

**VEREIN DER WISSENSCHAFTLICHEN FORSCHUNG AUF DEM
GEBIETE DER UNTERNEHMERBIOGRAPHIE UND FIRMENGESCHICHTE**

DER UNTERNEHMERBEGRIFF

EINE AUFGABE DER FORSCHUNG



**Alois Brusatti · Evelyne Einziger · Herman Freudenberger
Erich Hruschka · Gottfried Pengg · Hans Rudolf Schmid**

VEREIN DER WISSENSCHAFTLICHEN FORSCHUNG
AUF DEM GEBIETE DER
UNTERNEHMERBIOGRAPHIE UND FIRMENGESCHICHTE

DER UNTERNEHMERBEGRIFF
EINE AUFGABE DER FORSCHUNG

A. Brusatti · E. Einziger · H. Freudenberger · E. Hruschka · G. Pengg · H. R. Schmid

Umschlaggestaltung: Kurt Lackner

Erschienen im November 1974

Eigentümer, Herausgeber und Verleger: Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte.
Für den Inhalt verantwortlich: Hochschulprof. Dr. Alois Brusatti. Alle 1190 Wien,
Franz-Klein-Gasse 1 (Hochschule für Welthandel). Druck: Johann Zellmayer's
Söhne, 1140 Wien, Penzinger Straße 67.

Inhalt

Gewerke Dipl.-Ing. Gottfried Pengg, Inhaber der Firma Joh. Pengg, Draht- und Walzwerke, Thörl: Zum Geleit	5
Alois Brusatti, Dr., ord. Prof. f. Wirtschaftsgeschichte an der Hochschule für Welthandel in Wien: Der Wandel des Unternehmerbegriffes. Eine Untersuchung aus österreichischer Sicht	7
Evelyne Einziger, Mag.: Neue Methoden der empirischen Unternehmer- forschung	27
Herman Freudenberg, Dr., Prof. a. d. Tulane-Univ. New Orleans: Frühindustrielle Unternehmertypen in Österreich	30
Erich Hruschka, Dr., ord. Prof. f. Betriebswirtschaftslehre des Gewerbes u. d. Klein- u. Mittelbetriebe: Der Klein- u. Mittelbetrieb und seine Unternehmer	36
Hans Rudolf Schmid, Dr., Geschäftsführer des Vereins für Wirtschaftshistorische Studien, Zürich, und Herausgeber der Buchreihe „Schweizer Pioniere der Wissenschaft und Technik“: Der Verein für wirtschaftshistorische Studien in Zürich	42
Anzeigenteil (Institutionen und Firmen, die die Drucklegung dieser Broschüre gefördert haben)	47

Zum Geleit

Mit Freuden habe ich Herrn Prof. Dr. Brusatti zugesagt, einige Gedanken zum Thema der vorliegenden Broschüre in Form eines Vorwortes niederzuschreiben. Ist es mir doch ein echtes Anliegen, für den Unternehmer als Berufsstand und noch mehr als menschliche Persönlichkeit eine Lanze zu brechen. Ich will damit jene ermutigen, die sich trotz aller heute modernen Gegenpropaganda getrauen, nicht nur ihre ganze Arbeitskraft, sondern zugleich Existenz und Zukunft als Einsatz für ihr Unternehmen zu wagen.

Längst ist erkannt, daß die Wirtschaft, von der in immer steigendem Maß die Befriedigung unserer Bedürfnisse gefordert wird, ohne Unternehmer nicht auskommt, ohne den Koordinator also, der das Ganze als ein Lebendiges im Auge hat und lenkt. Auseinander gehen die Meinungen über die Spielregeln, und hier ist die Palette der Möglichkeiten groß.

Menschen sind nicht Engel, und sie bewegen sich im allgemeinen in der Richtung des geringsten Zwanges. Daraus folgt – sehr vereinfacht gesagt –, daß die Leistung eines äußeren oder inneren Anstoßes, einer Motivierung, bedarf. Guter Verdienst und soziales Prestige, manchmal wohl auch hohes Verantwortungsgefühl sind solche Triebfedern auch für Unternehmer. Eine der stärksten und wirksamsten jedoch scheint mir das Besitzstreben des Menschen zu sein. Wie oft hat es sich gezeigt, daß Menschen am erfindungsreichsten und ausdauerndsten waren, wenn es darum ging, ihr Eigentum zu mehren oder zu erhalten. So behaupte ich in aller Bescheidenheit, daß von Unternehmerpersönlichkeiten gleicher Qualifikation der *Eigentümer*-unternehmer der bestgeeignete ist, optimale wirtschaftliche Ergebnisse zu erzielen. Sagt man nicht auch, wenn man einem Verwalter fremden Gutes Lob spenden will, er betreue dieses Gut, als wäre es sein eigenes? So lange wir uns nicht von jenen Kritikern des Eigentumsbegriffes fangen lassen, die sich den Neid und Beispiele des

Versagens von Unternehmern als Argumente holen, ja Gewinnstreben als solches zur Unmoral erklären, so lange werden wir wohl nicht auf die uralte Triebkraft des Eigentums verzichten wollen, Wohlstand zu erzeugen.

Manche behaupten, wenn einer seinen Besitz mehre, so könne dies nur auf Kosten anderer geschehen, und vergessen absichtlich oder unabsichtlich, daß jede wirtschaftliche Tätigkeit doch in erster Linie das Schöpfen neuer Werte zum Ziel hat und nicht das Umverteilen bestehender.

Der Eigentümerunternehmer hat noch einen großen Bundesgenossen: die Tradition. Aber nur dann ist sie sein Helfer, wenn er sie richtig versteht. Gemeinhin gilt er ja als *traditionsbelastet*, konservativ im Sinne von fortschrittsfeindlich und solcherart als überholt und abzulehnen. Die Tradition des Unternehmers ist aber keineswegs satt sein, wenig arbeiten und gut leben auf Kosten anderer. Im Gegenteil, diese Tradition ist Kampf um Erneuerung, Risiko, Selbstbehauptung! Nicht die Form des Überkommenen gilt es also zu bewahren, sondern seinen Geist und Inhalt.

Und nichts anderes bezweckt das vorliegende Heft. Die Geschichte der Unternehmer ist weithin unbekannt, aber sie ist nicht weniger spannend und aufregend wie Berichte über Kriege, Revolutionen und Friedensschlüsse. Lassen wir sie uns helfen gegen ein hundertprozentig versichertes, Wagnis und Verantwortung scheuendes, tödlich lähmendes Konsumentendasein, das uns in letzter Konsequenz in Abhängigkeit und Unfreiheit führen muß! Diesen Wunsch gebe ich dem Hefte mit.

Alois Brusatti

Der Wandel des Unternehmerbegriffes

Eine Untersuchung aus österreichischer Sicht

Ein sozialhistorisches Problem

Der „Unternehmer“ (ohne diesen Begriff vorerst genau zu definieren oder abzugrenzen) (1) steht heute im Blickpunkt zahlreicher Diskussionen; immer wieder dient er darüber hinaus als Ziel verschiedener Angriffe. Alle, die sich selbst irgendwie als Unternehmer (hier nur im wirtschaftlichen Sinn gemeint) verstehen, werden in zunehmendem Ausmaß unsicher. Das geht so weit, daß sich ein Großteil der Unternehmer selbst als überlebt ansieht; ein allgemeiner Zug zur Resignation ist stark verbreitet. Andere, die nicht resignieren wollen, suchen nach einer Rechtfertigung ihrer Position; sie versuchen, ihre Bedeutung für die Gesellschaft auch wissenschaftlich zu untermauern. Ein solches Vorhaben ist natürlich zielführender, als mit bloßen Worten oder Zornausbrüchen zu reflektieren. Die Schwierigkeit für die Wissenschaft liegt darin, daß der „klassische Unternehmer“ des 19. Jahrhunderts heute überlebt ist; daraus schließen viele weiter und meinen, daß er gleich dem Adeligen der frühen Neuzeit heute nichts mehr in unserer Gesellschaftsordnung zu suchen hat. (2)

Es ist eine bedeutsame Frage der Geschichtswissenschaft, vor allem der Sozialgeschichte, ob „der Unternehmer“, wie er uns im 19. Jahrhundert als Eigentümer eines wirtschaftlichen Unternehmens und gleichzeitig als Kapitalträger entgegentritt, am Ende seines historischen Weges angelangt ist. Damit wäre eine Parallele zum Adeligen am Ende des 18. Jahrhunderts gegeben, der in dieser Zeit in wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und politischer Hinsicht seine Funktion im modernen Staat bzw. in der industriellen Gesellschaft einbüßte. (3) Daher ist eine Analyse angebracht, die festzustellen hat, ob dieses Ende des Unternehmertums an sich nur eine Strukturänderung innerhalb dieser gesellschaftlichen Gruppe ist oder ob es sich um ein endgültiges Abdanken als prägende Schicht handelt.

Ein kurzer historischer Rückblick (4)

Wirtschaftlich tätige Unternehmer hat es immer schon gegeben. Aus der Antike sind uns zahlreiche Beispiele überliefert; etwa der Unternehmer Demosthenes oder der Rüstungsfabrikant Crassus; aus dem ausgehenden Mittelalter wird vom königlichen Kaufmann Jaques Coeur berichtet, dann treffen wir auf die Medici, auf die Fugger, auf die Welser usw. Alle diese Einzelpersönlichkeiten oder Unternehmerfamilien wurden allerdings als nicht typisch für die Gesellschaftsordnung ihrer Zeit angesehen. Sie konnten mit ihren wirtschaftlichen, „chrematistischen“ Wertvorstellungen ihre Epoche noch nicht prägen; oft wurden sie von den Zeitgenossen als „Feinde des Volkes“ angesehen und sehr häufig bekämpft. Schon der Reformator Martin Luther hat gegen diese „Kapitalisten“ schärfste Geschütze auffahren lassen (5) und damit auch den Beifall seiner Mitwelt gewonnen.

Erst mit Beginn des englisch-niederländischen Kolonialismus im 17. Jahrhundert kann der Unternehmer die Wertvorstellungen der Gesellschaft mitbestimmen. Die großen Kolonialherren und Führer der Handelsgesellschaften, die Besitzer der Plantagen, die Junker und Magnaten Osteuropas wurden als Wirtschaftsführer anerkannt; (6) noch ist der Unternehmerbegriff keineswegs fest umrissen; er wandelt sich gegen Ende des 19. Jahrhunderts noch einmal. Nachdem der Kapitalbesitzer zumindest für einen bestimmten Zeitraum, bis 1850, dominiert (Zeitalter der Rothschilds und anderer großer Bankierfamilien, die den Staatskredit und später auch die Wirtschaft beeinflussen) (7), kristallisiert sich erst seit der Mitte des 19. Jahrhunderts der spätere Unternehmerbegriff deutlich heraus.

Diese Unternehmer des 19. Jahrhunderts sind in erster Linie Industrielle, erst dann Großkaufleute oder Bankiers. Als allgemein anerkanntes Charakteristikum gilt, daß dieser Typ ein Unternehmen, meist ein Produktionsunternehmen, besitzen muß und allein oder fast allein dafür verantwortlich ist. Dieser Unternehmerbegriff erwies sich als so stark, daß er auch heute noch für viele eine eindeutige Aussage darstellt. Selbst viele Nationalökonomien und Soziologen haben diesen Terminus so übernommen und verwendet; allerdings wird dabei übersehen, daß dieser Typ eine gewisse Gültigkeit nur für jenes Jahrhundert besaß, das, auf Mitteleuropa bezogen, etwa mit dem Zeitraum zwischen 1850 und 1930 beschränkt ist. Nach dieser Anschauung besitzt der Unternehmer bestimmte Charakteristika, deren Vielfalt den Begriff schon undeutlich werden lassen.

Dieser Unternehmer ist, um den Betriebswirt Gutenberg zu zitieren, (8) eine Gestalt der kapitalistischen liberalistischen Verkehrswirtschaft, also ein „Repräsentant einer bestimmten historischen Epoche“. Er vereinigt die leitende Tätigkeit und das Eigentum am Unternehmen in sich. Nach Gutenberg gibt es aber auch, um mit Fritz Redlich zu sprechen, den „beauftragten Unternehmer“; (9) er ist eine „spezifisch-unternehmerische Persönlichkeit, die ganz besondere technische, organisatorische oder kommerzielle, insbesondere akquisitorische Tätigkeiten entfaltet, deren Reaktion auf Vorgänge im Betrieb und auf den Märkten zugleich auch immer schon Aktion ist; diese Persönlichkeit muß nicht unbedingt Eigentum an den Produktionsmitteln haben“.

Nach Gutenberg – und ihm schloß sich die Mehrzahl der Wirtschaftswissenschaftler an – gilt der Manager, als mehr ausführender Typ, so, wie der Nur-Kapitalrisikoträger, nicht als Unternehmer. Diese Ansicht vertraten auch Karl Wiederfeld und, in äußerst extremer Weise, auch Milton Friedmann (Chicago). (10)

Diese nicht eindeutig feststehende Position ließ schon im 19. Jahrhundert die Stellung des Unternehmers umstritten erscheinen. Bei vielen Schriftstellern der Wirtschaftswissenschaften erscheint der Unternehmer – weil sie ihn nur als Teilchen der gesamten Funktion einer natürlichen Ordnung sehen – oft als recht blasse, kraftlose und blutleere Figur. Selbst Friedrich von Wieser formulierte 1884 recht verächtlich, daß der Unternehmer „eine hilflose Puppe der Konsumenten“ sei und nur wenig wissenschaftliches Interesse verdiene. (11)

Bei Marx, der den Unternehmer als Bestandteil der bürgerlichen Gesellschaftsordnung anerkannte, wandelt sich dessen wirtschaftliche „Tugend“ gleichzeitig zu einem Fluch, weil dieser „Entrepreneur“, getrieben und gejagt von einem unsentimentalen Wettbewerb, immer mehr Investitionen und schließlich zu viel Investitionen leisten mußte, an denen die Gesellschaft kein Interesse mehr haben kann. (12) Die Frage des Unternehmertums ist somit bei Karl Marx und seinen Nachfolgern mit dem unbedingten Gewinnstreben der liberal-kapitalistischen Marktwirtschaft verflochten. Hier liegt eine der Wurzeln der Profilkrisis des Unternehmertums von heute.

Die Profilkrisis des heutigen Unternehmers als Folge der ungenügenden Information

Bei genauerer Durchsicht des heutigen Schrifttums erscheint der Angriff auf das Unternehmertum nicht sosehr gegen die Person ge-

richtet, sondern, wie dies schon für Marx zutraf, mehr gegen den Unternehmer als zentrale Institution der Marktwirtschaft. Damit scheinen sich Unternehmer und Marktwirtschaft gegenseitig zu bedingen, denn für beide ist jene freiheitliche Ordnung, die auch das private Eigentum an Produktionsmitteln mit einschließt, Voraussetzung. Mit dem Angriff gegen das Privateigentum an Produktionsmitteln, wie ihn der Sozialismus in seinen verschiedenen Schattierungen fordert, wird somit auch der Unternehmer als Verantwortlicher des Marktes angegriffen. Daraus wurde der Schluß abgeleitet, daß nicht so sehr der Unternehmer, sondern die freie Marktwirtschaft das Ziel der Angriffe gegen das Unternehmertum ist. Schmölders bezeichnete den Unternehmer als „Rückkopplungsorgan der Marktwirtschaft“, (13) womit er einen sehr passenden Ausdruck für die wahrscheinlich gesellschaftspolitisch wichtigste Aufgabe des Unternehmertums fand.

Auch die Umwelt sieht den Unternehmer in ähnlicher Funktion. In einer Analyse, die Schmölders in Köln mit seinen Mitarbeitern durchführte, überrascht die Feststellung, daß die Umgebung den Unternehmer qualitativ viel höher einschätzt als der Unternehmer sich selbst sieht. (14)

Diese Untersuchung stellt auch eindeutig fest, daß der Unternehmer in der Allgemeinheit undeutlich profiliert erscheint; schuld daran ist, daß über ihn zuwenig und zu einseitige Informationen vorhanden sind. Aus der gleichen Untersuchung geht auch hervor, daß die Öffentlichkeit sich am stärksten durch die Massenmedien informieren bzw. beeinflussen läßt; diese aber verzeichnen das Bild des Unternehmers in einer sehr ausgeprägten Art. Ein Blick auf das Fernsehprogramm beweist dies; so stellen populäre Sendungen wie „Der Kommissar“ oder „Tatort“ den Unternehmer meist nur in seinem gesellschaftlichen, aber nie in seinem eigentlichen Wirkungsbereich vor. Nach einer Untersuchung „Das Bild der Wirtschaft in nichtwirtschaftlichen Sendungen der Massenmedien“ (15) kommt dem Unternehmer das Flair des Unheimlichen, des Unverständlichen, wenn nicht sogar des schlechthin Bösen zu. In der Vorstellung der Öffentlichkeit werden dem Unternehmer Oberschichtenattribute zugeteilt, genauso, wie dies im 17. und 18. Jahrhundert dem Adel seitens des sich emanzipierenden Bürgertums geschehen ist. Der Unternehmer ist in der allgemeinen Vorstellung zunächst unverhältnismäßig reich, autonom gegenüber Verpflichtungen der anderen Gesellschaft; er hat mehr Macht über andere Personen und pflegt einen aufwendigen Lebensstil, der sich von dem der Umgebung unterscheidet; schließlich ist er als Mensch

unerfreulich und hat oft ein beklagenswert niedriges geistiges Niveau. Eine Untersuchung des Industrieministeriums in Köln über das Unternehmerbild in den Unterhaltungssendungen kommt zu dem Ergebnis, (16) daß der Unternehmer überdies, zusammen mit der durch Propaganda verteuflten marktwirtschaftlichen Ordnung, abgelehnt wird. Immer wieder muß betont werden, daß alles, was der Unternehmer als Wirtschaftstreibender leistet, kaum in Fernsehen, Film oder Zeitungen dargestellt wird. Dem breiten Publikum scheint nur das bemerkenswert, was er als Playboy oder, wenn er älter ist, als korrupter Mann spricht und tut; die früher dem Unternehmer zugesprochenen schlechten Eigenschaften allerdings, etwa die des Ausbeuters, werden nicht mehr hervorgehoben, weil man allgemein die Haltlosigkeit solcher Vorwürfe entkräften kann; in dieser Hinsicht ist die Information schon weit gediehen. Bessere Information ist somit eine der notwendigsten Schritte zur Verbesserung des Unternehmerimage.

Um den Unternehmer als Typ wirklich zu erfassen, ist es zwar zuerst notwendig, die unternehmerischen Funktionen in der Gesellschaft zu erkennen und Bescheid zu wissen, in welcher Weise die Allgemeinheit ein Unternehmerbild besitzt. Wichtiger aber ist es, festzustellen, ob es heute noch „den Unternehmer“ gibt und in welchen Funktionen er uns entgegentritt. Dazu sollen zwei Untersuchungen vorgelegt werden, von denen sich die erste mit dem historischen Werdegang des „Unternehmers“ in Österreich während des letzten Jahrhunderts befaßt; in einem späteren Heft wird das Ergebnis von Untersuchungen, die vom Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte durchgeführt wurden, publiziert werden.

Unternehmertypologie Österreichs

Nochmals eine Einbegleitung

Es ist wiederholt versucht worden, die wichtigsten Eigenschaften des Unternehmers „Kapitalrisiko und verantwortliche Geschäftsführung“ als Signifikation seiner Stellung und Funktion darzulegen. Die weiteren in der heutigen wissenschaftlichen Literatur erzielten Ergebnisse, die ein schärferes Profil des Begriffes ergeben könnten, sind jedoch nicht befriedigend. Zunächst halten die von der Jurisprudenz

beeinflußten Untersuchungen an einem Unternehmerbegriff fest, der mit dem des Kapitaleigentümers identisch ist; (17) diese Definition ist für die wirtschaftliche Praxis, aber auch für die Stellung in der Gesellschaft nicht brauchbar. Allein die Tatsache, daß somit jeder Einmann-Gewerbetreibende als Unternehmer gilt, der Generaldirektor einer Firma mit 50.000 Mitarbeitern aber nicht, macht diesen Begriff, an den sich neben Juristen auch politische Bewegungen klammern, fragwürdig, ja sogar lächerlich.

Daher ist es zweckmäßig, den Unternehmer als Träger einer bestimmten Position zu erfassen, etwa als Vorstandsdirektor einer Aktiengesellschaft oder als geschäftsführenden Gesellschafter. Diese Bindung an eine in der Firmenhierarchie erzielte Position wurde für die Folgen des Arbeitsverfassungs- bzw. Betriebsverfassungsgesetzes wichtig. Daher ist, obwohl sie die Gefahr einer Fixierung an äußeren Aspekten bringt, diese Art von Begriffsdefinition durchaus anwendbar. Durch eine im Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte durchgeführte Untersuchung wird dies bestätigt; Generaldirektoren und Geschäftsführer von Betrieben, die sich zu 100 % in öffentlicher Hand befinden, sehen sich als Unternehmer an, (18) obwohl sie nie zu einem Eigentum an Produktionsmitteln in ihrem Unternehmen kommen können.

Noch wichtiger ist die funktionale Definition. Von Schumpeter ausgehend, bemühten sich Vertreter der Betriebswirtschaftslehre (z. B. Gutenberg, Wöhe) und Soziologen, unternehmerische Funktionen zu definieren, ohne sie aber wirklich erschöpfend zu erfassen. (19) Dieser offenbare Mangel ist an sich ein positives Zeichen für das Leben einer sozialen Gruppe; da sie sich nicht durch einen fest umrissenen Begriff einengen läßt, scheint sie somit noch nicht erstarrt zu sein.

Historische Unternehmertypologie

Diesen Versuchen betriebswirtschaftlicher, soziologischer oder juristischer Natur (20) soll eine historisch orientierte Typologie entgegengestellt werden, die aber auch aktuelle Bedeutung hat. Denn statt des „klassischen“ Typs des Unternehmers im 19. Jahrhundert, dessen Relikte bis zum heutigen Tag reichen und dessen Definition noch immer gern als politische Propaganda gebraucht wird, haben sich, im Gegensatz zum rein theoretischen Ansatz in der Literatur, vier Typen herausgebildet.

1. Der Gewerbetreibende

Der heutige Gewerbetreibende, eine vor allem für den deutschen Sprachgebrauch sehr notwendige Abgrenzung gegenüber anderen selbständigen Berufstätigen, leitet seine Berechtigung aus der frühneuzeitlichen Tradition des Handwerkers ab. Wie sozialgeschichtlich nachgewiesen, stieg aus dem Handwerkerstand nur selten jemand zu einem Industrieunternehmer auf, weil traditionelle Bindungen diesen Schritt innerlich verwehrten. (21) So verharnte der Handwerker des 19. Jahrhunderts wirtschaftlich abseits des Industriellenstandes; er führte lange Zeit einen vergeblichen Abwehrkampf – der bis zum Maschinensturm reichte – gegen den rationell wirtschaftenden Unternehmer im Industriebereich. Da er aber weiterhin selbständiger Wirtschaftstreiber war, so zwang ihn die juristische Definition in die Funktion eines Unternehmers hinein, die ihm nicht lag. Aber selbst das liberale Zeitalter, in Österreich für das Gewerbe durch das Gesetz von 1859 charakterisiert, konnte keine Einheit der unternehmerischen Tätigkeit des Industriellen und des Gewerbetreibenden erzwingen. (22) Im Gegenteil: Die Gewerbetreibenden vereinigten sich mit anderen Schichten zum Mittelstand, der sich als politische Kraft erkannte und schließlich eine Änderung der Gewerbeordnung erzwang. Das Ergebnis der Novellierungen des liberalen Gesetzes seit dem Jahr 1885 war ein besonderer Typ des selbständigen Wirtschaftstreiber. Ohne hier auf die weitere Entwicklung eingehen zu können, kann festgestellt werden, daß der heutige Gewerbetreibende etwas anderes ist als der industrielle oder Handelsunternehmer. Der Gewerbetreibende genießt beachtlichen sozialpolitischen Schutz durch Sozialversicherungseinrichtungen, er genießt besondere finanzielle Förderung, die seine starken Vertretungen in Verbänden und Kammern erreichten, und schließlich kann er durch den Befähigungsnachweis und durch den sehr genau normierten Ausbildungsgang eine Erziehung des Nachwuchses erreichen, der verhindern soll, daß junge Menschen ohne entsprechende Ausbildung den Träger einer Gewerbekonzession verdrängen können. (23) Diese geschützte, aber auch privilegierte Stellung senkt das Risiko im allgemeinen und schränkt somit die Risikobereitschaft entschieden ein.

Die jüngste Entwicklung läßt aber diese Gewerbetreibenden nicht mehr als Einheit erscheinen, sondern es ergeben sich, durch verschiedene Aufgabenstellung bedingt, drei Gruppen dieser Schicht:

a) *Kleinhändler*

Der frühere „Greißler“ und „Krämer“, selbst der „Kolonialwarenhändler“ oder wie er sonst heißen mochte, wird immer mehr zum Ausführungsorgan von Großorganisationen des Handels (Ketten usw.), von denen er auch in zunehmendem Ausmaß finanzabhängig wird. Der Verlust des Unternehmerrisikos schränkt sich so weit ein, daß der Kleinhändler nur als Verteiler von Gütern bestehen bleibt; damit hat diese Gruppe ihre Selbständigkeit praktisch aufgegeben. (24)

b) *Spezialhandwerker*

In diesem Bereich können sich entweder nur noch Relikte früherer ehrsamers Schneider, Schuster usw. oder Spezialisten halten. Am Beispiel des Schusters auf der einen Seite und des Orthopäden bzw. des Leiters einer Schuh-Service-Stelle auf der anderen Seite wird dies deutlich. Spezialisten, vor allem dann, wenn sie eine besondere Ausbildung haben oder ihr Beruf künstlerisches bzw. kunsthandwerkliches Geschick verlangt, besitzen im Produktionsgewerbe weiterhin große Chancen.

c) *Service- und Zulieferbetriebe*

Unter diesen größeren Bereich fallen heterogene Berufsarten, wie Gastgewerbetreibende, Mechaniker, Reisebüros, Lieferanten für Industriebetriebe usw. Diese Gruppe scheint sich derzeit neu zu etablieren; sie ist auch die einzige, die in immer stärkerem Ausmaß sich unternehmerisch orientiert. Es scheint durchaus möglich, daß bei dieser Art von Betrieben der Schritt vom Gewerbetreibenden zum Kleinunternehmer vorbereitet ist, der in den Vereinigten Staaten und in einigen westeuropäischen Ländern schon im vorigen Jahrhundert erfolgte.

Die Mehrzahl der Gewerbetreibenden ist sich allerdings unschlüssig, ob sie sich als Unternehmer fühlen soll oder nicht. In Österreich werden selbst in der Sozialpartnerschaft die Gewerbetreibenden allerdings kaum als Unternehmer betrachtet. Auch in der neuen, jetzt gesetzlich verankerten Gewerbeordnung wird eigentlich nur ein Kompromiß angestrebt und die alte, scharfe Trennung zwischen dem Gewerbetreibenden und dem Unternehmer durch einzelne neue Bestimmungen übertüncht. (25) Ob sich ein Gewerbetreibender als Unternehmer fühlt oder doch mehr dem alten, privilegierten Mittelstandsideal zuneigt, ist vorerst eine individuelle und für die Gesamtheit noch offene Entscheidung.

II. *Kapitalbesitzer*

a) *Die Abwertung des Kapitals als Produktionsfaktors*

Die Überbewertung des Produktionsfaktors Kapital, vor allem die Polemik dagegen durch Marx, führte zur einseitigen, aber vielverbreiteten Auffassung, daß der Unternehmer in erster Linie Kapitalist, d. h. Eigentümer von Produktionsmitteln sein muß. (26) Begünstigt wurde diese Auffassung durch das Überhandnehmen der Kapitalgesellschaften, vor allem in der Form der Aktiengesellschaften; auch die an sich weitgehende Trennung von Kapital (Aktienbesitzer usw.) und der Geschäftsführung änderte die Auffassung von der Vorherrschaft des Kapitals kaum. Denn bis nach dem Ersten Weltkrieg besaß der Aufsichtsrat als Vertreter der Kapitalgeber so umfangreiche und entscheidende Aufgaben, daß der Produktionsfaktor „Kapital“ weiterhin bei diesen großen Gesellschaften den Vorrang vor Arbeit und geistiger Leistung hatte. (27) Die fast absolute Kontrolle über die Tätigkeit des Vorstandes, vor allem die autonome Entscheidungsgewalt in personeller und finanzieller Hinsicht, wirkte sich darin aus, daß es etwa für Politiker oder Beamte verboten war (und noch ist), im Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft zu sitzen; obwohl dieser Aufsichtsrat heute seine Bedeutung gegenüber früher eingebüßt hat, ist diese ideologische Nachwirkung des kapitalistischen Zeitalters noch aufrecht.

Zwei neue Formen des Kapitalismus bestimmten aber seit dem Zweiten Weltkrieg den Weg:

Die immer größer werdende *Streuung der Kapitalbesitzerschicht* und die damit zunehmende Anonymität einerseits und die *Verpolitisierung der Wirtschaft* (Verstaatlichung von Betrieben) andererseits. Der Aufsichtsrat wurde immer stärker abgewertet und vertritt – im erstgenannten Fall einer breit gestreuten Kapitalbesitzerschicht – oft nur noch die Rechte einer kleinen Gruppe, kaum mehr die Kleinaktionäre; im Fall einer Vergesellschaftung (Verstaatlichung) vertritt der Aufsichtsrat in erster Linie politische, sehr häufig parteipolitische Interessen. (28) Auf jeden Fall verlor er das „Sachwissen“, da die Mitglieder des Aufsichtsrates viel zu wenig Einblick in die Geschäftsführung des Unternehmens besitzen und somit informationsmäßig vom Vorstand abhängig geworden sind. Ohne hier auf die damit verbundene Überbelastung des Vorstandes eingehen zu wollen, bleibt festzustellen, daß der Aufsichtsrat nur mehr ein sehr eingeschränktes Mandat bezüglich der Kontrolle und der finanziellen Entscheidung besitzt; bezüglich der Auswahl der Vorstandsdirektoren und anderer lei-

tender Angestellten werden oftmals wirtschaftsfremde, z. B. politische Kriterien angewendet.

Den österreichischen Verhältnissen entsprechend, können die Mitglieder der Aufsichtsräte der Aktiengesellschaften, zum Teil auch die Kapitalinhaber in anderen Kapitalgesellschaften, in fast allen Fällen nur mehr bedingt als Träger des Kapitalrisikos gewertet werden. Streng formuliert bedeutet dies, daß die Mitglieder des Aufsichtsrates kaum mehr Unternehmerfunktion besitzen.

b) Streubesitz und Kapitalgesellschaften

Weniger im österreichischen Wirtschaftsleben, aber um so mehr in den Vereinigten Staaten von Amerika oder in der Bundesrepublik Deutschland ist der Besitz einzelner oder weniger Aktien in der Hand sehr vieler Einzelpersonen verbreitet. (29) Dieser Tendenz kommen die Investmentzertifikate und ähnliche Papiere entgegen, die einen einigermaßen abgesicherten Besitz an Unternehmen darstellen. Charakteristisch dafür ist, daß man damit „Nur-Kapitalist“ wird und zum „eigenen“ Unternehmen, an dem man einen oft nur sehr kleinen Teil besitzt, daher kaum eine innere Bindung hat; an mehr als an einem sicheren Gewinn ist man nicht interessiert. Solche Anteile haben somit keine andere Bedeutung als der Besitz von Anleihen oder ähnlichen Wertpapieren.

Eine ähnliche, scheinbar stärker sichtbare Kapitalbeteiligung tritt bei der Mitbestimmung, in der Form von Miteigentum, auf. In einem solchen Fall wird aber nur das Eigentum an die Mitarbeiter verteilt, so daß kaum vermehrte unternehmerische Aufgaben dem einzelnen Mitinhaber zufallen. Solche Miteigentumsmodelle sind bloß ein geistiges Relikt aus einer Zeit, die das Denken des Hochkapitalismus noch nicht überwunden hat. Da sie keineswegs die Tendenz „Mitbestimmung durch Mitverantwortung“ fördern, ergeben sie dementsprechend nur geringe Unternehmerverantwortung.

c) Eigentum in öffentlicher Hand

Die Sozialisierung (Verstaatlichung, Kommunalisierung u. ä.) bedeutete für die Eigentümer (Staat usw.) keineswegs den Übergang zu einer ökonomischen Denkweise. Das Eigentum an Wirtschaftsunternehmen in öffentlicher Hand wird vielmehr als Objekt politischer Überlegungen, im schlimmsten Fall als Beuteobjekt politischer Gruppen betrachtet. Zu einer unternehmerischen Haltung, im Sinn des Tragens von Kapitalrisiken trägt es nicht bei, doch fördern solche Eigentumsverhältnisse die Macht des Managers.

III. Der Manager

Einleitende Bemerkungen

Die praktische Trennung von Kapitalbesitz und Geschäftsführung führte zum Aufstieg der Manager. (30) Dabei wird unter diesem Begriff wesentlich der „Top-Manager“ verstanden, zu dem Vorstandsdirektoren und alle leitenden Angestellten gehören; ihre Entscheidungen setzen gesamtunternehmerische Risiken, und sie müssen vor den Kontrollgremien Rechenschaft ablegen; ihre Anzahl ist in den einzelnen Unternehmen unterschiedlich groß. Aus einer Untersuchung über ein großes österreichisches Unternehmen ist hervorgegangen, daß als Top-Manager nur die vier bis acht Vorstandsdirektoren angesehen wurden. (31)

Die etwas unterschiedliche Abgrenzung in den Funktionen zu anderen Angestelltenkategorien, ihr nicht ohne weiteres sichtbares Verhältnis zum eigenen Unternehmen und schließlich die Tatsache, daß ihr persönlicher Aufstieg meist auf unterschiedliche Ausbildung und sehr wesentlich auf dem Erwerb von Sachwissen begründet erscheint, läßt das Top-Management nicht als einheitliche Gruppe erscheinen. Die Versuche, dieses Top-Management durch das Arbeitsrecht abzugrenzen, sind problematisch; die Ergebnisse sind in soziologischer und wirtschaftlicher Hinsicht nicht unbedingt befriedigend. (32)

Einheitlich ist die verantwortungsvolle Position des höheren Managements, aus der sich die unternehmerische Funktion ableitet. Zu dieser zählt vorerst der Überblick des einzelnen Managers über den Bereich, den er unmittelbar verwaltet, jedoch stets verbunden mit dem Wissen um die Rückwirkung (Rückkopplung) auf das gesamte Unternehmen. Zweitens muß der Manager über echte Entscheidungsfreudigkeit verfügen, verbunden mit der Bereitschaft, selbst unpopuläre Maßnahmen bewußt zu treffen. Drittens gilt seine weit überdurchschnittliche persönliche Arbeitsleistung als Selbstverständlichkeit.

Unternehmer – Manager

Es scheint demnach so, als ob dem Manager nur das Kapitalrisiko fehlt, um als Unternehmer eindeutig festgestellt zu werden. Es ist daher begreiflich, daß die Unterschiede zwischen dem Manager- und dem Eigentumsunternehmer bereits als unwichtig beiseite geschoben werden. (33) Der Historiker weiß auch, daß „Manager“ seit Jahrhun-

derten zurückverfolgbar sind, da es neben Unternehmern mit vollem Eigentum und Risiko an ihrer Firma stets „beauftragte Unternehmer“ (Redlich) oder Staatsbeamte, die etwa Manufakturen leiteten, (34) gab; beide Gruppen konnten nebeneinander unproblematisch ihren Aufgaben leben, wobei es fast die Regel war, daß die „Top-Manager“ dieser Zeit auch Eigentumsunternehmer wurden. (35) Der leitende Angestellte im Zeitalter des Merkantilismus und der beginnenden Industrialisierung wartete häufig nur einen günstigen Moment ab, um selbst Eigentümer zu werden. Darin liegt ein Unterschied zu heute, da durch die Eigentumsverhältnisse, besonders bei Großfirmen und wegen des starken Einflusses staatlicher und anderer öffentlicher Stellen, der Erwerb von Eigentum an der Firma dem Manager selbst nur in Ausnahmefällen möglich ist. Dieser gravierende Unterschied zu früher ist aber nicht entscheidend für die Position des Managers.

Jedem mit der geschichtlichen Entwicklung Vertrauten ist bekannt, daß der stärkste Angriff gegen den Eigentumsunternehmer noch immer seitens der Ideologen erfolgte und erfolgt. Vorwiegend basierend auf Marx, nach dem Privateigentum an Produktionsmitteln die „Erb-sünde der Menschheit“ ist, (36) läuft die Entwicklung der gesamten soziologischen Ideologie ab. Sowohl die Radikalform „Sowjetischer Staatskapitalismus“ wie auch mannigfache Zielsetzungen der westlichen Sozialdemokratie gehen auf diese marxistische Urvorstellung zurück. Aber auch christlich-soziale Auffassungen (Eigentum in Arbeiterhand), (37) selbst faschistoide Thesen (Eigentum der Nation) werteten und werten das Privateigentum an Produktionsmitteln als fragwürdig. Die Folge davon ist, daß der Unternehmer, der sein Unternehmen noch selbst besitzt, als zumindest moralisch anzweifelbar, wenn auch nicht unbedingt als Ausbeuter erscheint. (38) Diese ständigen Angriffe führten zu einer stets latenten, meist sehr gereizten Defensivhaltung des Unternehmertums, die zugleich eine Schwäche-position darstellt.

Der Manager dagegen wurde statt des Eigentumsunternehmers immer mehr als der eigentliche Leiter der meisten Unternehmen und der Betriebe allgemein anerkannt und von allen Seiten hoch gelobt. An sich verdanken die Manager ihren Siegeszug zunächst der allgemeinen Entwicklung der Großunternehmen zu Organisationsformen, die nur mehr durch ein Management zu führen sind, dann den bereits erwähnten ideologischen Vorbehalten gegen das Privateigentum an Produktionsmitteln, aber auch der unsicheren Haltung der Unternehmer selbst. Es kommt vor, daß Unternehmer— fast ohne Zwang —

Unternehmerpositionen inner- und außerhalb ihrer Firma aufgeben. Diese Lücke füllt der Manager aus, also ein leitender Angestellter mit Pensionsberechtigung. Die Folgen einer bloßen Managerherrschaft lassen sich an Hand einer Untersuchung über den „roten Manager“ erkennen. Der Manager in der Sowjetunion wird immer mehr zum Technokraten, zum perfekten Ausführungsorgan politischer Funktioniäre. (39) Er besitzt durch das Fehlen von Marketingaufgaben nur sehr eingeschränkte Unternehmerfunktionen.

IV. Der Eigentumsunternehmer

Dankt der Unternehmer ab? (40)

Wenn man die Geschichte des Unternehmertums im letzten Jahrhundert verfolgt und den dauernden Ausmerzungskampf gegen jene Eigentümer, die selbst die Unternehmen allein oder gemeinsam mit anderen führen, aber nicht zu der Kategorie der Gewerbetreibenden zählen, so muß man sich eigentlich wundern, daß es überhaupt noch Eigentumsunternehmer gibt. Schumpeter sah nach dem Ersten Weltkrieg den Untergang des Unternehmertums schon für 1930 voraus. (41) Aber anscheinend sind die Unternehmer eine zähe Rasse. Man muß allerdings bedenken, daß sie neben ihrer materiell und machtmäßig einflußreichen Position noch immer den Vorteil besitzen, daß eine Wirtschaftsordnung, die im Prinzip freiheitlich und marktwirtschaftlich orientiert ist, auf diese Gruppe einfach nicht verzichten will.

Bei einer Durchsicht der Eigentumsverhältnisse nicht nur der österreichischen, sondern auch der bundesdeutschen und amerikanischen Unternehmen läßt sich feststellen, daß Eigentümer oder Miteigentümer von Großunternehmen, die in diesen noch eine verantwortungsvollere Position z. B. als Generaldirektor oder im Vorstand innehaben, selten geworden sind. Doch auch diese leiten ihre verantwortungsvolle Position in erster Linie von ihrer Tätigkeit in der Geschäftsführung, also vom Management, nicht aber vom Kapitalbesitz her. Das zeigt, daß die Frage des Eigentums bei Unternehmen von einer bestimmten Größe an zweitrangig geworden ist.

Wo sind heute noch Eigentumsunternehmer?

Eine Untersuchung österreichischer Betriebe jedoch ergab (42) — das gleiche wird von der Bundesrepublik Deutschland und auch aus

Frankreich bestätigt —, daß vor allem im Mittel- und Kleinbetrieb der Eigentumsunternehmer eindeutig vorherrscht. In einem Betrieb, der so groß ist, daß er noch von einem einzelnen oder von einer kleinen Führungsgruppe gut überblickt werden kann, hat der Unternehmer noch eine Aufgabe, die ihn kaum ersetzen läßt. Daher kann man ohne weiteres erkennen, daß der Eigentümer in den mittleren Betrieben noch notwendig, aber auch in der Öffentlichkeit anerkannt ist. Wenn heute Eigentumsunternehmer aus irgendwelchen Gründen von Massenmedien oder von ideologischen Gruppen angegriffen werden, bleiben die mittleren Unternehmer von diesen Angriffen im wesentlichen verschont. Daher scheint die „Volksmeinung“ diese Unternehmer, vor allem, wenn sie patriarchalische Züge aufweisen, nicht in die Gruppe der „Kapitalisten“ einordnen zu wollen, sondern fast eher den Gewerbetreibenden, die ja meist unangegriffen bleiben, zuzuweisen. Aber auch durch wissenschaftliche Untersuchungen wird bestätigt, daß das wichtigste Kennzeichen für den allgemein anerkannten Eigentumsunternehmer die Mitarbeit in seinem Betrieb, der von ihm noch überblickt werden kann, ist. In einer Wirtschaftsordnung, die zwar nur zum Teil mehr der Marktwirtschaft zuzuordnen ist und in der es neben dem Eigentum von Privaten an Produktionsmitteln sehr viel öffentliches Eigentum gibt, besitzt der Unternehmer solcher Art eine feste Position. (43)

Der Unternehmer als Innovator

Der Unternehmer ist auch, das wird kaum bestritten, als Gründer oder Innovator nicht zu ersetzen. Diejenige Persönlichkeit, ob jung oder alt, die vom Drang besessen ist, selbständig etwas aufzubauen, gilt aber in allen Kreisen als eines der wertvollsten Mitglieder unserer Wirtschaft, unserer Gesellschaft. Dabei wird als selbstverständlich anerkannt, daß ein Aufbau ohne eigenes Risiko an Kapital und vollen Einsatz seiner Arbeitskraft nicht möglich ist. Jeder Aufbau eines wirtschaftlichen Unternehmens seitens der öffentlichen Hand beruht — von gewissen Einrichtungen der Kommunalwirtschaft abgesehen (44) — fast durchwegs auf dem schöpferischen Einfall und auf der harten Arbeit meist einer einzelnen oder ausnahmsweise mehrerer Persönlichkeiten. Es ist empirisch nachweisbar, daß der Unternehmer eine Voraussetzung für die Gründung von Firmen ist. Daß es im Staatskapitalismus à la UdSSR mit der wirtschaftlichen Initiative so schlecht steht, ist nicht zuletzt auf das Fehlen solcher unternehmerischer Innovationsfreude zurückzuführen.

Der Unternehmer als Glied der Gesellschaft

Wenn wir als gegeben annehmen, daß der Unternehmer, der gleichzeitig der Eigentümer oder der wesentliche Eigentümer seines Unternehmens ist, für einen Betrieb bestimmter Größenordnung (Mittelbetrieb) und für die Gründung von Betrieben unbedingt notwendig ist, so färbt diese Einstellung auf die gesamte Wirtschaftsordnung ab. In der Diskussion werden immer Gründe dafür gesucht, warum die westliche Wirtschaftsordnung so viel mehr leisten kann, als dies im Osten bisher der Fall ist; es werden politische oder nationalökonomische Motive herangezogen. Aber entscheidend bleibt die prinzipiell andere Einstellung zur Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung und zum Eigentum. Eine Gesellschaft, in der das Eigentum an Produktionsmitteln grundsätzlich als Erbsünde (Marx) angesehen wird, kann auch nicht zulassen, daß einzelne Gründungen, einzelne innovatorische Tätigkeiten, selbst das Drängen einzelner nach Verantwortung anerkannt wird. In einer Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung im Westen, in der das öffentliche Eigentum bzw. der Streubesitz an Kapital bei Großunternehmen so dominiert, daß der Eigentumsunternehmer nicht mehr als wichtig erscheint, vermag dieser Vorteil der Unternehmerswirtschaft unbeachtet zu bleiben. Aber gerade die Tätigkeit und Arbeitsweise der Eigentumsunternehmer prägt auch die Arbeit des Top-Managers. Gerade das Beispiel des Unternehmers führt dazu, daß das gesamte Image der Wirtschaftstreibenden nach anderen Wertvorstellungen gemessen wird als in einem Land, das kein Privateigentum an Produktionsmitteln kennt.

Jeder Top-Manager hat überdies die Chance, aus seinem Arbeitsbereich auszuschneiden und selbst einen Betrieb als Eigentümer zu übernehmen bzw. neu zu errichten. Wenn man es auch nicht gerne wahrhaben will, ist das Kapitalrisiko als besonderes Merkmal des Unternehmers somit noch voll anerkannt. (45)

Der Unternehmer stirbt doch nicht!

Solange daher eine Wirtschaftsordnung marktwirtschaftlich ausgerichtet ist, wird der Unternehmer im Sinne eines Eigentumsunternehmers für Mittelbetriebe oder im Sinn eines Innovators (Schöpfers von neuen wirtschaftlichen Ideen) nicht wegzudenken sein. Aber er ist nicht nur für die Leitung der erwähnten mittleren Unternehmen der beste Mann, sondern er ist auch wegen seines Vorbildcharakters für die Leistungskraft und Leistungsfreudigkeit aller jener Top-Manager,

die heute weitgehend Großbetriebe oder Großunternehmen leiten, notwendig. Heute werden auch Kreise, die nicht gerade unternehmerfreundlich sind, überzeugt, daß unsere Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung diese freien und risikofreudigen Unternehmer benötigt.

Es ist daher nicht notwendig, daß sich die Eigentümer von Unternehmen in eine Verteidigungsposition gedrängt fühlen und von dort aus trotzig Gegenangriffe führen oder auch sich der Resignation hingeben; es muß sie aber das Bewußtsein, in ihrer Position als Unternehmer einfach unersetzlich zu sein, dazu bewegen, sich selbst als wertvolles Glied der Gesellschaft anzuerkennen. Der Unternehmer ist vielleicht im Drang der Arbeit nicht imstande, den Wert seiner gesellschaftlichen Position zu erkennen, er kann selbstverständlich persönliche Fehler begehen oder gar jener unsympathische Mensch sein, wie ihn gerne das Fernsehen darstellt, er kann somit als einzelner persönlich und charakterlich nicht vollwertig sein, aber seine Funktion und seine Persönlichkeit ist für unsere Gesellschaft und Wirtschaftsordnung so unersetzlich, wie es die Vertreter anderer elitärer Gruppen, etwa Politiker oder Funktionäre von Parteien und Interessenvertretungen, sind. Alle diese Personen haben gemeinsam, daß sie in ihrer eigenen Verantwortung viele Angriffsflächen bilden, aber da sie unersetzlich sind, besitzen sie auch eine enorme Stärke; und nur in der Erkenntnis ihrer Stärke werden sie imstande sein, für die Gesamtgesellschaft verantwortlich zu handeln.

- (1) „Unternehmer ist eine Persönlichkeit, die eine Unternehmung (also eine wirtschaftliche Organisation) plant, mit Erfolg gründet und/oder selbständig und verantwortlich mit Initiative leitet, wobei sie persönliches oder Kapitalrisiko auf sich nimmt.“ Aus „Wirtschaftslexikon“, 7. Auflage, Band 2, S. 1584, Wiesbaden 1967.
- (2) Otto Brunner: *Adeliges Landleben und Europäischer Geist*. Salzburg 1949. In diesem, mit einer Fülle von Quellen versehenen Werk wird das Ende der Adelswelt durch das Auslaufen der politischen und wirtschaftlichen Funktion bestimmt. Die politische Funktion des Adels erlosch infolge der steigenden Bedeutung des modernen Verwaltungsstaates, in dem der Adelige als Träger der Verwaltung (Grundherrschaft) keine Aufgaben mehr besaß. Die bloße wirtschaftliche Funktion konnte zwar in vielen Fällen den adeligen Grundherrn zum Großgrundbesitzer verwandeln, ohne daß sich darum aber eine neue Führungsposition mehr ergab.
- (3) Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches Lexikon zur politisch-sozialen

Sprache in Deutschland. Band 1, Stuttgart 1972. Stichwort: Adel, bes. ab S. 18.

- (4) Fritz Redlich: *Der Unternehmer*. Göttingen 1964. Diese Sammlung von Artikeln ist noch immer unentbehrlich für die Sozialgeschichte des Industrieunternehmers.
- (5) Über die Fugger vgl. die breitangelegten und tiefreichenden Arbeiten von Götz Freiherrn v. Pölnitz; vor allem „Jakob Fugger“, 2 Bände, Tübingen 1950; „Die Fugger“, Frankfurt 1960.
- (6) Hans Hausscherr: *Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit*. 3. Auflage, Köln 1960, S. 124 ff.
- (7) Hausscherr a. a. O., S. 440 ff. — Wilhelm Treue: *Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit*. 3. Auflage, Bd. 1, S. 2527 ff.
- (8) Erich Gutenberg: *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Die Produktion*. 18. Auflage, Berlin 1971.
- (9) Fritz Redlich: *Unternehmer*. Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. 10. Band, S. 486 ff.
- (10) Kurt Wiedenfeld: *Das Persönliche im modernen Unternehmertum*. Leipzig 1911; Milton Friedmann: *Die soziale Verantwortung der Geschäftswelt*, in: Schmölders: *Der Unternehmer im Ansehen der Welt*. 1971.
- (11) Alois Brusatti: *Die Entwicklung der Wirtschaftswissenschaften und der Wirtschaftsgeschichte*, in: Alois Brusatti (Hgb.): *Die Wirtschaft*, Band I von „Die österreichisch-ungarische Monarchie“, Wien 1973, S. 605 ff.
- (12) So formulierte dies die Neue Zürcher Zeitung vom 2.12.1973, die die Auswirkungen der Gesellschaftstheorie von Karl Marx auf den Unternehmerbegriff untersuchte.
- (13) Günther Schmölders: *Die Unternehmer in Wirtschaft und Gesellschaft*, Essen 1973, S. 11.
- (14) Schmölders, a. a. O., S. 108. — Zu ähnlichen Ergebnissen kam das Grazer IMUD-Institut 1974.
- (15) Schmölders, a. a. O., S. 106 f.
- (16) E. K. Scheuch: *Das Bild der Wirtschaft in nichtwirtschaftlichen Sendungen der Massenmedien*. Köln 1971.
- (17) Wilhelm Weber: *Der Unternehmer. Eine umstrittene Sozialgestalt zwischen Ideologie und Wirklichkeit*. Köln 1973, S. 63 ff.
- (18) In den von mir initiierten Dissertationen über den Wandel des Unternehmerbegriffes wurde in der Arbeit von Wolfgang Graf den „Top-Managern“ der zur Gänze in der Hand des Staates befindlichen verstaatlichten

Industrie ein Fragebogen mit 43 Fragen zugesandt. Dazu wurde um Beantwortung verschiedener Bereiche gebeten, darunter auch, ob und in welcher Weise sich der Betroffene als Unternehmer erkennt. Alle beantworteten die Frage nach dem Unternehmer mit ‚ja‘ und begründeten dies mit Verantwortung und besonderem Einsatz; als Risiko wurde das persönliche Risiko als typisch für die unternehmerische Haltung erkannt.

- (19) Günter Wöhe: Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 11. Auflage, München 1973. S. 110. Unternehmerische Funktionen sind danach Funktionen dispositiver Natur, Entscheidungsmöglichkeiten in solchen Fällen, die ein hohes Maß an Bedeutung für die Vermögens- und Ertragslage und damit für den Bestand sowie für das Ganze des Unternehmens haben; dazu kommen Entscheidungssituationen, die aus der Natur der Sache oder im Interesse des Unternehmens nicht übertragbar sind.
Unternehmer wie auch Top-Manager haben:
a) Die Unternehmenspolitik in weiter Sicht festzusetzen
b) die betrieblichen Teilbereiche zu koordinieren
c) die Störungen im laufenden Betriebsprozeß zu beseitigen
d) die geschäftlichen Maßnahmen von außergewöhnlicher betrieblicher Bedeutsamkeit zu setzen und
e) die Führungsstellen im Unternehmen richtig zu besetzen.
- (20) Sehr übersichtlich hat dies Weber, a. a. O., S. 68, in einer Tabelle dargestellt.
- (21) Alois Brusatti: Das Problem der Unternehmensfinanzierung in der Habsburgermonarchie 1815–1848, in „Öffentliche Finanzen und privates Kapital in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts.“ Stuttgart 1971, S. 223. Dort auch weitere Literaturhinweise; ders.: Wirtschafts- und Sozialgeschichte des industriellen Zeitalters. 2. Auflage, Graz 1968, S. 121.
- (22) Alois Brusatti: Österreichische Wirtschaftspolitik vom Josephinismus zum Ständestaat, Wien 1965, S. 35 ff.
- (23) Staatslexikon. 6. Aufl., 3. Band, S. 901 ff. Freiburg 1959.
- (24) In zahlreichen Arbeiten, auch in den vom Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte in Auftrag gegebenen Dissertationen und Diplomarbeiten, wird diesem Wandel nachzugehen versucht; ein abschließendes Urteil steht noch aus.
- (25) Jörg Jordan: Die Gewerbepolitik der Zweiten Republik, unter bes. Berücksichtigung der Bemühungen Österreichs um eine Gewerberechtsreform in den Jahren 1957 bis 1973. Ungedr. Diss. Wien 1974.
- (26) Brusatti, Wirtschaftsgeschichte, S. 210.

- (27) Die großen Romane der viktorianischen oder Kaiser-Wilhelm-Epoche, zum Teil auch die Vulgärliteratur vor und nach 1900, zeichneten, oft mit großer Darstellungskraft, das Bild des kapitalbesitzenden und in der Wirtschaft bestimmenden Bürgertums, ein Bild, das auch heute noch die allgemeine Vorstellung bestimmt.
- (28) Alois Brusatti und Karl Bachinger: Österreichs Wirtschaft in der Zweiten Republik; aus Brusatti-Gutkas-Weinzierl: Österreich 1945–1970, S. 195 ff.
- (29) Den größten Streubesitz dürften derzeit amerikanische und deutsche Konzerne besitzen; z. B. die Unternehmen der Chemiewirtschaft (BASF, Bayer, Höchst usw.).
- (30) Eine sehr praxisnahe Definition liefert die Management-Enzyklopädie, 4. Bd., München 1971, S. 366; danach ist Manager jener, der versteht, Ergebnisse durch Dritte zu erzielen, Resultate mit Hilfe von Mitarbeitern zu erreichen, und die Kunst beherrscht, verfügbare Kräfte zu engagieren, zu fördern, zu motivieren und für vorbestimmte Ziele einzusetzen.
- (31) Aufgrund einer Untersuchung im Seminar des Instituts für Wirtschafts- und Sozialgeschichte im WS 1973/74.
- (32) Österreichisches Arbeitsverfassungsgesetz. BG. v. 14. 12. 1973, BGBl. XXII, Stück 9, ausgeg. am 15. Jan. 1974.
- (33) Vgl. die Ansichten Gutenbergs und Wöhles, die schon zitiert wurden.
- (34) Herbert Matis: Über die sozialen und wirtschaftlichen Verhältnisse österreichischer Fabriks- und Manufakturarbeiter um die Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert. Sonderdruck aus VSWG, Bd. 53 (1966), Heft 4.
- (35) Josef Mentschl: Das österreichische Unternehmertum, in: Alois Brusatti (Hgb.): Die Wirtschaft (a. a. O.), S. 250 ff.
- (36) Im „Kapital“ verwendet Marx diesen Begriff wiederholt.
- (37) Alois Brusatti: Geschichte der Sozialpolitik. Linz 1962, S. 80 ff.
- (38) Schmölders, a. a. O., S. 106 ff.
- (39) Der Manager in allen Staaten einer zentral gelenkten Verwaltungswirtschaft ist in erster Linie fast ausschließlich der Leiter der Produktion; die Leitung des gesamten Marketingbereiches liegt, der Natur dieses Systems entsprechend, bei den zentralen Behörden, die den gesamten Fluß der Wirtschaft lenken. Daher beherrscht die Bürokratie die Wirtschaft, so daß neben den perfektionistischen Technokraten in den Betrieben der Verwaltungsbeamte tritt. Da ein Privateigentum an Produktionsmitteln außerhalb jeder Möglichkeit liegt, so herrscht auch deswegen eine ganz andere Atmosphäre, die von jener der freien Welt grundlegend verschieden ist. David Granik: Der rote Manager. Düsseldorf 1960.

- (40) Solche oder ähnliche Titel finden sich seit etwa 12 Jahren relativ häufig. Dies kann als Zeichen für die steigende Bedeutung des Themas gewertet werden.
- (41) Eine kritische Auseinandersetzung mit Schumpeters Prognosen bei Ruth Endreß: *Unternehmer, Manager oder Staatsfunktionär*. Neuwied 1971.
- (42) Als Quellen dafür steht neben den offiziellen und halboffiziellen Handbüchern (Handelsregister, Kompaß) vor allem die sehr verdienstvolle Zusammenstellung von Helmut Burger: *Austrian directory. Handbuch der größten Firmen Österreichs*, 3. Auflage, Wien 1973, zur Verfügung.
- (43) Aus den bisher rund 70 Dissertationen, Diplomarbeiten, sonstigen Untersuchungen zur historischen Betriebsanalyse, die im Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Hochschule für Welthandel erarbeitet wurden, geht deutlich hervor, daß die schon zum alten Eisen geworfene patriarchalische Haltung der Unternehmer oder der Topmanager bei der Masse der Arbeitnehmer sehr viel Zustimmung findet.
- (44) Im Bereich der Verkehrs- und Versorgungseinrichtungen arbeiten regionale oder kommunale Körperschaften am besten. Doch zeigt sich gerade in jüngerer Zeit, daß die Ausweitung der Tätigkeit städtischer oder anderer öffentlicher Stellen auf andere wirtschaftliche Bereiche katastrophale Folgen hat.
- (45) Eine noch zu erbringende Untersuchung über die Arbeitsweise von Angehörigen freier Berufe (Ärzte, Rechtsanwälte, Architekten usw.) soll parallele Erscheinungen zur Unternehmensentwicklung aufzeigen.

Evelyne Einziger

Neue Methoden der empirischen Unternehmerforschung

Die deutschsprachige Unternehmerforschung und Unternehmerrgeschichtsschreibung hat bisher zwar die materielle und auch gesellschaftsbezogene Leistung der Unternehmer in ökonomischer, politischer und kultureller Hinsicht einer kritischen Analyse unterzogen, aber nur unzureichend versucht, die subjektive Meinung des Unternehmertums zu erforschen und darzustellen.

Infolge des Vorherrschens der Methodik der Fremdbestimmung wurde die Überprüfung der subjektiven Anschauungen der Unternehmer, ihrer Motive, Einstellungen und Verhaltensweisen vernachlässigt; daraus ergab sich ein verzerrtes Unternehmerbild.

Das Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Hochschule für Welthandel versuchte durch historisch-soziologische Untersuchungen, in denen auch der Selbstdarstellung der Unternehmer genügend Raum gelassen wurde, eine Form zur Erstellung einer aktualisierten Unternehmertypologie auszuarbeiten. Als Methode wurde die Einzelbefragung auf schriftlichem Weg gewählt, für die Fragebögen als Instrumentarium verwendet wurden. Da sich der aus den vielfältigen Lehrmeinungen der Betriebs- und Volkswirtschaft ergebende theoretische Begriff des Unternehmers für eine empirische Untersuchung als unzulänglich erwies, wurde als Ausgangspunkt eine pragmatische Definition des Unternehmers gewählt. Diese besagt, daß der Unternehmer „die mit höchster formaler Autorität ausgestattete Position in einem Wirtschaftsunternehmen einnimmt“. (1)

Damit war durch die Einbeziehung sowohl des Eigentümer- als auch des Managerunternehmers oder „angestellten“ Unternehmers, etwa als Vorstandsmitglied einer Aktiengesellschaft oder als Geschäftsführer einer Gesellschaft m.b.H., der Erhebungsbereich grob umrissen. Den einzelnen Untersuchungen, bei denen es sich um Vorstudien zu einer historischen Gesamtypologie handelt, waren jedoch personelle und materielle Grenzen gesetzt. Da Einschränkungen des zu untersuchenden Personenkreises vorgenommen werden mußten, bot sich als Auswahlkriterium die Umsatzhöhe der einzelnen Unternehmungen als relativ leicht erfaßbar an.

Aufgabe der historisch-vergleichenden Analysen war es, Veränderungen der Charakteristika des Unternehmertyps im Zeitablauf zu ermitteln. Durch Untersuchung der Zusammensetzung der Unternehmensspitze zu verschiedenen Stichjahren wurde dieser Forderung genüge getan und damit die Befragungsgruppe endgültig festgelegt.

Finanz-, Industrie- und Handelskompass, Eintragungen ins Handelsregister und das „Austrian Directory“ wurden als biographische Nachschlagewerke zur Eruierung der zu Befragenden herangezogen. Nach Abschluß dieses Ausleseverfahrens wurden die Fragebögen ausgesandt. Nach Ablauf einer Frist von zirka 5 Wochen wurde an alle jene, von denen keine Antwort eingelangt war, ein zweiter Fragebogen geschickt.

Die Rücklaufquote von durchschnittlich 50 %, nach Abzug jener Personen, die verstorben oder unbekannten Aufenthaltes waren, ergab einen Prozentsatz, der demjenigen von Untersuchungen, die in anderen Ländern durchgeführt wurden, durchaus entspricht.

Bei Erstellung des Fragebogens mußte auf die bei allzu vielen Fragen auftretenden „Ermüdungserscheinungen“, die die Validität der Antworten stark beeinträchtigen, Rücksicht genommen und die Zahl auf 35 bzw. 40 eingeschränkt werden. Die Fragen wurden so formuliert, daß durch Alternativfragen, die nur ein „Ankreuzen“ erforderten, bzw. durch Wertungen die Einfachheit und Schnelligkeit des Ausfüllens der Bögen gewährleistet war.

Inhaltlich gesehen sollte der erste Teil des Fragenkomplexes die Zeichnung eines Sozialprofils und einen Vergleich mit im deutschen und im schweizerischen Raum bereits vorhandenen Analysen ermöglichen. Die systematische Auswertung von Fragestellungen nach Alter, regionaler Herkunft, sozialem Status, aufgrund des Berufs des Vaters bzw. Großvaters und der danach vorgenommenen Zuordnung zu sozialen Schichten, brachte statistisch eindeutig fixierbare Daten. Die Verfolgung des Ausbildungsweges und der Berufslaufbahn vervollständigten die objektiv feststellbaren Merkmale der Persönlichkeitsstruktur der Unternehmer.

Das zweite Drittel des Fragebogens stellte die Verhaltensweisen bzw. die Selbsteinschätzung der Unternehmer in den Vordergrund. Angaben über ihre geschäftlichen Funktionen, über Anforderungen an die persönlichen und fachlichen Fähigkeiten sowie über Einstellungen in Entscheidungssituationen ermöglichten es auch dem Unternehmer selbst, aus seiner Perspektive zur Ergänzung des Unternehmerbildes beizutragen.

Den Abschluß bildeten Fragen, die den Wandel der Einstellungen zu branchenspezifischen Problemen beleuchten sollten, da die einzelnen Untersuchungen nach Branchen getrennt vorgenommen wurden. Die Untersuchung dient als Grundlage für eine Dissertation. Durch den Vergleich mit Ergebnissen von bereits vorgenommenen Analysen können Unterschiede in der Merkmalsverteilung zwischen den einzelnen Untersuchungsgruppen festgestellt oder Gemeinsamkeiten herausgearbeitet werden. Als problematisch erweist sich nur die Tatsache, daß den in anderen Ländern vorgenommenen Untersuchungen ein jeweils anders definierter Unternehmerbegriff zugrunde liegt. Zum Vergleich können daher häufig nur Teilbereiche herangezogen werden.

Die innerhalb der Strukturanalyse vorgenommene Kombination der statistischen Zusammenhänge zwischen Unternehmerposition und anderen sozialstatistischen Merkmalen läßt Schätzungen auf den Zugang zur Unternehmerposition zu und kann als Planungsgrundlage herangezogen werden. Die Interpretation der innerhalb der Teilgruppe gegebenen Antworten trägt zu dem Versuch einer Verifizierung oder Falsifizierung von zu den einzelnen Problemkreisen bestehenden Hypothesen oder Theorien bei. So lassen sich gewisse Hypothesen, etwa jene, daß die Einordnung ins Unternehmertum von einem bestimmten sozialen Status und einem spezifischen Ausbildungsgrad abhängig ist, oder Max Webers noch immer vertretene Betonung der Konfessionsvariablen, an Hand der gewonnenen Ergebnisse überprüfen.

Die aus der Untersuchung sich ergebenden Erkenntnisse erheben keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit und Vollständigkeit, sie verstehen sich als Anregung und Vergleichsgrundlage für weitere derartige Analysen.

(1) Benno Biermann, der in der Bundesrepublik Deutschland eine gleichartige Untersuchung vorgenommen hat, stellte fest, daß dieser Unternehmerbegriff die drei für eine derartige Analyse wichtigsten Bedingungen hinreichend erfüllt, und zwar die Bedingung der Allgemeingültigkeit, der theoretischen Relevanz und der Operationalisierung.

Frühindustrielle Unternehmertypen in Österreich

Wenn man die Geschichte der modernen Industrialisierung in Österreich bis zu ihrem Ausgangspunkt zurückverfolgen will, muß man bis auf die Mitte des 17. Jahrhunderts zurückgehen. Der Zeitraum, von dessen Sechziger Jahren an, als der große Kameralist J. J. Becher nach Wien kam und hier seine Industriepolitik für den Staat entwickelte, bis zirka 1820, kann zweifellos als die Periode des Frühindustrialismus bezeichnet werden. Eine solche Bezeichnung kann natürlich nicht als eine genau begrenzte Epoche angesehen werden, in der etwa größere Unternehmen in der Produktion fabrikmäßig hergestellter Güter für einen größeren Absatzmarkt vorherrschten. Sie soll lediglich einen historischen Rahmen darstellen, in dem primitive Produktionsstätten sich zu modernen, wohlorganisierten Industriebetrieben entwickelten. Die Arbeit einer größeren Anzahl von Menschen auf ein Ziel hin zu organisieren und zu kontrollieren, war nämlich damals noch eine schwierige und langwierige Aufgabe. Ohne den sozialen Lernprozeß, durch den die ersten Manager und ihre Beamten (um moderne Ausdrücke zu benutzen) in jenen 150 Jahren gegangen sind, wäre es wahrscheinlich nicht möglich gewesen, sich der kostspieligen Maschinen und Gebäude der Fabriken des 19. Jahrhunderts effektiv zu bedienen.

Wer waren die Unternehmer, die sich auf so primitive Fabriksformen, die ich gerne als Protofabriken bezeichne, einließen? Der Begriff „Unternehmer“ soll dabei so verstanden werden, daß er diejenigen Personen oder Gruppen umfaßt, die die wesentlichen Entscheidungen treffen, aber nicht notwendigerweise selbst die Geldgeber und Leiter der Fabriken sein müssen. Wenn z. B. der Staat als Hauptgeldgeber auftritt, kann einer seiner hohen Beamten leicht die Unternehmerfunktion ausüben, ohne seine eigenen Kapitalien zur Verfügung zu stellen.

Um eine kurze Übersicht der damaligen Unternehmertypen zu gewinnen, kann man Gruppen aufstellen und versuchen, sie den zeitgenössischen Industrieanlagen zuzuordnen. Der zentralistische Staat,

die kaiserliche Familie, aristokratische Grundeigentümer alten Stammes, neuerer Adel, Beamte, Kaufleute und Bankiers innerhalb der Monarchie gebürtig, jüdische Kaufleute und Bankiers, Kompanien und Handwerker sind die Kategorien, für die eine solche Untersuchung angestellt werden kann. Diese Kategorien schließen einander übrigens nicht ganz und gar aus. Vor allem betrifft das die Kategorie der „Kompanien“.

Unter Kompanien sollen Unternehmen verstanden werden, an denen mehrere Teilhaber beteiligt sind. Eine verhältnismäßig große Zahl der untersuchten Unternehmen war, wenn nicht durchgehend, so doch längere Zeit hindurch, von einer Kompanie unterhalten. In solchen Kompanien waren häufig sowohl der Staat als auch Adelige und Bürgerliche beteiligt. Oft wurde das Unternehmen durch einen einzelnen gegründet, um dann später andere Teilhaber aufzunehmen. In gut kapitalistischer Weise wollte man das Risiko so klein wie möglich halten, oder es mußten sich mehrere Geldgeber zusammenfinden, um die notwendigen Investitionskapitalien aufzubringen. Außer der Geldfrage bestand auch häufig das Problem der Aufgabenteilung. Aristokraten, die auf ihren Herrschaftsgebieten Fabriken errichteten, hatten oft nicht die notwendige kaufmännische Ausbildung und Erfahrung, um einen Betrieb zu leiten. So kann man sich z. B. die 1795 erfolgte Gründung der für viele Jahre größten Wolltuchfabriken der Monarchie auf der mährischen Herrschaft Namiest vorstellen, die dem Grafen Heinrich Haugwitz gehörte und in dessen Kompanie der Großindustrielle und Bankier J. B. Puthon, der Wiener „Niederlagsverwandte“ Bernhard von Tschoffen und der bürgerliche Werkführer Martin Strählin tätig waren. Ähnlich war es auch im frühen 18. Jahrhundert bei einem Handwerker wie J. B. Fremmrich gewesen, dessen Kapitalkraft und kaufmännische Kenntnisse nicht ausreichten, um seine Wolltuchfabriken selbständig zu betreiben. Persönlichkeiten wie Puthon und Tschoffen sowie ihre Verwandten beteiligten sich an verschiedenartigen Unternehmen. Puthon z. B. war Hauptinhaber der Baumwollfabrik in Sassin und Teilhaber an der Textilmaschinenfabrik in Pottendorf. Tschoffen, der aus der Schweiz stammte, war zugleich für die Gründung von Metallwarenfabriken durch englische Fachleute in den 1780er Jahren verantwortlich.

Auch der Staat selbst war oft ein direkter oder indirekter Teilhaber. Er übernahm diese Funktion aber meist nur dann, wenn die Privatinitiative zu schwach war oder um ein Werk, das für die damalige Industriepolitik als wichtig angesehen wurde, in Gang zu halten. Auf

diese Weise wurde die 1672 von einem Linzer Bürger gegründete Wollzeugfabrik in Linz 1754 ganz verstaatlicht und in den Siebzigerjahren zu einem der Giganten des damaligen Europa erweitert, der 46.000 Arbeiter beschäftigte, die allerdings überwiegend in Heimarbeit und nicht unmittelbar in der Fabrik tätig waren. Diese staatliche Fabrik, die bis weit in die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts noch bestand, obwohl viel kleiner geworden und mehr auf Teppicherzeugung ausgerichtet, übernahm auch für einige Jahre die Leitung einer Wollzeugfabrik in Mährisch-Neustadt und investierte in sie eine große Kapitalsumme. Nachdem die Linzer Fabrik das mährische Unternehmen hochgebracht hatte, schied sie als Teilnehmer und Manager wieder aus.

Bekanntlich gab die staatliche Industriepolitik des 18. Jahrhunderts für viele Initiativen zur Industrialisierung im Kaiserreich den stärksten Impuls. Schon in der Zeit Leopolds I. im späten 17. Jahrhundert und dann unter Karl VI. und seinen Nachfolgern in immer größerem Umfang wirkte der Staat durch die Herrscherfamilie sowie durch die Beamten als steter Ansporn. Viele Aristokraten scheinen die Anregung Maria Theresias und Franz Stephans, auf ihren Herrschaften Fabriken zu gründen, ernstgenommen zu haben. Das beste Beispiel dafür ist wohl der böhmische Kommerzienkollegspräsident Graf Joseph von Kinsky, der verschiedene Industrien auf seinen Gütern gründete und jedes Jahr einen Bericht über seine Tätigkeit an die Kaiserin schickte, die ihm dafür ihr Lob aussprach.

Ihr Sohn Joseph II. dagegen hat fünf Jahre nach Kinskys Tod über ihn 1785 ein sehr abfälliges Urteil geäußert. Er spricht von Kinsky als von einem derjenigen „Gottsöbersten“, die sich und dem Staat von „auf der Gasse zusammengetrommelten Witzlingen“ Geld aus der Tasche spielen lassen. Der sarkastische, ganz dem Rationalismus des Aufklärungszeitalters hingegebene Kaiser wollte eben nicht wahrhaben, daß die Initiative zur Industrialisierung eines Landes höchst schwierig war, daß riesige Fehler gemacht wurden und – vielleicht – gemacht werden mußten. Der soziale Lernprozeß braucht viele Persönlichkeiten, die das Risiko, das mit dem Lernen zusammenhängt, nicht scheuen oder sogar „Unternehmerfehler“ machen, durch die sie ihr persönliches Hab und Gut verlieren können, obwohl der Wohlstand im großen Ganzen dadurch gefördert werden kann. Die Unternehmertätigkeit der Aristokraten zeigte oft Unternehmerfehler, diente aber trotzdem dazu, die Industrialisierung vorwärts zu bringen.

Eigentlich ist der Begriff „Aristokraten“ in der Neuzeit ein etwas

heikler. Nimmt man allen Adel schlechterdings zusammen oder soll man spezifische Normen benützen, die vielleicht Ahnenproben gleichen oder in der Höhe des Reichtums bzw. in der Anzahl der Untertanen sich ausdrücken? Eine solche differenzierte Untersuchung würde sich lohnen. Fragen, wie die folgenden, müssen dabei berücksichtigt werden: Ist der Gründer oder der Haupttätige von Uradel, wie das der Fall bei Kinsky oder Waldstein war? Er kann auch von Neuadel sein, wie die Grafen Blümegen, die im 18. Jahrhundert aus Westfalen kamen und durch ihre regsame und loyale Tätigkeit von Maria Theresia in den Herren- und sogar in den Grafenstand erhoben wurden. Waren für Männer wie Blümegen Industrie Gründungen ein Weg, um in der Gunst der Kaiserin und ihres Gemahls aufzusteigen? Theoretisch war es leicht möglich, daß der Neuadel weniger an alte Gewohnheiten gebunden war und sich deshalb Innovationen widmen konnte. Da aber auch viele Altadelige sich innovativ betätigten, kann nur eine vorsichtige Prüfung aller Fakten zu richtigen Schlußfolgerungen führen.

Zum Adel zählten auch die Beamten, die für treue Staatsdienste ihr Diplom bekamen. Dieser Adel war aber zunächst nicht regelmäßig mit Grundeigentum verbunden. Ist also ein Blümegen, der wohl schon Grundeigentum besaß, aber erst durch seine Tätigkeit in der Regierung hochstieg, zu den Beamten oder zu den Aristokraten zu zählen? Sein gewachsener Reichtum erlaubte ihm ja erst den Lebensstil eines altadeligen Aristokraten. Aber auch weniger reiche Beamte waren an Fabriksgründungen beteiligt. In den 1770er Jahren wurden sie jedoch offiziell ausgeschaltet, da sich anscheinend zuviel Korruptionsmöglichkeiten ergeben hatten. Aber in den drei Jahrzehnten davor war ihr Beitrag von einiger Wichtigkeit, da die Initiative in der Privatwirtschaft noch nicht weit genug entwickelt war.

Viele Wiener Großkaufleute scheinen teilweise unter dem Druck der Regierung gestanden zu haben, als sie sich für die Industrie gewinnen ließen. Die sogenannten Niederlagsverwandten waren meistens Fremde, oft aus der Schweiz, die im auswärtigen Handel tätig waren. Unter Maria Theresia wurden aber viele von ihnen auch starke Förderer der Industrie. Man denke nur an so berühmte Namen wie Fries, Geymüller und Steiner und an etwas weniger bekannte, wie Tschöfen, Voith und Thomann. Sie verfügten über großes, liquides Kapital, und sie dürften auch den unternehmerischen Initiativen der westeuropäischen und englischen Industrie sympathischer gegenübergestanden sein.

Auch einheimische Kaufleute wurden oft stark von der Regierung angeeifert, sich in Industrieunternehmungen einzulassen. Der Wiener Großkaufmann und Rohwarenhändler Joseph von Weinbrenner mag die Sache etwas übertrieben haben, als er in seinem hochinteressanten Buch „Vorschläge über den gehemmten Ausfuhrhandel . . .“ (1781, 1782) von der „fast durchgängig groben Unwissenheit unserer eigenen Kaufleute“ in der Mitte des 18. Jahrhunderts sprach. Er selbst, der sich auf große Studienreisen bis nach Rußland begab und seit den 1760er Jahren immer wieder in größere Fabriken investierte, war natürlich ein hervorragendes Beispiel des entgegengesetzten Prinzips: Er scheint keine Anregung der Regierung gebraucht zu haben. Wahrscheinlich aber waren die 17 Kurrenthändler von Wien unter starkem Druck, als sie um 1741 die Schwechater Baumwollfabrik übernahmen. In dieses Unternehmen teilten sich aber bald nur noch vier von ihnen, die wahrscheinlich nicht nur finanziell die stärkeren waren, sondern auch einen weiteren Horizont hatten. Einer von ihnen ging so weit, daß er sich von dem Druckmeister in der Fabrik unterrichten ließ, um das Unternehmen besser verwalten zu können.

Unter den Rubriken der jüdischen Kaufleute und der Handwerker sind in dieser Periode der österreichischen Industrialisierung weniger tatkräftige Persönlichkeiten vorzufinden. Die jüdischen Großkaufleute und Bankiers Hönig und Arnsteiner waren zwar Geldgeber in einigen größeren Unternehmungen, sie dürften diese Anleihen aber auch unter Regierungsdruck gegeben haben. Bis in das 19. Jahrhundert stand die Regierung etwas ambivalent der Möglichkeit von jüdischen Industrie Gründungen gegenüber. Sie wollte zwar gern, daß auch die jüdischen Kaufleute zur Industrialisierung beitrugen, hatte aber Bedenken, christliche Arbeiter jüdischen Unternehmern zu unterstellen.

Auch unter den Handwerkerfamilien gab es einige Unternehmerpersönlichkeiten, wie die Leitenberger in Böhmen, deren Baumwolldruckerei eine der größten des 19. Jahrhunderts wurde, und vor allem ausländische Handwerker, wie Thornton und Rosthorn aus England, die mit Hilfe von Kaufleuten und Aristokraten sehr erfolgreiche Unternehmen in der Maschinen- und Metallindustrie gründeten.

Obwohl in dieser kurzen Zusammenfassung der Unternehmertypen zur Zeit des österreichischen Frühindustrialismus die staatliche Politik stark hervorgehoben werden mußte, sollen die Kräfte der Privatwirtschaft dabei nicht übersehen werden. Ohne eine mächtige, wenn auch bisweilen etwas schläfrige Privatwirtschaft – um dem Schriftsteller Weinbrenner zu folgen – wären die ersten Phasen der Industrialisie-

rung nicht geglückt. Der Staat selber hatte nicht die geeigneten Beamten, und noch war die Zeit dafür nicht reif, eine Industrie von einer Zentralstelle aus zu dirigieren. Die Methoden für eine verstaatlichte Wirtschaft waren damals weder erfunden noch erprobt. Der Staat konnte zwar anspornend wirken, aber er konnte und wollte nicht, wie es die Akten klar wieder und wieder darlegen, eine Staatsindustrie gründen. Dabei soll nicht gesagt sein, daß die staatliche Industriepolitik immer die richtigen Maßregeln traf. Im Gegenteil: Der Historiker kann leicht zu dem Schluß kommen, daß der Staat, nachdem er die Ankurbelung der Industrie unter Maria Theresia und Joseph II. zustande brachte, sich am besten einer weiteren Einmischung soviel wie möglich enthalten hätte. Selbst der so rationalistisch denkende Kaiser Joseph, der eben eine solche Politik verfolgen wollte, handelte darin nicht konsequent, und seine Nachfolger Leopold II. und Franz I. taten es noch weniger.

Der Klein- und Mittelbetrieb und seine Unternehmer

Zu den Klein- und Mittelbetrieben zählen die Betriebswirtschaften des *Handwerks*, bestimmter *Dienstleistungszweige* und des *Facheinzelhandels*. Sie werden im Begriff „Gewerbe“ erfaßt. Weiters gehören dazu die *kleineren Betriebe der Industrie* und jene Klein- und Mittelbetriebe der Dienstleistungszweige und des Handels, die vorwiegend *Massenleistungen* für den *Massenbedarf* erbringen, wie z. B. bestimmte Typen von Betrieben des Güter- und Personentransportes, Tankstellen, Münzwaschautomaten, Gaststätten mit Selbstbedienung, Selbstbedienungsläden des Groß- und Einzelhandels, Diskontläden.

Für die im Begriff „Gewerbe“ erfaßten drei Bereiche können zwei wesentliche gemeinsame Merkmale festgestellt werden:

1. der *persönlich geprägte Bedarf*, dem diese Betriebe dienen;
2. die *individualisierte Leistung*, durch die dieser Bedarf gedeckt wird. (1)

Es gilt demnach folgende Begriffsbestimmung:

„Gewerbe (Handwerk, Kunsthandwerk, Fachhandel, persönliche Dienste) ist selbständige wirtschaftliche Erwerbstätigkeit, gerichtet auf Befriedigung individualisierter Bedürfnisse durch Leistungen, die ein Ergebnis der Persönlichkeit des gewerblichen Unternehmers, seiner umfassenden beruflichen Ausbildung und des üblichen Einsatzes seiner personellen Kräfte und Mittel sind.“ Im wesentlichen ist festzuhalten, daß das Gewerbe Einzelleistungen erbringt, die auf die Befriedigung individualisierter Bedürfnisse gerichtet sind.

Das grundlegende *Merkmal für die Betriebsgröße* im Gewerbe ist im allgemeinen die *Anzahl der Beschäftigten*. Die Beschäftigtenzahl muß aber nach Maßgabe der tatsächlichen Mitwirkung der im Betrieb tätigen Personen berichtet werden. Maßgebend ist also die korrigierte Zahl der Beschäftigten. Ein das ganze Jahr hindurch im Betriebe tätiger Mitarbeiter wird mit 100 % bewertet, während ein drei Monate hindurch Beschäftigter bloß mit 25 % bewertet wird.

Die Betriebsgrößenklassenbildung muß *branchenindividuell* erfolgen und beruht auf dem *Ausmaß der unmittelbaren Mitwirkung des*

Betriebsinhabers in allen betrieblichen Tätigkeitsbereichen bzw. darauf, in welcher Weise sich seine kaufmännische und fachlich-technische Betriebsführung vollzieht. Obwohl fast sämtliche Gewerbebetriebe – mit gesamtwirtschaftlichen Maßstäben gemessen – Klein- und Mittelbetriebe sind, kann eine Unterteilung dieser Betriebe in kleine- mittlere und große vorgenommen werden. Dabei wird allerdings mit gewerblichen Maßstäben gemessen. Soweit hier allgemeine Richtlinien angegeben werden können, kommen bei einer Einteilung in drei Klassen beim Gewerbe folgende Merkmale zur Geltung:

- A. *Gewerbliche Kleinbetriebe*: Der Unternehmer arbeitet im allgemeinen in sämtlichen Tätigkeitsbereichen unmittelbar mit. Kaufmännisches Personal wird kaum beschäftigt; die Gattin oder andere Familienmitglieder erledigen die kaufmännischen Arbeiten und den Ladenverkauf. Im allgemeinen wirkt ein Steuerberater mit.
- B. *Gewerbliche Mittelbetriebe*: Der Unternehmer arbeitet bloß in geringem Ausmaß oder überhaupt nicht mehr in den ausführenden Tätigkeitsbereichen mit. Er erledigt einen Teil der kaufmännischen Arbeiten (Kundenbesuch, Kostenvoranschläge, Einkauf) und überwacht alle anderen Arbeiten. Sonstige schriftliche Arbeiten (Kassabuch, Buchhaltung, Schriftverkehr) werden von kaufmännischen Angestellten oder vom Steuerberater erledigt.
- C. *Gewerbliche Großbetriebe*: Der Unternehmer arbeitet in den ausführenden Tätigkeitsbereichen nicht mehr mit. Seine Arbeitskraft wird von Betriebsführungsaufgaben (Planung, Organisation usw.) völlig in Anspruch genommen. Kaufmännische und technische Angestellte sowie Verkaufspersonal fallen stark ins Gewicht.

So gelangt man beispielsweise in Österreich dazu, im Bäcker-gewerbe folgende Einteilung in Größenklassen vorzunehmen:

Kleinbetrieb	1–4,9 Beschäftigte
Mittelbetrieb	5–14,9 Beschäftigte
Großbetrieb	über 15 Beschäftigte

Es zeigt sich, daß die jeweilige Einteilung in Größenklassen nicht willkürlich erfolgt und daher nicht ebensogut auch anders vorgenommen werden könnte. Die angeführten qualitativen Merkmale sind dafür entscheidend.

Die *Beschäftigtenzahl als Maßstab* der Betriebsgröße ist aber auch im Gewerbe *nur beschränkt verwendbar*. Das ergibt sich daraus, daß

im Laufe der letzten zwei Jahrzehnte in zahlreichen Gewerbezweigen ein starkes Anwachsen des Anlagevermögens (Maschinenausstattung) festzustellen war. Schon der Versuch einer Definition der Betriebsgröße zeigt die ganze Problematik. Im Schrifttum versteht man im allgemeinen unter Betriebsgröße den Umfang des gesamten Einsatzes der vom Unternehmer kombinierten Produktionsmittel.

Aus dieser Definition ergibt sich die Schwierigkeit, daß der Inhalt des Begriffes „Umfang“ keineswegs feststeht. Man muß daher qualitative und quantitative Merkmale heranziehen, um die Betriebsgröße zu kennzeichnen. Allgemein wird die Betriebsgröße nicht an einem einzigen Merkmal allein gemessen werden dürfen; es ist vielmehr geboten, zur Kennzeichnung der Betriebsgröße Kombinationen aus verschiedenen Merkmalen und Kennzahlen zu bilden und dabei auch branchenindividuell vorzugehen. (2)

Den *gewerblichen Betrieben* stehen jene zur *Erstellung von Massenleistungen* gegenüber. In diese Gruppe gehören die Betriebe der *Industrie*, außerdem jene des *Handels* und der *Dienstleistungszweige*, soweit sie *Massenleistungen für einen Massenbedarf* erbringen. Der Industriebetrieb ist besonders gekennzeichnet durch Produktion im technologischen Sinne, d. h. durch Stoffgewinnung und Stoffverarbeitung. Nicht in diese Gruppe gehören die Betriebe des Bergbaues, der Landwirtschaft und der Forstwirtschaft.

Wenn wir innerhalb der Industrie die Klein- und Mittelbetriebe den Großbetrieben gegenüberstellen, dann messen wir mit *gesamtwirtschaftlichen Maßstäben*. Im Hinblick auf das starke Vorherrschen des Anlagevermögens kommt der Beschäftigtenzahl als Maßstab der Betriebsgröße für den Industriebetrieb wesentlich geringere Bedeutung zu als für den Gewerbebetrieb. In statistischen Veröffentlichungen und im sonstigen Schrifttum wird jedoch die Beschäftigtenzahl mangels anderer verfügbarer Maßstäbe immer wieder zur Bestimmung der Betriebsgröße verwendet. So wird oft eine Einteilung getroffen, die weniger als 100 Beschäftigte als Kennzeichen für den industriellen Kleinbetrieb, 100 bis 250 für den Mittelbetrieb, höhere Zahlen für den Großbetrieb annimmt.

Dabei ist es durchaus möglich, daß ein Betrieb mit 40 Beschäftigten aufgrund seines Anlagevermögens, seines Umsatzes und seines Marktanteiles ebenso „groß“ ist wie ein Betrieb der gleichen Branche mit 400 Beschäftigten. Anlagevermögen, Umsatz und Marktanteil haben zur Kennzeichnung der Größe von Industriebetrieben einen wesentlich höheren Aussagewert. Grundsätzlich aber ist auch hier die

Problematik ähnlich wie im Gewerbe, so daß branchenindividuell vorzugehen ist und Kombinationen von qualitativen und quantitativen Merkmalen angewendet werden müssen.

Bei der Abgrenzung der industriellen Klein- und Mittelbetriebe von den Großbetrieben haben, ähnlich wie im Gewerbe, die qualitativen Merkmale eine wesentlich größere Bedeutung als die quantitativen.

Grundsätzlich können in Auswertung der Darlegungen von *R. Aengenendt-Papesch* fast sämtliche Klein- und Mittelbetriebe durch folgende Merkmale gekennzeichnet werden:

1. Die *persönliche Selbständigkeit* des Unternehmers; er vereinigt Leitung und Kapital in seiner Hand, er ist „Eigentümer-Unternehmer“. Der Großbetrieb hingegen wird im allgemeinen von einem „Direktor-Unternehmer“ (Manager) geleitet. Der Eigentümer-Unternehmer hat im allgemeinen mehr Initiative- und Stoßkraft, Risikofreude, größere Unabhängigkeit.
2. Der Betrieb stellt für den Unternehmer die *entscheidende, meist die alleinige Einkommensquelle* dar. Die enge Betriebsverbundenheit des Unternehmers stellt die Ziele der Nachhaltigkeit, der Betriebserhaltung und Einkommenssicherung in den Vordergrund.
3. Der Betrieb ist durch die *Mitarbeit und umfassende Verantwortung des Inhabers* gekennzeichnet, der das gesamte Risiko trägt. Daraus ergibt sich die Abhängigkeit des Betriebes vom Unternehmer.
4. Die persönliche Verbindung zwischen Inhaber und Mitarbeitern schafft eine *Betriebsgemeinschaft*.
5. Die *unmittelbare Überschaubarkeit* durch den Unternehmer ist im Hinblick auf den Betrieb als wirtschaftliches und als soziales Gebilde gegeben. Großbetriebe können allein durch organisatorische Maßnahmen unter Einsatz eines komplizierten Instrumentariums mittelbar überschaubar gemacht werden; das gelingt in betriebswirtschaftlicher Hinsicht weitgehend, in sozialer Hinsicht mitunter nur in engen Grenzen.
6. Die untere Grenze des Klein- oder Mittelbetriebes ist durch die *volle Beanspruchung des Betriebsinhabers* gegeben. Der Betrieb muß mindestens so groß sein, daß er dem Inhaber volle Beschäftigung und ein ausreichendes Einkommen sichert.
7. Neben dem Inhaber sind sehr oft Familienangehörige im Betrieb tätig.
8. Neben den bekannten Finanzierungsmöglichkeiten, die allen Betrieben ungeachtet ihrer Größe offenstehen, kommen als typische Form für Klein- und Mittelbetriebe und kleinere Mittelbetriebe

Familiendarlehen und durch Bürgschaftseinrichtungen — Bürgschaftsgenossenschaften (Schweiz), Kreditgarantiegemeinschaften (BRD), Bürgschaftsfonds Ges.m.b.H. (Österreich) — *verbürgte Kredite* in Frage.

9. Hinsichtlich der Rechtsform überwiegen *Einzelfirmen* und *Personengesellschaften*; die Rechtsform der Ges.m.b.H. spielt bei größeren Mittelbetrieben eine Rolle.
10. Die in Klein- und Mittelbetrieben vorwiegend angewendeten *Fertigungsverfahren* (Werkbankanfertigung, maschinelle Werkstättenanfertigung, Reihenfertigung) geben der innerbetrieblichen Arbeitsteilung geringere Möglichkeiten als die vorwiegend in Großbetrieben anzutreffenden Verfahren.
11. Die *Anpassung an Marktänderungen* ist Klein- und Mittelbetrieben im allgemeinen *leichter möglich* als Großbetrieben. Diese bessere Anpassungsfähigkeit wird jedoch dadurch wieder eingeschränkt, daß den Unternehmern dieser Betriebe das Wissen um die Notwendigkeit der Anpassung und auch um die vorhandenen Möglichkeiten fehlt. Sie verfügen oft auf betrieblicher Ebene nicht über das entsprechende Instrumentarium zur Erhellung des Marktes.
12. Mit *wachsender Betriebsgröße* zeigt sich die *Tendenz zur „Institutionalisierung“ der Funktionen*, d. h. die Funktionen werden zu Abteilungen ausgestaltet. Im Kleinbetrieb ist der Unternehmer der Träger sämtlicher Funktionen, im Mittelbetrieb ist der Unternehmer nur noch Träger einiger vorgeordneter Funktionen, die übrigen werden von Sachbearbeitern ausgeführt, die Abteilungsbildung ist nicht sehr weit ausgebaut, einige wenige Funktionen sind als Abteilung ausgebildet (z. B. Verkaufsabteilung). Der Großbetrieb ist durch Abteilungsbildung für fast sämtliche Funktionen gekennzeichnet; es bestehen Linien- und Stabsabteilungen.
13. Während der Großbetrieb klein- und großdimensionierte Erzeugnisse oder Leistungen erbringt, ist der kleine oder mittlere Betrieb im allgemeinen durch die kleindimensionierte Leistung gekennzeichnet.
14. Im Klein- und Mittelbetrieb ist der Unternehmer *Fachmann seiner Branche*; im Großbetrieb ist der Unternehmer (Manager) *Fachmann auf dem Gebiete der Führungsaufgaben*.

Für die einleitend genannten Betriebe der Dienstleistungszweige und des Handels, die vorwiegend Massenleistungen für den Massenbedarf erbringen, gelten die gleichen Abgrenzungsmerkmale wie für die industriellen Betriebe.

- (1) A. Gutersohn: Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft, Bd. I. Zürich u. St. Gallen 1954, S. 107 ff.
- (2) Qualitative Merkmale sind z. B.: Alleininhaberschaft, Personengesellschaft, Kapitalgesellschaft, unmittelbare Überschaubarkeit, Risikoübernahme durch den Inhaber, persönliches Verhältnis zu den Mitarbeitern; Beispiele für quantitative Merkmale: Beschäftigtenzahl, Umsatz bzw. Betriebsleistung, Anlagevermögen, Gesamtkapital. Vgl. R. Aengenendt-Papesch: Die Funktionen der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, Köln u. Opladen 1962, S. 6 ff; H. Koch: Betriebsgröße, in: HdSW, Bd. 2, 1959, S. 83; W. Busse von Colbe: Die Planung der Betriebsgröße, Wiesbaden 1964, S. 29 ff.

Der Verein für wirtschaftshistorische Studien in Zürich

Seit Jahren schon hatte ich – als Schüler von Ernst Gagliardi und Karl Meyer an der Zürcher Universität – wirtschaftsgeschichtlich wichtige Veröffentlichungen gesammelt und hin und wieder in der Neuen Zürcher Zeitung kleinere lokalgeschichtliche und biographische Studien veröffentlicht. Ein Freund, der in diesen Arbeiten tiefere Zusammenhänge als nur den Reiz der Merkwürdigkeit erkannte, fand dann, derartige historische Forschungen hätten auch einen wirtschaftspolitischen Sinn; denn die Bewußtmachung der Beziehungen zwischen unserer Gegenwart und dem 19. Jahrhundert könnte bei vielen das Verständnis für eine zu Unrecht verrufene oder verachtete „Gründerzeit“ öffnen. Jede Zeit verabsolutiert ihre eigenen Maßstäbe und mißt alles Einstige am Heute und an den gerade gültigen Werten. Es würde sich die Anstrengung lohnen, jeweils auch die Wertmaßstäbe zu erarbeiten.

Hand in Hand mit der Suche nach den Maßstäben ging die Frage nach den Persönlichkeiten, die bei der Entstehung der modernen Wirtschaft mit all ihren Fachgebieten eine schöpferische Rolle gespielt hatten. Wir lernten in der Schule vor allem militärische und politische Geschichte, dann auch Kulturgeschichte, aber der Gesichtskreis der Kulturgeschichte verharrte womöglich bei den Künsten oder bei den Liebhabereien der wohlhabenden Kreise. Man erfuhr also vieles über Waffen, Schlachten, Staatsgründungen und politische Kämpfe, allenfalls über bedeutende Kunstwerke, doch sehr wenig über den Alltag und über die Arbeit, den Lohn und den Preis der Lebensgüter. Die Erforschung der Fragenkomplexe dieser Art mußte erst geschichtswürdig befunden werden.

Auf vielen Gebieten der Wissenschaft ist die Einzelpersonlichkeit weitgehend verdächtig. Es gibt geschichtliche, vorab wirtschaftsgeschichtliche Darstellungen, in denen alles Geschehen anonym sein muß, obschon es sich, von nahe besehen, doch meist um persönliche Leistungen einzelner handelt. Es liegt freilich ein Risiko in aller Persönlichkeitgeschichte, das Risiko der Einseitigkeit und jenes der Unvollständigkeit. In der militärischen und politischen Geschichte läßt

man die hervorragende Persönlichkeit ohne weiteres gelten; in der Wirtschaftsgeschichte viel weniger, weil sich dabei Faktoren einmischen, die uns unbehaglich sind, zum Beispiel die Zufälligkeit der erhaltenen Archive und Dokumente oder der geheimnisvolle Privatcharakter des wirtschaftlichen Handelns – und dann das Geld!

Es bedurfte schon eines Zeitalters, dessen Denkart eine starke wirtschaftliche Komponente aufweist, um die Geschichtswürdigkeit des privatwirtschaftlichen Unternehmens und seiner Träger zu erkennen. So gewann allmählich auch die Geschichte der privaten Unternehmungen und die Geschichte des Gründers oder Unternehmers eine historische Gültigkeit.

Mit der Zeit stellten sich besonders bei Geschäftsjubiläen auch Bedürfnisse nach historischer Forschung ein. Eine Buchdruckerei, ein Bauunternehmer, eine Bank, ein Großunternehmen der Baubranche, eine Maschinenfabrik, eine Bierbrauerei: sie öffneten ihre Archive dem Historiker und ermöglichten diesem, sein Wissen zu erweitern und zu vertiefen, den Weg vom Handwerk zum Fabrikbetrieb in seinen Studien zu beobachten und auch die Wandlungen im Verhältnis zwischen dem Unternehmer und der Arbeiterschaft zu erkennen. Daß hier schöpferische Kräfte in neuer Art zum Licht drängten, kann niemand leugnen, der die Entwicklungen mit wachen und vorurteilsfreien Augen verfolgt.

Auf diesen Feldern kreisten die Gedanken einer kleinen Gruppe, die sich im Jahre 1950 dazu bewegen ließ, in Zürich den Verein für wirtschaftshistorische Studien zu gründen. Es gehörten ihr drei Industrielle, ein Jurist, der Bankdirektor geworden war, zwei Historiker und ein Truppenführer an, alle erklärte Liebhaber der Geschichtsforschung auf dem Gebiete der Wirtschaft.

Anfänglich wurden durch diesen Verein nur kleinere Arbeiten in Tageszeitungen untergebracht. Allmählich kristallisierte sich die Idee einer biographischen Buchreihe heraus, die dann 1955 mit dem Schokoladefabrikanten und Menschenfreund Philipp Suchard – gleich in zwei Sprachen – zu erscheinen begann.

Die Buchreihe – sie nannte sich, unbescheiden, doch programmbeußt *Pioniere der Wirtschaft und Technik* – war ein Wagnis. Ein Wagnis ist sie heute noch, nachdem 27 Bände in deutscher, 7 in französischer und zwei in englischer Sprache erschienen sind. Die Sammlung umfaßt 87 Lebensbilder und 3400 Seiten.

Die Gesellschaft zur Förderung der schweizerischen Wirtschaft in Zürich, deren langjähriger Leiter Dr. Hermann Büchi, ein bekannter

Wirtschaftshistoriker, den Verein in den Anfängen zur Fortsetzung des Programms ermunterte, hat im Lauf der Jahre mehrmals neue „Pionier“-Bände zur geschenkweisen Abgabe an ihre Mitglieder erworben. Tatsächlich hat die „Wirtschaftsförderung“ viel zur Bekanntmachung und Verbreitung der „Pioniere“ beigetragen. Es war für unseren Verein großes Glück, daß ihm von Anfang an idealistisch gesinnte Kaufleute und Fabrikanten zu Gevatter standen, die das wissenschaftliche Ziel genau so klar wie die finanziellen Realitäten im Auge behielten. Der schaffende Historiker möchte publizieren; der Verleger und Herausgeber muß alles vorerst einmal finanzieren. Diese Gegensätze unter einen Hut zu bringen, war immer wieder das Hauptproblem. Dort, wo die Gründer oder Förderer bedeutender Firmen zu behandeln waren, ergab sich das finanzielle Verständnis bald, und der Beitrag an die Kosten wurde stets durch die Auslieferung einer vorher vereinbarten Anzahl Exemplare des betreffenden Buches aufgewogen.

Trotzdem war der Beginn ein Wagnis, weil der Verein außer den kleinen Jahresbeiträgen seiner (1951 37, heute 170) Mitglieder keine Geldmittel besaß. Er hat (bis jetzt) auch nie irgendwelche Legate oder Geschenke erhalten, sondern er war immer wieder gezwungen, Wege zu finden, um die enormen Druckkosten zu decken, bevor der Auftrag zum Druck erteilt wurde.

Die AG Buchdruckerei Wetzikon betreibt einen eigenen Verlag. Die Kombination, die sich zwischen dem Verein als Herausgeber und dem Verlag ergeben hat, lautet ungefähr so: die Druckerei besorgt den Druck und übernimmt die Auslieferung der Bücher an das Sortiment, während der Verein als Auftraggeber das Recht behält, „Pionier“-Bände direkt (doch nicht an den Buchhandel) zu liefern.

Die von Interessenten empfangenen Beiträge mußten auch zur Verbilligung des Verkaufspreises dienen. Das hat zur Folge, daß der Verkauf der Bücher nicht sehr einträglich sein kann, weil nach Abzug der Verlags- und Sortimentsrabatte nicht mehr viel übrig bleibt. Doch wurde der Verein von seiten der Zürcher Regierung in Anerkennung seiner kulturell-gemeinnützigen Tätigkeit von den Steuern befreit.

Immer wieder verlockte die Entdeckung eines bedeutenden Pioniers dazu, ohne finanzielle Zusicherung an die Arbeit zu gehen. Zweimal hat der Verein seine Ersparnisse aus gutgehenden Büchern in neue Biographien gesteckt: für Louis Chevrolet (Band 11) und Abraham Ganz (Band 25), zwei Auslandschweizer. Chevrolet, der seinen Namen für die bekannteste amerikanische Automarke zur Verfügung stellte,

war Rennfahrer und Autofabrikant, eine Branche, in der nicht viel historisches Verständnis anzutreffen ist. Ich habe die Reise nach Detroit zu den Angehörigen Chevrolets aus der eigenen Tasche bezahlt, und die Weltfirma, die den Namen Chevrolets ständig gebraucht, hat dann zwei Exemplare des Buches zum Ladenpreis erworben. — Bei Abraham Ganz aus Embrach im Kanton Zürich, dem Gründer eines heute noch blühenden verstaatlichten Budapester Unternehmens, lagen die Dinge anders. In der Schweiz fand sich niemand, der diesem Gründer und Erfinder mit einem Geldbetrag zu seiner Biographie verhelfen wollte. Aber ein politischer Flüchtling aus Ungarn wünschte sich der Schweiz, seiner neuen Heimat, dankbar zu erweisen und half spontan mit; der Rest verblieb dem Verein, der um einen Teil seines kleinen Vermögens ärmer, aber um einige Erfahrungen reicher wurde.

Im großen Ganzen ist es immer wieder gelungen, Kostenträger zu finden. Doch sollten die Forschungspläne und Herausgeberprogramme nicht von Zufällen und Launen des Schicksals abhängen. Bei den wirtschaftsgeschichtlichen Forschungen stößt man in der Schweiz gar nicht selten auf Persönlichkeiten, die eine Würdigung verdienen und den Einsatz von Geldmitteln vollauf rechtfertigen würden, aber weder Nachkommen noch Nachfolger hinterlassen haben, die aus persönlicher Neigung eintreten könnten. Ihre Bearbeitung muß hinausgeschoben werden, bis in der Öffentlichkeit das Verständnis für solche Aufgaben reif geworden ist.

Statt bei Fachleuten anzufragen, haben wir mit der Arbeit einfach angefangen. Die knappe Darstellung im Text, der „unwissenschaftliche“ Verzicht auf Fußnoten und die reichliche Bebilderung mit Dokumenten hat die Leser bald gewonnen. Die Kontakte mit den Vertretern der Geschichtswissenschaft stellten sich ein, als einzelne Persönlichkeiten auf Grund von Dissertationen oder Lizentiatsarbeiten in die „Pioniere“ aufgenommen werden konnten.

Ich bin überzeugt, es wird eine Zeit kommen, da die offizielle Geschichtswissenschaft an den Hochschulen sich mit der Privatwirtschaft legitim beschäftigen wird und die Unternehmensgeschichte und Personengeschichte zu den anerkannten Zweigen dieser Wissenschaft zählen werden. Einstweilen befinden sich die Historiker und Herausgeber in der gleichen Lage wie die Pioniere, deren Wirken sie beschreiben: Anerkennung und Erfolg müssen immer von neuem erkämpft und verdient werden.

ANZEIGENTEIL



VOITH

J.M.VOITH AG.
ST. PÖLTEN - ÖSTERREICH

**Papier- und
Kartonmaschinen
Wasserturbinen
und Pumpen**

**Asbestzement-
maschinen**

**Turbogetriebe
Zahnradgetriebe**

**Elektrische
Steuerungen**



VÖEST-ALPINE

Die Erfindung des
LD-Stahlerzeugungsverfahrens
in Linz und Donawitz
war eine große österreichische
Pionierleistung.

Heute werden mehr als 41 % der
Weltrohstahlproduktion im
LD-Verfahren hergestellt.

Vereinigte Österreichische
Eisen- und Stahlwerke -
Alpine Montan AG



Aluminium hat Pfiff.

Das pfeifen die Spatzen von den Dächern. Und der Fachmann stimmt ein Loblied an:

Auf das geringe spezifische Gewicht und die hohe Festigkeit von Aluminium-Legierungen. Auf die Beständigkeit gegenüber Witterungseinflüssen und chemischen Stoffen. Die ausgezeichnete Leitfähigkeit von Strom und Wärme. Das gute Reflexionsvermögen bei Hitze und Licht.

Die universellen Bearbeitungsmöglichkeiten des Werkstoffs Aluminium. Und auf den schönen, silberweißen Glanz. Das soll keine Aufzählung sein. Höchstens eine Visitenkarte. Und eine Einladung an alle, die einen leistungsfähigen, modernen Partner suchen.



**VEREINIGTE METALLWERKE
RANSHOFEN-BERNDORF AG**
A-5282 Braunau-Ranshofen Austria

© MMS Linz

Aktiv.



Und immer erfolgreich

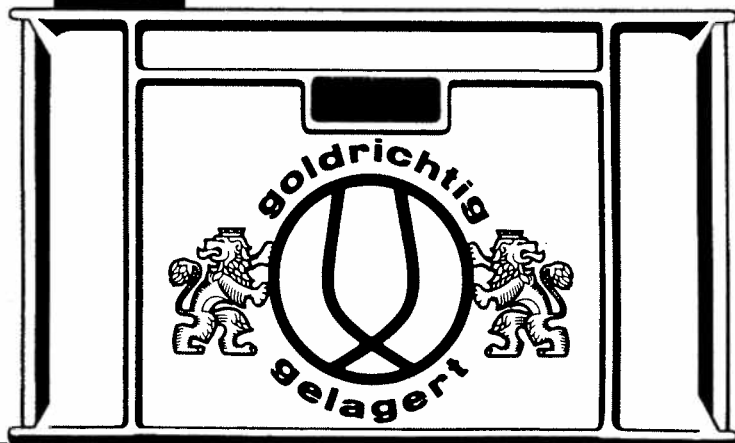
Wir produzieren das, was die Welt von heute benötigt. Und was auch unter härtesten Bedingungen funktioniert. Unsere Exporterfolge sind der Beweis dafür. Wo immer in der Welt problemlose und kompromißlose Produkte gesucht werden, denkt man an uns. Das ist unser Spezialistenruf. Und dieses Vertrauen unserer Kunden ist die Basis unseres Erfolges. Weltweit.



STEYR-DAIMLER-PUCH AG

Schwechater

**Gut gekauft =
froh
getrunken**



**Die Lieferung eines
Rank Xerox Gerätes
ist nur der erste Teil
unserer Geschäfts-
beziehung.**

Denn RANK XEROX Automaten werden vermietet und damit haben unsere Kunden einen Gutschein in Händen. Einen Gutschein auf optimale Kundendienstleistungen. „Der Kunde im Mittelpunkt unserer Bemühungen“ ist bei uns kein Schlagwort, da uns die RANK XEROX-Mietverträge zwingen, unsere Kunden Tag für Tag zufrieden zu stellen, unsere Geschäftsinhalte bedarfsgerecht und unsere Konditionen marktgerecht zu gestalten.

- Lösen Sie auch Ihren „Gutschein“ ein. In Form von Fachinformationen, in Form von Analysen Ihres Informationsflusses durch unsere Systemberater, in Form von funktionsgesteuerten Serviceeinsätzen, in Form von Instruktionen durch unser Schulungspersonal, in Form von ...
- RANK XEROX-Mietverträge haben Gutscheincharakter und verpflichten uns, an der Lösung Ihrer Probleme mitzuwirken. Profitieren Sie von unserer Philosophie „Der Kunde im Mittelpunkt unserer Bemühungen“.

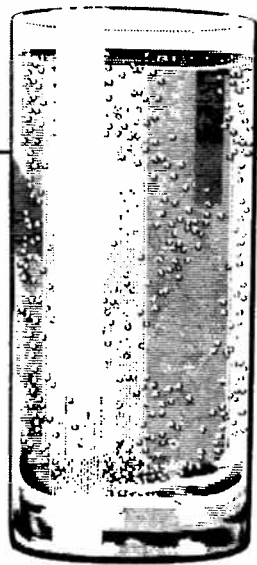
RANK XEROX



GÜSSINGER



*kristallklar
erfrischend
feinperlig*



**Mit uns sind
viele groß
geworden.**



Girozentrale Wien
Die Bank
der österreichischen
Sparkassen.

Nicht nur

IN AMERIKA heute kaufen — heute fahren

sondern auch bei uns in unserer neuen Ausstellungshalle aus Glas.
1100 m² neue Ford-Autos auslieferungsbereit
(100 Ford aller Modelle und Farben)

ZEITPLAN: vormittags

nachmittags

Laufende Busverbindung
Matzleinsdorfer Platz (Shell) — Hinteregger-Zentrum — Matzleinsdorfer Platz

— kaufen, Altwagen schätzen, Altwagenübergabe,
Krediterledigung im Haus, polizeiliche Zulassung
— Neuwagenübernahme

Ford

Autohaus

P. Hinteregger

zentrum-süd

2351 Wr. Neudorf, Industriezentrum
Autobahnausfahrt Wr. Neudorf
Tel. (0 22 36) 36 71
1010 Wien, Schuberting 12, Telefon 52 36 41

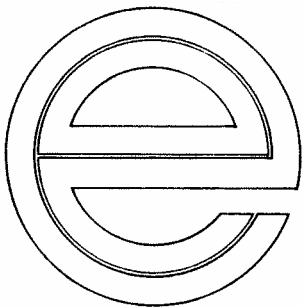
Das Leben im Griff

(mit einem Privatkonto bei der
Ersten österreichischen Spar-Casse)



DIE ERSTE
österreichische Spar-Casse
Ist Immer für Sie da.

Damit Sie es schöner haben- *Elin* Haushaltsgeräte!



Beratung
und Service
in allen
Bundesländern.

Wir sind dort, wo Sie uns brauchen.



Denn wir sind Mitglied der EBIC.
Im Rahmen der EBIC-Bankengruppe –
Amsterdam-Rotterdam Bank N. V., Banca Commerciale Italiana,
Creditanstalt-Bankverein, Deutsche Bank AG,
Midland Bank Limited, Société Générale de Banque S. A.,
Société Générale (France) –
sind wir auf den Umschlagplätzen für
geschäftlichen Erfolg in aller Welt vertreten.



CREDITANSTALT

Nr. 1 sein verpflichtet.

...und spielend gut gelaunt!



Casinos in Österreich

Cercle Wien

I, Kärntner Str. 41
täglich ab 19 Uhr

Baden bei Wien

im Kurpark, täglich ab 16 Uhr

Badgastein

Sommer- und Wintersaison
täglich ab 17 Uhr

Salzburg

Schwarzstr. 6, täglich ab 17 Uhr

Velden/Wörthersee

täglich ab 17 Uhr

Kitzbühel

Sommer- und Wintersaison
täglich ab 19 Uhr

Seefeld in Tirol

täglich ab 17 Uhr

Kleinwalsertal

im Sporthotel Riezlern,
täglich ab 17 Uhr

Casinos mit Atmosphäre