erklärung des Wandels von Präferenzen stoßen Ökonomen jedoch an ihre Grenzen. *Tanner* sieht in der Hinwendung der Geschichte zur Rekonstruktion individueller Entscheidungsfindung Anknüpfungspunkte für einen interdisziplinären Dialog, ohne allerdings konkrete Hinweise auf dessen Existenz zu geben. *Birger P. Priddat* beschäftigt sich mit den Defiziten des Methodischen in der Historischen Schule und des Historischen in der Neuen Institutionenökonomie. Er stellt unter anderem fest, daß Douglass C. North zwar eine dynami-

sche Theorie der Institutionen entwickelt hat, indem er deren Struktur transaktionskostentheoretisch, aber auch kommunikations- und kognitionstheoretisch erklärt. North verfüge aber nicht über eine historische Methode zur Erklärung des institutionellen Wandels. *Christoph Conrad* schließlich behandelt noch einmal grundsätzlich die doch recht unterschiedlichen Denkstile der Wirtschafts- und Geisteswissenschaften. Um diese Kluft zu überwinden, plädiert er für eine Kulturgeschichte des Ökonomischen im Sinne einer „Praxisgeschichte wirtschaftlicher Tätigkeit“. Die von ihm genannten Beispiele (Geschäfte unter Verwandten und Nachbarn, Methoden der Lohnbemessung, Geschlechterordnung des Konsums und Verbreitung von Wohneigentum) zeigen, wie fruchtbar Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte sein kann.

Der kulturellen Analyse einer zentralen Institution des Wirtschaftslebens sind die Beiträge des zweiten Kapitels gewidmet. Es geht um den Markt. *Georg Elwert* beschäftigt sich mit den „kulturellen Mechanismen der Einbettung von Märkten“. Er weist auf deren besondere Bedeutung im Falle des Fehlens rechtsstaatlicher Strukturen und bei illegalen Märkten hin, behandelt die Anreize zur Weitergabe von Informationen, die Bedeutung von Geschenken und Ritualen. Die Sichtweise des Anthropologen fasziniert durch die Vergleiche von Verhaltensmustern sehr unterschiedlicher gesellschaftlicher Gruppen. Sie bleibt dabei aber auch oft zu vage, um dem Wirtschaftshistoriker direkte Anknüpfungspunkte zu bieten. *Hartmut Berghoff* liefert eine Typologie der Institutionen, die das auf dem Markt so wichtige Vertrauen herstellen. Damit will er die Grundlage für ein For-

schungsprogramm legen, das den Wandel der durch den Staat, Abstammungsgemeinschaften oder auch kommerzielle Anbieter bereit gestellten Mechanismen der Risikominimierung untersuchen soll. Konkreter wird es in *Uwe Spiekermanns* Beitrag über die Bildung von Präferenzen auf dem deutschen Lebensmittelmarkt des 20. Jh.s, in dem er nach der Bedeutung von regionalen Traditionen und staatlicher Lenkung sowie dem Einfluß unterschiedlicher Diskurse über gesunde Lebensweise, Ökologie etc. fragt. Während sich *Spiekermann* um eine ausgewogene Bewertung von ökonomischen und kulturellen Rationalitäten, aber auch sozialstrukturellen Veränderungen bemüht, behandelt *Malte Zierenberg* in seinem Aufsatz über den Schwarzhandel in Berlin während der 1940er Jahre beinahe ausschließlich das Problem der Vertrauensbildung auf dem Markt, während die materielle Not und die Angst vor Bestrafung als konstituierende und retardierende Momente des Marktgeschehens aus dem Blickfeld geraten.

Eine dritte Gruppe von Beiträgen befaßt sich mit „Nationen, Religionen und Firmen“ als „Träger spezifischer Wirtschaftskulturen“. Hier weist zunächst *Sebastian Conrad* die These vom Konfuzianismus als Grundlage für einen eigenen japanischen Weg zum Kapitalismus überzeugend zurück und plädiert ganz im Sinne einer transnationalen Geschichte für eine Analyse der Interaktionen zwischen den europäischen Einflüssen und autochthonen Faktoren. *Friedrich Wilhelm Graf* fragt nach dem Einfluß religiöser Weltbilder auf den ökonomischen Habitus. Er verweist darauf, daß dieses Problem nicht erst seit Max Weber, sondern bereits im 17. Jh. intensiviert diskutiert wurde. Durch

eine Kontextualisierung dieser Diskurse würden wir in der Tat mehr über die Zusammenhänge zwischen Religion und Ökonomie erfahren. Die vom Autor empfohlene Umkehrung der Frage, also die Bedeutung des „irdischen“ ökonomischen Nutzens bei der Entscheidung für bestimmte „religiöse Güter“, mag auch interessante Ergebnisse liefern. Inwiefern sie zur Beantwortung der Ausgangsfrage beitragen soll, blieb dem Rezensenten verborgen. *Thomas Welskopp* resümiert in seinem Beitrag die Forschungen zur Unternehmenskultur und erweist sich als profunder Kenner der Materie. Er kritisiert die funktionalistische Anwendung dieses Begriffes, die letztlich dazu dient, hinter der Konstruktion von Unternehmenskultur Machtverhältnisse und Interessendivergenzen zu verstecken. Er problematisiert die internationalen Vergleiche, bei denen häufig die staatliche und die Unternehmensebene durcheinander gerieten, was zu „plakativen Gegenüberstellungen“ nationaler Produktionssysteme führe. So scharfsinnig und zutreffend diese Kritik auch sein mag, *Welskops* alternatives Konzept einer „integralen Unternehmensgeschichte“ überzeugt in der hier dargelegten Form ebenfalls nicht.

Die letzten beiden Buchabschnitte enthalten sieben Aufsätze und sind mit „Wissen und Experten“ sowie „Leitbilder und Visionen“ überschrieben worden. *Jakob Vogel* stellt das Bild von einem seit 200 Jahren quasi linear verlaufenden Verwissenschaftlichungsprozess in Frage und weist auf die Bedeutung unterschiedlicher Wissenskulturen für die wirtschaftliche Entwicklung hin. Er wendet sich dabei ausdrücklich gegen die Vorstellung von „nationalen Innovationskulturen“ und tritt für die

stärkere Beachtung von Akteurskonstellationen ein. Dies wird am Verhältnis von wissenschaftlichen Geologen, eher technisch orientierten „Salinisten“ und Bergbauheerämtern deutlich gemacht. Die ökonomischen Konsequenzen bleiben aber weitgehend im Dunkeln. *J. Adam Tooze* befaßt sich mit der Entwicklung der deutschen Wirtschaftsstatistik. Er beklagt, daß sich die Wirtschaftshistoriker nur für die hier produzierten Daten interessieren und die Ziele sowie die Art und Weise der statistischen Erhebungen zu wenig beachtet werden. *Rainer Gries* nimmt mit dem „Werbeguru“ der fünfziger Jahre, Ernest W. Dichter, einen Akteur in den Blick, der als psychologisch geschulter Marketingexperte zum Vermittler zwischen ökonomischem und kulturellem Paradigma wurde. *Thomas Großbölting* demonstriert einmal mehr, wie wichtig die Industrie- und Gewerbeausstellungen im 19. Jh. für die „repräsentative und diskursive Konstituierung von ‚Wirtschaft‘ und ökonomischem Handeln“ waren (S. 396). *Frank Trentmann* zeigt am Beispiel der zollpolitischen Debatte in Großbritannien vor dem Ersten Weltkrieg, daß in einer sich entwickelnden Massendemokratie die Konstruktion und populäre Präsentation von Zusammenhängen zwischen Ökonomie und Politik für den Erfolg der Freihändler von großer Bedeutung war. *Dirk van Laak* fragt nach den Beweggründen für die Schaffung von Infrastrukturen. Seiner Auffassung nach entwickeln Technokraten eine eigene Handlungslogik, die jenseits der Dichotomie von Markt- und Planwirtschaft existiert. *Martina Heßler* zeigt schließlich, welche große Bedeutung Konsumvisionen in den westlichen Gesellschaften des 20. Jh.s hatten und fordert die Wirtschaftsge-

schichte auf, nach den ökonomischen Folgen zu suchen.

Graf betont in seinem Beitrag, daß die Wiederanknüpfung an die von der Historischen Schule und der Historischen Kulturwissenschaft um 1900 aufgeworfenen Fragen erst am Anfang steht und fordert „Bescheidenheit“ ein (S. 243). Tatsächlich macht der vorliegende Band mit seinen fast ausschließlich deutschen Autoren in verschiedener Hinsicht Leistungen und Defizite der kulturwissenschaftlich orientierten wirtschaftshistorischen Forschung in Deutschland deutlich:

1. Neben einigen theoretisierenden Synthesen weit gedieherer Forschungen (Chr. Conrad, Spiekermann, Gries, Großböting) enthält er auffallend viele Beiträge, die entweder aus – im engeren Sinne – kulturhistorischen Forschungen oder aus der Sicht der systematischen Nachbardisziplinen Fragen an die Wirtschaftsgeschichte formulieren. Das geschieht häufig auf hohem Niveau und bereitet dem Leser mitunter intellektuelles Vergnügen. Aber offenbar fehlt es an empirischen Untersuchungen, denn vielen grandios entwickelten Theorien stehen wenige oder mit den Thesen nur ungenügend verknüpfte praktische „Belege“ oder wenigstens Fallbeispiele gegenüber. Das hat manchmal zur Folge, daß die theoretischen Reflexionen doch etwas bemüht erscheinen und auch sprachlich in einen selbstverliebten Wissenschaftsjargon abgleiten, was den Einsatz des Buches in der universitären Lehre nicht durchweg empfehlenswert macht.

2. Es gibt – vielleicht in Analogie zur Kliometrie – einige Bereiche der Wirtschaft, die sich für kulturwissenschaftliche Untersuchungen besonders gut eignen. Zu nennen wären hier etwa das

Marketing, der Konsum und die Unternehmensorganisation. Die in diesem Band kaum thematisierte Gestaltung von Wirtschaftspolitik und das Agieren von wirtschaftlichen Vereinigungen der verschiedensten Art gehören auch dazu. Es ist nämlich ganz offenbar eine Stärke des kulturwissenschaftlichen Ansatzes, daß er sich anders als die Ökonomie nicht auf einen methodologischen Individualismus beschränkt, sondern gerade auch kollektive Deutungsmuster untersucht.¹

Uwe Müller

- 1 Mark Spoerer, ein bekennender Skeptiker gegenüber dem kulturwissenschaftlichen Ansatz, sieht in seiner zum gleichen Buch in *H-Soz-u-Kult* erschienenen Rezension gerade das Fehlen des methodologischen Individualismus als Mangel an (In: *H-Soz-u-Kult*, 20.12.2004, <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/rezensionen/2004-4-198>).

Jörg Baberowski: Der rote Terror. Die Geschichte des Stalinismus. München: Deutsche Verlagsanstalt 2003, 287 S.

Bei der vorliegenden Synthese handelt es sich um den Versuch einer Geschichte des Stalinismus aus kulturgeschichtlicher Perspektive. *Baberowskis* zentrale Thesen lauten: „Stalinismus und Terror sind Synonyme“ und: „Diese Symbiose von Kulturrevolution und Gewalt heißt Stalinismus“ (S. 7, 113). Damit verwirft *Baberowski* die von Stéphane Courtois im „Schwarzbuch des Kommunismus“ vertretene Position, daß der „rote Terror“ ein Charakteristikum der Geschichte der Sowjetunion gewesen sei. Die geistige Urheberschaft für diese Thesen kann er für