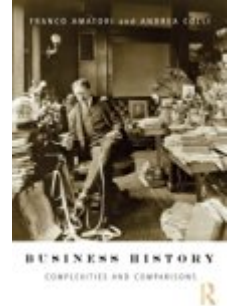


Franco Amatori, Andrea Colli. *Business History: Complexities and Comparisons.*
London: Routledge, 2011. 272 S. \$54.95, paper, ISBN 978-0-203-81790-2.



Reviewed by Berti Kolbow

Published on H-Soz-u-Kult (April, 2012)

Nichts ist von Dauer, nicht einmal in der Wissenschaftsdisziplin, die das Phänomen des Wandels untersucht. In diesem Sinne trägt die vorliegende Überblicksdarstellung dem Übergang in die Ära des "Post-Chandlerism" Rechnung, in der die anerkannten Unternehmenshistoriker Amatori und Colli ihr Fach spätestens seit dem Tod seines Doyens Alfred Chandler sehen. Dessen Studien zu Großunternehmen als Triebkraft modernen Wirtschaftswachstums bilden gleichsam Ausgangspunkt und Angriffsfläche für einen Parforceritt durch 200 Jahre Industrialisierungsgeschichte. Chandlers Paradigma habe den akademischen Status des Faches zwar einst überhaupt erst begründet, aber an Erklärungskraft eingebüßt. Mit einer umfassenden Perspektiverweiterung hin zu anderen Formen unternehmerischer Koordination, der Rolle des Staates und kulturellen Pfadabhängigkeiten, beabsichtigt das Autorenduo zur Etablierung eines Modells beizutragen, das den Entwicklungszusammenhang von Mikro- und Makroökonomie differenzierter zu deuten vermag (S. 8).

Dies rechtfertigt den "complexities"-Teil des Untertitels. Die "comparisons"-Hälfte steht für den international vergleichenden Analyseansatz, der nicht nur den gegenwärtigen Fachtrend, sondern auch den Forschungsschwerpunkt der Autoren widerspiegelt. Amatori leitet das Wirtschaftshistorische Institut an der Bocconi-Universität in Mailand und hat vor allem zu italienischen Unternehmen im internationalen Kontext publiziert. Sein jüngerer Institutskollege Colli ist auf die Entwicklung kleinerer und mittelgroßer Unternehmen bzw. von Familienunternehmen spezialisiert. Es verwundert daher nicht, dass sie neben den industriellen Pionieren den Nachzoglern des Westens und Ostens viel Platz einräumen. Als Lehrbuch für Studierende und Praktiker konzipiert, ergänzt das Einführungswerk aufgrund seines Zuschnitts daher die zuletzt rasant gewachsene Liste einschlägiger Literatur.

Die rund 270 eng und klein bedruckten Seiten verteilen sich auf 24 Kapitel, die zu sechs Themenblöcken zusammengefasst sind. Der erste Block liefert den theoretischen Unterbau. Überblicksartig führt er in den Diskurs zur Funktion

des Wirtschaftsunternehmens und dessen Beitrag zum modernen Wirtschaftswachstum ein. Zwei klassische Aspekte zur Rolle der Unternehmung im Industrialisierungsprozess bis zum Ersten Weltkrieg stehen im Mittelpunkt der beiden folgenden Themenblöcke: die Fabrik als Transmissionsriemen der Ersten Industriellen Revolution mit England als Referenzland; und die Entstehung des in allen Prozessen der Wertschöpfungskette vertikal integrierten, produzierenden Großunternehmens als weltwirtschaftlich einflussreichste betriebliche Organisationsform nach 1870 – hier dienen die USA als Orientierungsmarke. Die Unterkapitel fungieren gleichsam als narrativer Verteilerkasten. Land für Land schildern die Autoren die Entwicklung nationalspezifischer Arrangements zwischen Unternehmen und ihrer Umwelt in der ersten Globalisierungswelle bis 1914, deren Pfadabhängigkeit die unternehmerische Anpassungsfähigkeit an ökonomische Herausforderungen in den Folgeepochen determiniert habe.

Nirgends wirft Chandlers Vermächtnis einen längeren Schatten als im vierten Block, der die Überlegenheit innovativer amerikanischer Managementkonzepte in der Spätphase der Zweiten Industriellen Revolution bis zum Zweiten Weltkrieg thematisiert. Ausführlich wird die neue multi-divisionale Organisationsstruktur (M-Form) von Unternehmensgiganten wie General Motors und DuPont gewürdigt, die durch ihre gleichzeitig zentral und flexibel koordinierten Aktivitäten in verwandten Produktmärkten fraglos besser gewappnet gewesen seien, um die globale Entflechtung der industriellen Arbeitsteilung und der Absatzmärkte in der Zwischenkriegszeit zu kompensieren. Die Autoren folgen jedoch der jüngeren Tendenz, den Durchbruch der USA als wirtschaftliche Hegemonialmacht und die Stagnation des "Europäischen Modells" mit der ambivalenten Rolle des Staates und anderer Institutionen in Bezug zu setzen. Vereinzelt hätten auch europäische Großunternehmen vergleichbare organisatorische Kompetenzen entwickelt, aufgrund der zügellosem Wachstum entgegenstehenden Tradition korpora-

tistischer Marktkoordination sei jedoch beispielsweise in den Fällen der IG Farben oder ICI nur eine "unvollkommene Angleichung" (S. 113) an das US-Vorbild gelungen. Hingegen sei das Morgendämmern Japans ohne eine starke Allianz zwischen Staat und Privatwirtschaft gar nicht denkbar gewesen.

Der fünfte Themenblock widmet sich der Wettbewerbsdynamik diese Dreier-Konstellation während des Übergangs in die Dritte Industrielle Revolution nach 1945, als neue Produktions- (Automatisierung), Transport- (Luftfahrt) und Kommunikationstechnologien (Computer) eine zunehmende Reduktion der durchschnittlichen optimalen Betriebsgröße ermöglichten. Japans "Keiretsu"-Modell – eine Mischung aus reziproken, informellen Unternehmensallianzen und strategischer Überkreuzbeteiligung – habe sich etwa im Falle Toyotas als Alternative zum integrierten Großunternehmen erwiesen. Auch Europas Wirtschaft sei trotz des Amerikanisierungsdrucks in der Rekonstruktionsphase in seiner Gesamtheit durch eine hybride Struktur aus kompetitiver und kooperativer Marktbearbeitung gekennzeichnet geblieben; die Entstehung industrieller Cluster als Nährboden für den Aufholprozess Südeuropas dient als Beispiel. Schließlich habe auch die ausufernde Diversifikation in nicht miteinander verwandte Branchen die Grenzen der Koordinationsfähigkeit amerikanischer Mischkonzerne aufgezeigt.

Amerikas wiederhergestellte Führungsrolle, die Lauerstellung Kontinentalasiens und neue Unternehmensformen seit den 1980er-Jahren nimmt der sechste und letzte Themenblock zur gegenwärtigen Globalisierungswelle in den Blick. Die vernetzte Weltwirtschaft eröffne im Zuge ausgelagerter Entwicklungs- und Fertigungsschritte Chancen für spezialisierte Kleinunternehmen, ohne westlichen Großbetrieben die Existenzberechtigung zu entziehen. Verwiesen wird dabei auf die charakteristische Arbeitsteilung unternehmerischer Netzwerke, in denen Konzerne wie Cisco oder Dell als zentrale "Hubs" für Produktion

und Distribution agieren. Die sich daraus ergebenden Anforderungen an internationale Unternehmensorganisationen, das Verhältnis zwischen Stammhaus und Auslandsniederlassungen neu zu arrangieren, bündelt ein eigenständiges "Multinationals"-Kapitel. Ferner führen die Autoren aus, inwiefern die institutionellen Rahmenbedingungen die Blüte hochtechnologischer Branchen in den USA begünstige, während sich Europas Wirtschaft mit der Belastung auf Vollbeschäftigung basierender Sozialsysteme mühe und Japans Keiretsu unter Kulturkonflikten mit Auslandsinvestoren leiden. Die abschließenden Kapitel zu China und Indien bilden – ebenso wie die zu Korea und Russland im vorherigen Block – mangels Forschungsergebnissen lediglich eine kursorische Ergänzung.

Amatori und Colli ist ein logisch und verständlich aufgebauter, flüssig zu lesender Abriss des unternehmenshistorischen Forschungsstands gelungen. Konziser dürfte sich die Komplexität des Faches kaum unterbrechen lassen. Die analytischen Vergleiche werden sinnvoll hergestellt, ohne sich zu sehr in Details zu verlieren. Einsteiger werden die Beschränkung auf wenige Tabellen und Leseempfehlungen zu Standardliteratur am Ende jedes Kapitels begrüßen. Dank der thematischen und geographischen Vielfalt bedient das Buch jedoch auch Spezialinteressen. Dass ob der Verknappung die Differenzierung etwas zu kurz kommt, ist für ein Überblickswerk nicht unüblich. Bedauerlicher als beispielsweise die lineare und starre Periodisierung von Globalisierung und Multinationalität sind jedoch konzeptionelle Unausgewogenheiten. Die starke Gewichtung technologischen Wandels als Taktgeber der Industrialisierung überbetont die Bedeutung kompetenz- und angebotsspezifischer Strategien. Der jüngere Fachtrend, die systematische Orientierung von Unternehmen an der Marktnachfrage als eigenständigen und integralen Faktor ökonomischer Entwicklung zu betrachten, wird fast vollkommen ausgeblendet. Zudem wird vernachlässigt, dass menschliche Akteure aufgrund individueller Informationsverarbeitung und Entschei-

dungsfindung hinter dem Handeln von Unternehmen stehen und die Marktumwelt aktiv mitgestalten. Die hier vorgestellten Unternehmen bleiben anonym und ihr Handeln wirkt zu sehr wie ein bedingungsloser Reflex auf die institutionellen Rahmenbedingungen ihres Stammlandes. Der von den Autoren beabsichtigte und begrüßenswerte Brückenschlag zwischen Mikro- und Makroökonomie schießt somit über das Ziel hinaus. Dazu kommen ärgerliche Flüchtigkeitsfehler wie etwa die Bezeichnung der "IG Farbenindustrie AG" als "IG Farbenfabriken" (S. 112).

Angesichts der gebotenen Leistung stehen diese Mängel einem positiven Gesamteindruck jedoch nicht im Weg. Insgesamt bieten Amatori und Colli auf knappem Raum einen guten Überblick über den Stand des Faches, der Lücken benennt, aber noch deutlich mehr hätte in der Wunde bohren dürfen. Auch wenn Experten dies und das vermissen werden, finden Einsteiger eine empfehlenswerte Einführung, die in unternehmenshistorisch gut sortierten Bibliotheken nicht fehlen darf.

If there is additional discussion of this review, you may access it through the network, at <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/>

Citation: Berti Kolbow. Review of Amatori, Franco; Colli, Andrea. *Business History: Complexities and Comparisons*. H-Soz-u-Kult, H-Net Reviews. April, 2012.

URL: <https://www.h-net.org/reviews/showrev.php?id=36010>



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-Noncommercial-No Derivative Works 3.0 United States License.