

Die Entstehung des industriellen Unternehmertums

1. Begriffe, Historiographie

a. *Definition* (KOCKA 1975: 14 f.). Die Funktion des Unternehmers besteht in der Kombination von Produktionsfaktoren (Arbeit, Sach- u. Human-Kapital, Technologie, Boden) zu einer Produktionsfunktion. Dafür u. für das Füllen von Entscheidungen unter unvollständiger Information (d. h. das Eingehen von Risiko) erhält der Unternehmer eine Rente. Seine Tätigkeit ist somit konzeptuell von Kapitalbesitz geschieden, wobei mindestens bis ins 3. V. 19. Jh. Besitz u. Verfügungsgewalt über Unternehmen meist zusammenfielen (d. h. marginale Rolle von AGs). Über die Zeit hinweg erfolgte die Unternehmertätigkeit zunehmend im Rahmen einer Unternehmensorganisation mit Trennung in strategische (Positionierung auf Märkten u. deren Beeinflussung, z.T. Technologiewahl) u. kurzfristig disponierende Funktionen (alltägliche Entscheidungen im Rahmen vorgegebener Unternehmensziele).

b. *Anknüpfungspunkte einer Sozialgeschichte von Unternehmern u. Unternehmen.* (1) Wegen unvollständiger Information kann das Handeln von Unternehmern nicht rein durch ökonomisch rationales Kalkül erklärt werden, daher ist die soziale Konstitution der Handlungsräume von Unternehmern zu untersuchen. Im Zusammenhang mit der Industrialisierung ist insbes. zu fragen, wie Technologiewahl in den Handlungsraum der Unternehmer integriert wurde. – (2) Die Unternehmensorganisation stellt einen Kommunikations- u. Herrschaftszusammenhang dar.

c. *Historiographie.* (1) *Unternehmerbiographie, Geschichte des Einzelunternehmens:* Beschreibende, der Methode des Historismus verpflichtete Studien. Als Ansatz zwar veraltet, aber oft mit fundiertem, wertvollem Material (zentral für NRW: *Rheinisch-Westfälische Wirtschaftsbiographien*). – (2) *Sozialgeschichte des Unternehmertums:* Zwecks Erklärung der Handlungsweisen von Unternehmern werden diese als soziale Gruppe (sog. Kollektivbiographie oder anhand von Einzelbeispielen) untersucht im Hinblick auf soziale Rekrutierung, kulturellen Hintergrund, soziale Reproduktion in Familie u. Schule (autoritäre Erziehungswerte?, soziale Distinktion, Rolle von Heirat u. Verwandtschaft für die unternehmerische Tätigkeit) sowie Verkehrskreise (insbes. im Hinblick auf Interessenwahrnehmung). – (3) *Geschichte der Unternehmensorganisation:* Hierbei geht es um unternehmerische Entscheidungsräume u. ihre Institutionalisierung in einer Unternehmensorganisation. Klassisch ist POLLARD (1965); wichtige Studie zum unternehmerischen Entscheidungsverhalten in der frühen Industrialisierung ist DUDZIK (1987), zur frühen Geschichte des formalen Managements KEßLER (1995).

2. Soziale Rekrutierung und Konstituierung des Unternehmertums

a. *Entstehung der unternehmerischen Funktion in der proto-industriellen Phase.* (1) *Städtische merchant-manufacturers:* Städtische Fernkaufleute, die mit gewerblichen Gütern handelten, begannen allmählich die Produktion dieser Güter zu organisieren, insbes. über die Vorfinanzierung der Produktion durch Waren- u. Geldkredite (Verlagssystem, Manufakturen; s. 12.10.21, §2.b/c). – (2) *Ländliche Verleger (Tüchler, Trager, Sammler).*

Insbes. in Regionen der Baumwollindustrie (Lancashire, Sachsen, Niederschlesien, N-Schweiz) spielten ländliche Unternehmer in der Frühindustrialisierung eine wichtige Rolle. Sie rekrutierten sich v. a. aus dem vielfach ambulanten ländlichen Einzelhandel, der landarme Unterschichten mit Gütern des täglichen Bedarfs versorgte (Brot, Wein, Salz, etc.) u. diese Waren oft auf Kredit vorstreckte. Proletarisierung im ländlichen Raum schlug sich darin nieder, dass die Klientel dieser Händler Probleme mit der Bedienung dieser Kredite bekam, so dass sich letztere veranlasst sahen, deren Einkommen durch die Vermittlung einer gewerblichen Beschäftigung zu verbessern (→erzwungene Kapitalbildung, Druck zum proto-industriellen Unternehmertum).

b. *Englische Erfinder des späten 17./18. Jh.* (ALLEN 2009: Kap. 10; Daten zu 79 wichtigen Erfindern). (1) *Gute Informationen über Marktchancen von Innovationen.* Zwei Drittel der Erfinder hatten Väter, die überwiegend in marktbezogenen, gewerblichen Berufen tätig waren (Kaufmann, Manufakturbesitzer, Fabrikant, Kleinhändler, Handwerker; Rechtsgelehrter). Nähe zu Handel u. gewerblicher Produktion implizierte eine gute Information über relative Knappheit, was seinerseits einen Anreiz schuf, durch Innovation diese Knappheit zu beseitigen. – (2) *Gute Ausbildung.* Die meisten Erfinder konnten lesen, schreiben u. wohl auch mit Zahlen umgehen; deutlich überdurchschnittliche Bildung auch im Vergleich zur jeweiligen sozialen Herkunftsgruppe. Gute Bildung war für das Erwerben von Information wichtig, insbes. über Entwicklungen in den Naturwissenschaften (→Anschluss an offene Innovationskultur; 07.12.21., §4;15.12.21, §3.a). Fast alle Erfinder experimentierten überdies; Bildung trug möglicherweise seit E. 17. Jh. zur Verbreitung eines mechanistischen Weltbilds in der Gesellschaft bei.

c. *Soziale Rekrutierung des frühen Industrieunternehmertums in Deutschland* (KOCKA 1975: 30–35, 42–87; klassische Fallstudie KÄELBLE 1972; vgl. a. PFISTER 1997). (1) *Hohe Kontinuität zur vorindustriellen gewerblichen u. kaufmännischen Elite.* Zwar stellten viele frühe Unternehmensgründungen einen Karrierebruch bei Individuen oder Familien dar (z.B. Wechsel der Branche). Aber viele frühindustrielle Unternehmer stammten von Kaufleuten u./oder Verlegern ab u. waren selbst vor der Unternehmensgründung Kaufleute/Verleger. – Erklärungen: (i) Verleger/Tüchler adaptierten neue Technologie, um konkurrenzfähig zu bleiben. (ii) Im Handel aufscheinende Absatzmöglichkeiten machten eigene Produktion rentabel; Beispiele: Mathias Stinnes, Kohlehändler u. Reeder, nahm 2. V. 19. Jh. den Betrieb von Kohlezechen auf; der Betrieb einer eigenen Baumwollspinnerei ermöglichte u. U. einen kontinuierlicheren Webbetrieb, ein kontinuierlicheres Angebot von Baumwollgarn an Kunden. (iii) Angesichts fehlender Institutionen der Industriefinanzierung war eigenes Kapital Voraussetzung der Unternehmenstätigkeit (vgl. §3.a).

(2) *Neue Gruppen: Handwerker, ausgebildete Techniker.* In der Metall- u. Maschinenindustrie nahmen Handwerker oder »Mechanikus« sowie ausgebildete Techniker unter den frühen Unternehmensgründern eine dominante Stellung ein. Es handelt sich um Handwerker, die während ihrer Ausbildung neue Techniken kennen lernten u. diese Kenntnisse rasch in eigenem Unternehmen umsetzten. Bsp. Bauernsohn Jacob Mayer (1813–75), der bei Onkel in Köln Uhrmacher lernte u. dann nach GB ging, erfand nach

Rückkehr ein Verfahren zur Produktion von hochwertigem Gussstahl, gründete 1839 eine Gussstahlfabrik, aus der 1854 der »Bochumer Verein f. Bergbau u. Gussstahlfabrikation« hervorging. Daneben Fabrikleiter, die sich selbständig machten; Bsp. August Borsig 1804–54, Sohn eines Handwerkers, besuchte nach Zimmermannslehre Berliner Gewerbe-Institut, arbeitete ab 1827 als Betriebsleiter bei Maschinenfabrik F. A. Egells, wo eine Reihe späterer Industrieunternehmer als technische Angestellte tätig waren, gründete 1841 eigene Maschinenfabrik. Diese Gruppe verdankte ihre Existenz der steigenden Relevanz von Technologie in der gewerblich-industriellen Produktion.

(3) *Rasche Abschließung des industriellen Bürgertums.* Bereits im 3. V. 19. Jh. war das Industrieunternehmertum eine weitgehend abgeschlossene Gruppe: Anteil der Betriebsbesitzer bei Berliner Unternehmern: bis 1835 14%, 1836–1850 28%, 1851–1873 57%. Erklärungen: fehlende Verfügbarkeit von Kapital bei steigenden Erfordernissen (vgl. Punkt 1, iii); keine geregelte Ausbildung zum Unternehmer, somit Ausbildung im Rahmen des Betriebs der Familie oder von Geschäftsfreunden.

d. *Die Relevanz von Verwandtschaft* (SABEAN 1998: Kap. 22). Im 18./19. Jh. wandelte sich das europäische Verwandtschaftssystem von einer (vertikalen) Ordnung, die vor allem die Weitergabe von Ressourcen über v. a. männliche Nachbarschaft anstrebte, zu einer (horizontalen) Ordnung, die insbes. durch Heiraten auf das Schaffen neuer Beziehungen unter Lebenden zielte. Ausdruck ist die Vermehrung von Heiraten unter (meist entfernt) Verwandten, z. T. auch innerhalb derselben patrilinealen Gruppe (selbe männliche Abstammung). Nutzen von Verwandtschaft: Vermittlung von Ausbildungsmöglichkeiten u. Anstellungen; Geschäftspartnerschaft/-freundschaft (Brüder, Schwäger), Kredit. Die Relevanz von Verwandtschaft für erfolgreiche Geschäftsentwicklung erklärt z. T. die soziale u. räumliche Abgeschlossenheit des industriellen Bürgertums.

3. Zugang zu Kapital und Technologie

a. *Kapitalmobilisierung* (hier nur kurz; vgl. 16.11.21). Eigenes Vermögen u. Reinvestition von Gewinnen waren bis ins 3. V. 19. Jh. angesichts des weitgehenden Fehlens von Kreditbanken u. restriktiver Konzessionierung von AGs zentrale Basis der Bildung von industriellem Festkapital (Gebäude, Maschinen). Erst im Zuge der Neuordnung des Aktienrechts von 1870 u. 1884 entwickelten sich v. a. in der Montanindustrie, in der chemischen sowie der elektrotechnischen Industrie AGs.

b. *Zugang zu neuer Technologie.* Eine systematische kaufmännische u. technische Ausbildung entstand im 19. Jh. erst allmählich (07.12.21., §5.b; vgl. a. o., §2.c/2). Bedeutamer waren (1) individuelle Reisen in jungem Alter, die z. T. an Lehrlingswanderung anknüpften, mit Arbeit in fortschrittlichen Betrieben, insbes. auch Besuchen in GB. – (2) Die Anheuerung ausländischer, insbes. britischer, sekundär belgischer, französischer u. schweizerischer Techniker u. Facharbeiter war wegen unzureichender technischer Notationssysteme in der Anfangsphase für die praktische Verbreitung industrieller Produktionsverfahren meist unabdingbar (FREMDLING 1984). – (3) In Preußen unterstützte im 2. V. 19. Jh. vermutlich auch die staatliche Gewerbeförderung die Verbreitung industrieller Techniken (07.12.21., §4.c).

4. Frühindustrielle Unternehmensführung

a. *Strategische Unternehmensentscheidungen.* POLLARD (1965) u. DUDZIK (1987) zeigen, dass bis gegen die Mitte 19. Jh. Industrieunternehmer überwiegend ein kaufmännisches Entscheidungsverhalten an den Tag legten, indem sie die Bruttomarge (Erlös minus Rohwarenkosten) maximierten u. Kapitalkosten, Produktivität von Maschinen (Abschreibung) u. Arbeitskräften in der Kalkulation noch wenig Beachtung schenkten. Oft wurden Maschinen bis zu ihrer Unbrauchbarkeit verwendet; Innovationen wurden diskontinuierlich übernommen, z. B. anlässlich der Betriebsübergabe an die nachfolgende Generation. Erst ab den 1850er J. existierten Unternehmen, die durch genaue betriebliche Buchführung die Produktivität von Arbeit u. Kapital pro Betriebsstunde zu kalkulieren suchten u. Produkte- u. Technologiewahl danach ausrichteten. Erst jetzt entstand ein Industrieunternehmertum in dem Sinn, dass die Kombination von Produktionsfaktoren einer expliziten betrieblichen Entscheidung unterworfen wurde.

b. *Unternehmensorganisation* (POLLARD 1965; KEBLER 1995). In frühindustriellen Unternehmen dominierte die informelle Führung durch den Besitzer u. seine Familie, wobei Frauen in einigen Arbeitsgängen (z. B. Farben mischen) u. in der Buchhaltung manchmal eine bedeutsame Rolle spielten. Angestellte wurden allenfalls für die technische Leitung, den Absatz (»Reisender«) u. die Buchhaltung rekrutiert, doch waren die Kompetenzen im Verhältnis zum Besitzer zunächst wenig abgegrenzt. Erst mit dem Größenwachstum der Unternehmen wurde die Leitungsstruktur formal geregelt (früh: Kontorordnung von Harkort 1830), entstand eine verantwortliche Geschäftsführung (Prokura) mit funktional differenzierten Aufgaben. Frühes Beispiel Krupp: 1862 Kollektivprokura, 1872 sog. Generalregulativ (22 S. mit Aufgabenspezifizierung für jede Führungsebene), bis 1878 Ausbildung einer formalen Unternehmensorganisation.

Zitierte Literatur

- ALLEN (2009) wie 12.10.2021; DUDZIK (1987) wie 19.10.2021.
 FREMDLING, Rainer: »Die Rolle ausländischer Facharbeiter bei der Einführung neuer Techniken in D im 19. Jh. (...),« *Archiv für Sozialgeschichte* 24 (1984), 1–45.
 KEBLER, Uwe: *Zur Geschichte des Managements bei Krupp* (Stuttgart: Steiner, 1995).
 KAEUBLE, Hartmut: *Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung: Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluss* (Berlin: de Gruyter, 1972).
 KOCKA, Jürgen: *Unternehmer in der deutschen Industrialisierung* (Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht, 1975).
 PFISTER, Ulrich: »Entstehung des industriellen Unternehmertums in der Schweiz«, *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 43, 1 (1997), 14–38.
 POLLARD, Sidney: *The genesis of modern management: a study of the industrial revolution in Great Britain* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965).
Rheinisch-Westfälische Wirtschaftsbiographien, Bde. 1–18 (Münster: Aschendorff, 1932–2004).
 SABEAN, David W.: *Kinship in Neckarhausen, 1700–1870* (Cambridge: Cambridge University Press, 1998).