

I. DIE ÜBERSEEMÄRKTE IM ZEITALTER DES DEUTSCHEN EXPORTWUNDERS

Dieses Buch handelt von „Übersee“, genauer gesagt von den Vorstellungsräumen „überseeischer Märkte“.¹ Nachdem diese „überseeischen Märkte“ durch die kontinental ausgerichteten Autarkiepläne der Nationalsozialisten und die alliierte Blockade im Zweiten Weltkrieg aus dem Aufmerksamkeitsfokus der deutschen Außenhandelskreise geraten waren, war der Begriff „Übersee“ unmittelbar nach dem Krieg unter deutschen Unternehmern, Wirtschaftspolitikern und Ökonomen omnipräsent. Die „überseeischen Märkte“ versprachen den Wiederaufstieg der deutschen Wirtschaft auf den Weltmärkten und weckten schnell auch darüber hinaus weitreichende Hoffnungen auf ökonomische Gewinne. Die Zeit zwischen Kriegsende und der ersten Ölkrise war eine Hochkonjunkturphase des Redens über „Übersee“. In ihr gewann der Begriff erst eine neue Qualität und verschwand schließlich fast so plötzlich wieder, wie er aufgetaucht war.

Warum war die Vorstellung homogener „überseeischer Märkte“, die ja de facto durch zahllose Unterschiede geprägt waren, damals so plausibel? An welchen Orten wurde entscheidungsrelevantes Wissen über die „überseeischen Märkte“ gesammelt und erworben und wie war dieses Wissen – in erster Linie ein Wissen über Mentalitäten, Räume und Kulturen – strukturiert? Bei der Beantwortung dieser Fragen wird deutlich werden, dass sich im Begriff der „überseeischen Märkte“ etwas spiegelt, was man „Wirtschaftswunder global“ nennen könnte. Die zentrale Frage der damaligen Zeit lautete nämlich: Wie lassen sich die (vermeintlichen) Grundkräfte des eigenen Wirtschaftswunders in anderen Kulturen implementieren? Nach „Übersee“ sollten nicht nur Waren *made in Germany* exportiert werden, sondern auch Tugenden und eine Arbeitsethik, die jeweils als spezifisch deutsch galten.

1988 betonte Alfred Herrhausen in seiner Funktion als Vorstandssprecher der Deutschen Bank, dass seine Kollegen aus Banken und Industrie bis in die 1970er Jahre hinein nicht die Welt, sondern nur einen kleinen Teil Europas im Fokus gehabt hätten. Man habe nur auf einer „reprovinzialisierten Europa-Ebene“ agiert. Erst danach seien aus deutschen Unternehmen „mit internationalem Geschäft (...)“

1 Der Begriff „Übersee“ wird im Folgenden auch außerhalb von Zitaten verwendet. Das lässt sich nicht vermeiden, da erstens kein adäquater und zugleich wertneutraler Ersatzbegriff existiert und zweitens eine kulturwissenschaftliche Herangehensweise ohne die zeitgenössischen Begriffe gar nicht auskommt. Es liegt dem Autor fern, dadurch noch einmal eine angebliche Einheit „Übersee“ zu konstruieren. Stattdessen soll die Verwendung des Begriffs markieren, wie stark sich mit dem Begriff spezifische Problemwahrnehmungen, Wissenserzeugungs- und Plausibilisierungsweisen verbanden. Da die Arbeit rekonstruieren will, was die Zeitgenossen unter „Übersee“ verstanden, wird der Begriff dann verwendet, wenn die damit einhergehende homogenisierende Sicht gekennzeichnet werden soll. Dass der auf den ersten Blick neutrale und harmlose Begriff „Übersee“ zum „Haushalt der verschiedensten westlichen Entwicklungspolitiken“ gehörte, darauf verweist: Büschel, *Entwicklungspolitik* 2010, S. 12.

multinationale Institut[e] mit deutscher Heimatbasis“ geworden.² Diese Feststellung ist mittlerweile auch von der unternehmenshistorischen Forschung bestätigt worden. Insbesondere in den ersten Jahren nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges konnten die deutschen Industrieunternehmer von hohen Exportquoten und weltweit profitabel gestreuten Direktinvestitionen nur träumen. Nichtsdestotrotz richtete sich das Interesse der sogenannten Überseehandelshäuser sowie derjenigen größeren und mittleren Industrieunternehmen, die bereits vor der vom NS-Regime betriebenen Autarkiepolitik in den Welthandel eingebunden gewesen waren, nach 1945 schnell wieder auf ausländische Märkte, die es nun abermals zu erschließen galt. Frühzeitig sprachen die Unternehmer der Bundesrepublik in diesem Zusammenhang von den „Ländern der Zukunft“.³

Anders als es die damaligen Warenströme vermuten lassen, ging es dabei nicht so sehr um die USA oder Staaten in „Westeuropa“.⁴ Zukunftsmärkte waren vielmehr die Länder in den „entwicklungsfähigen“ Gebieten.⁵ Für diese fand man den Sammelbegriff der „Überseemärkte“.⁶ Deren relativ geringer Anteil am Außenhandel galt dabei beispielsweise 1956 dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) als nicht aussagekräftig, da er „kein zweckmäßiger Maßstab der künftigen Aufgaben und Chancen“ sei. Die anbrechende „Vergeistigung und Technisierung“ eröffne einen „neue[n] Abschnitt“ des deutschen „Überseegeschäfts“.⁷ Insbesondere, wenn sich diese Gegenden industrialisieren würden, sei Deutschland als zu-

- 2 Herrhausen, Implikationen 1988, S. 179 und S. 187f. Diese Zitate finden sich auch in: Löffler, Wirtschaftsdenken 2010, S. 146.
- 3 So beispielsweise in: BDI, Ostasien 1956, S. 21. Jens Beckert hat überzeugend dargelegt, dass derartige erdachte Zukünfte ökonomische Entscheidungen beeinflussen und Dynamik erzeugen. Vgl. Beckert, Futures 2016.
- 4 Die diversen Bezeichnungen für spezifische Wirtschaftsgröbräume – „Westeuropa“, „Ostasien“, „Schwarzafrrika“, „Lateinamerika“, „Orient“ und viele mehr – werden im Laufe der Arbeit noch eingehender analysiert. Sie sind als zeitgenössische Konstruktionen zu werten und werden in dieser Arbeit ausschließlich als Quellenbegriffe verwendet. Sie werden daher im Folgenden durchgängig als solche gekennzeichnet. Nicht mit Anführungsstrichen versehen werden Namen von staatlichen oder innerstaatlichen Regionen, die gängige Verwaltungseinheiten bezeichnen. So wird beispielsweise Indien nicht in Anführungsstriche gesetzt, indes der „indische Subkontinent“.
- 5 Dabei unterschieden die Zeitgenossen zwischen den sogenannten „unterentwickelten“ und den „entwicklungsfähigen“ Gebieten. Die Idee, innerhalb der Kategorie „Entwicklungsländer“ eine Kategorie „entwicklungsfähig“ zu schaffen, findet sich u. a. bei Kapferer, Bedeutung [1955].
- 6 Im Folgenden wird der zeitgenössische Begriff „Übersee“ dekonstruiert. Er wird aber nichtsdestotrotz in dieser Arbeit verwendet, weil er als damalige Beschreibungskategorie ernst zu nehmen ist. Dadurch besteht zwar die Gefahr, frühere Homogenitätsvorstellungen zu reproduzieren. Nur so lässt sich aber verdeutlichen, dass die „überseeischen Märkte“ trotz aller auch von den Zeitgenossen unternommenen Differenzierungen für sie ein zusammenhängendes Phänomen waren. Im Folgenden werden alle Wortzusammensetzungen mit „Übersee“ in Anführungsstriche gesetzt. Das Erkenntnisobjekt der vorliegenden Arbeit ist indes nicht „Übersee“, sondern das Denken über „Übersee“. Es liegt dem Autor fern, mit der Verwendung des Begriffs den zeitgenössischen Blick auf ein scheinbar homogenes Gebiet zu reproduzieren.
- 7 BDI, Ostasien 1956, S. 21.

künftiger Handelspartner ideal.⁸ Diese Einschätzung galt sowohl für die „Entwicklungsphase“ als auch für den Zielhorizont einer industriellen Gesellschaft in „Übersee“. Erstens, weil die Außenhandelskreise der Bundesrepublik die Expertise beim (Wieder-)Aufbau hochqualitativer, weltmarktfähiger Industriegüterproduktionen durch die eigene Wirtschaftswundererfahrung zunehmend bei sich selbst sahen.⁹ Und zweitens, weil Deutschland seit jeher mit hochentwickelten Industrieländern am stärksten verflochten gewesen war. Aus dieser Perspektive bot die Industrialisierung von „Übersee“ riesige Chancen für deutsche Unternehmer. Die „überseeischen“ Gebiete betrachtete man als bislang unerschlossene Märkte, die es ermöglichen sollten, die ehemalige Weltmarktstärke – der zentrale Vergleichshorizont der Nachkriegszeit – wiederzugewinnen.

Die große Aufmerksamkeit, die „Übersee“ zuteilwurde, speiste sich auch aus der zeitgenössischen Einsicht, dass es „der Fortfall der osteuropäischen Länder als Bezugsquellen für Nahrungsmittel und Rohstoffe“ notwendig mache, die „Getreide- und anderen Nahrungsmiteleinfuhr aus Übersee zu steigern“.¹⁰ Ein intensiver Handel mit „Übersee“ schien einige der drängendsten Probleme auf einen Schlag lösen zu können. Denn der Wiederaufstieg in der Weltwirtschaft würde mit neuer Exportstärke und der Lösung des Einfuhrproblems von Primärgütern einhergehen. „Übersee“ bezeichnete in diesem Zusammenhang kein klar umgrenztes geografisches Gebiet. Der renommierte Wirtschaftswissenschaftler Andreas Predöhl beschrieb es als die „agrarischen Randgebiete der menschengefüllten weltwirtschaftlichen Peripherie“.¹¹ Daher galten nach 1945 die USA, Kanada, Australien sowie Japan nicht mehr als Teil von „Übersee“.¹² Auch wenn nur selten genau bestimmt wurde, was „Übersee“ darüber hinaus eigentlich bedeuten sollte, war der Begriff in den Außenhandelskreisen allgegenwärtig und als Sammelbegriff plausibel.

Die Geschichte der „überseeischen Zukunftsmärkte“ war von großen Hoffnungen und Plänen, aber auch erheblichen Herausforderungen geprägt. Als „rückständig“ stufte man nämlich nicht nur die Lage in „Übersee“, sondern auch die Situation im eigenen Land ein. Die am Außenhandel interessierten Kreise in den westlichen Besatzungszonen empfanden sich selbst als von der Weltwirtschaft in mehrfacher Hinsicht abgeschnitten: Es fehlte an notwendigem Kapital, an Mitarbeitern mit der passenden Auslandserfahrung und mit der für diese Aufgaben als notwendig angesehenen Charakterstärke sowie – und das war vorerst der wichtigste Punkt – an

8 In der vorliegenden Arbeit werden „deutsch“ und „Deutschland“ auch für die drei „westlichen“ Besatzungszonen verwendet. Sie werden gelegentlich auch als Synonyme für „bundesrepublikanisch“ bzw. „Bundesrepublik Deutschland“ benutzt. Grund hierfür ist, dass die bundesrepublikanischen Außenhandelskreise – im Einklang mit der damals gängigen Praxis – dies so taten. „Deutschland“ hieß bei ihnen immer das Gebiet der Bundesrepublik, ohne dass damit der Anspruch auf die ehemals zum Deutschen Reich gehörenden Gebiete im „Osten“ aufgegeben wurde. Im Weiteren wird darauf verzichtet, dies durch Anführungsstriche als Selbstbeschreibungskategorie der Zeitgenossen zu kennzeichnen.

9 Vgl. BDI, Ostasien 1956, S. 21.

10 Zotschew, Strukturwandlungen 1951, S. 309 f.

11 Predöhl, Entwicklungsländer 1963, hier S. 317.

12 Zur Historisierung des Begriffs „Übersee“ vgl. Büschel/Speich, Einleitung 2009, S. 21.

unabhängigen und aussagekräftigen Informationen. Wie in den Außenhandelskreisen diesen Problemlagen begegnet wurde, wie sie versuchten, ihre diesbezüglichen Defizite gegenüber den Siegernationen des Zweiten Weltkrieges auszugleichen und wie sie sich so günstig wie möglich zu positionieren gedachten, ist eines der zentralen Themen des vorliegenden Buches. Zugleich soll es aber auch um die Probleme gehen, die man in „Übersee“ verortete, und um die Lösungswege, die die Unternehmer diskutierten und ausprobierten.¹³

Dabei konzentriere ich mich auf die exportorientierten (und im Laufe der Zeit immer stärker auf Direktinvestitionen setzenden) Unternehmer in den drei westlichen Besatzungszonen beziehungsweise in der Bundesrepublik. Mir geht es um die von diesem Personenkreis geführten Diskussionen und Debatten. Denn hier wurde nicht nur über Problemwahrnehmungen und über die unter den beschränkten Bedingungen praktikabelsten Lösungen gestritten, sondern zugleich ausgelotet, auf welchen geografischen Märkten die Chancen für deutsche Exporte und Industrieaniedlungen in Zukunft besonders groß sein würden. Oftmals, so meine Grundannahme, waren diese Debatten strukturbildend: Sie gingen den realen Finanz- und Warenströmen voraus.

Dass sich die Außenhandelskreise der Bundesrepublik dabei nicht nur für ökonomische Kriterien wie Zollsätze, Rechtssicherheit und Infrastrukturbedingungen interessierten, ist hier von besonderem Belang. Bei der genaueren Quellenanalyse zeigt sich eine eindrucksvolle Wissbegierde der Unternehmer insbesondere in Bezug auf kulturelle Themen. Denn sie wollten in Erfahrung bringen, welche Kulturen ins Weltwirtschaftssystem integrierbar und den Anforderungen der industriellen Gesellschaft gewachsen waren. Daraus folgte eine intensive Beschäftigung mit

- 13 Die postkoloniale Geschichtsschreibung hat in den letzten zwei Jahrzehnten immer wieder auf die Bedeutung von Akteur_innen außerhalb des „Westens“ hingewiesen. Auch wenn man sich gelegentlich des Eindrucks nicht erwehren kann, dass die Handlungsmacht der ortsansässigen Bevölkerung häufiger behauptet als belegt wird, soll sie hier nicht negiert werden. Nichtsdestotrotz wird sie nur eine geringe Rolle spielen. Das liegt vor allem am leitenden Erkenntnisinteresse. Es richtet sich auf Denksysteme über „Übersee“, die von realen Erfahrungen mit „Übersee“ kaum beeinflusst wurden. Der Einfluss der „nichtwestlichen“ Akteur_innen mag zwar im Einzelfall vorhanden gewesen sein, in den Augen der hier im Fokus stehenden Protagonisten existierte er jedoch nicht. Da es mir in kulturwissenschaftlicher Perspektive jedoch darum geht, deren Weltansicht zu rekonstruieren, muss die sicherlich lohnenswerte postkoloniale Frage nach der Handlungsmacht („agency“) der „Indigenen“ hier ausgeklammert bleiben. Nicht eine komplexe Beziehungsgeschichte soll hier geschrieben werden – so reizvoll und erkenntnisreich sie auch sein mag –, sondern ein in sich relativ abgeschlossenes Wissenssystem analysiert werden. Folglich steht nicht die gegenseitige Wahrnehmung im Vordergrund des Interesses, sondern ein Diskurs über (!) fremde Regionen, bei dem nicht in transkulturellen Situationen Wissen erzeugt oder ausgehandelt wurde, sondern der auf einer Beobachterposition weit ab vom Wissensobjekt „Übersee“ basierte. Das bedeutet freilich nicht, dass hier im Folgenden der Eindruck erweckt werden soll, Wissen sei nur im „Westen“ entstanden und hätte sich von dort in alle Gegenden der Welt in imperialer Manier ausgebreitet. Dieses ältere Diffusionsmodell etwa bei Basalle, Spread 1967. Die Idee der wechselseitigen Rückwirkungen zwischen „Zentrum“ und „Peripherie“ als Forschungsagenda formuliert bei Cooper/Stoler, Metropole 1997. Die Chancen einer nicht-eurozentrischen Wissensgeschichte verdeutlicht in hervorragender Weise: Fischer-Tiné, Pidgin-Knowledge 2013.

fremden Religionen, Sozialformationen, Lebensweisen und Mentalitäten. Zwischen ökonomischen Potenzialen und einheimischer Kultur wurden direkte Verbindungen gezogen. Diesen Verbindungen in ihrem Wandel nachzugehen und zu zeigen, wie dabei umfangreiches Wissen über „Übersee“ hervorgebracht wurde, ist mein hauptsächliches Forschungsanliegen. Damit ist die vorliegende Studie als Analyse von Wissensbeständen¹⁴ gedacht, in der gefragt wird: Welche Institutionen produzierten Wissen über „überseeische“ Märkte? Wie wurde dieses Wissen plausibilisiert? Wie veränderten sich die Informationsflüsse, die wissensgenerierenden Institutionen und die Gruppe derer, die auf dieses Wissen zurückgriffen? Wie lassen sich der Wandel, aber auch die Persistenz der den Marktanalysen zugrundeliegenden Paradigmen erklären? Und wie führte dieses Wissen über Kulturen zur Konstruktion von Märkten?

Diese Fragen sind bislang kaum in historischer Tiefe beantwortet worden. Zwei miteinander korrespondierende Gründe sind hierfür ausschlaggebend: Erstens scheuen Kulturwissenschaftler_innen¹⁵ allzu oft den Untersuchungsgegenstand Wirtschaft.¹⁶ Dies findet zweitens nicht selten seine Entsprechung in der wirtschaftshistorischen Forschung, die im Gegenzug eine dezidiert wissensgeschichtliche oder kulturwissenschaftliche Perspektive vermeidet.¹⁷ Auch wenn sich mittlerweile selbst in wirtschafts- und unternehmenshistorischen Studien vermehrt kulturwissenschaftliche Anklänge finden, argumentieren die bisherigen wirtschaftshistorischen Forschungsarbeiten zum hier untersuchten Themengebiet grundsätzlich auf einer anderen Ebene: Entweder werden die politischen Rahmenbedingungen der Wiedereingliederung der westdeutschen Wirtschaft in die Weltwirtschaft untersucht oder die Transnationalisierung einzelner Unternehmen.¹⁸ Aus diesen Studien

14 Der Begriff „Wissensbestand“ ist ein Alltagsbegriff. Er wird hier verwendet, ohne dass damit behauptet wird, dass es sich um zeitlich fixierbare Bestände handelte, die nach und nach erweitert wurden. Wissen ist etwas Fluides, das sich stets neu konstituiert und immer wieder aufs Neue plausibilisiert werden muss.

15 Die folgende Arbeit ist nicht durchgängig einheitlich gegendert. Sie versucht aber die jeweils zeitgenössisch dominanten Geschlechterbilder kenntlich zu machen. Daher ist im Folgenden die Rede von damaligen Unternehmern, aber von heutigen Historiker_innen.

16 Anscheinend haben es die Wirtschaftswissenschaften in den letzten Jahrzehnten erfolgreich geschafft, zur zentralen – scheinbar natürliche Prozesse nur abbildenden – Ressource gesellschaftlicher Selbstverständigung zu werden. Die in innerwirtschaftswissenschaftlichen Debatten gepflegten Zweifel an der Aussagekraft der eigenen Modelle und die offensichtliche Historizität ihrer Grundannahmen sind von Kulturwissenschaftler_innen bislang kaum zum Ausgangspunkt einer umfassenden Analyse des volkswirtschaftlichen Wissens und seiner Verbreitung geworden. Eine vergleichbare Argumentation in: Speich Chassé, Preis 2014, S. 132; Berghoff/Vogel, Wirtschaftsgeschichte 2004.

17 Vgl. Landwehr, Kulturgeschichte 2009, S. 109–112; Dejung/Dommann/Speich Chassé, Einleitung 2014, S. 7. Auf die Bedeutung wirtschaftswissenschaftlichen Wissens für die „Globalsteuerung“ und deren Ende verweist Schanetzky, Ernüchterung 2007. Die wachsende Bedeutung ökonomischer Prognosen hebt hervor: Nützenadel, Vermessung 2010. Allgemein zum Wissen als Produktionsfaktor: Stehr, Wissen 2001.

18 Meist erschöpfen sich selbst neuere Studien darin, darauf zu verweisen, dass zeitgenössische Wahrnehmungsweisen nicht unkritisch als Forschungsargumente übernommen wurden. Fragestellung, Methode, Aufbau der Arbeit etc. sind davon meist jedoch nicht betroffen. Der *cultural*

lässt sich manches lernen und vieles davon wird in den nachfolgenden Buchkapiteln rezipiert werden. Nichtsdestotrotz verlangt meine Perspektive auf das scheinbar so wohlbekannte „Wirtschaftswunder“ und auf den ebenfalls offensichtlich gut erforschten „Weg zurück auf die Weltmärkte“¹⁹ eine grundsätzlich andere Herangehensweise. In diesem Buch ist daher nur selten die Rede von Zollsätzen, Handelsabkommen und Transaktionskosten. Stattdessen geht es um das von den Unternehmern selbst gestrickte Netz der Bedeutungen, das ihre Erzeuger gefangen hielt.²⁰ Aufmerksamkeit wird jenen Vorstellungen gewidmet, die Wirklichkeit konstituierten. Im Zentrum des Interesses steht daher die Art und Weise des Blicks auf die Welt. Es geht um die zeitgenössischen Kategorisierungsweisen und Differenzbestimmungen, um die mentalen Karten von Entscheidungsträgern im ökonomischen Feld, deren Wertorientierungen, geteilte Normen, Vergleichsmaßstäbe und Orientierungspunkte in der historischen Forschung noch verhältnismäßig unbekannt sind.²¹

Ein Ergebnis der vorliegenden Studie wird daher auch eine genauere Bestimmung der positiven und negativen kulturellen Zuschreibungen dieser Gruppe sein. Zentrales Anliegen der Studie ist es somit, die Sichtweise einer im Globalisierungsprozess einflussreichen Gruppe auf fremde Märkte, auf Entwicklungschancen und – eng damit verbunden – auf fremde Kulturen zu rekonstruieren. Dabei richtet sich das Erkenntnisinteresse auf gruppenspezifische Zukunftsentwürfe, Hoffnungen und Bedrohungsszenarien. Im Kern geht es darum, bislang oftmals unberücksichtigte Äußerungen ernst zu nehmen, zeitgenössische Selbstverständlichkeiten zu historisieren und ihre damalige Plausibilität zu erklären.

Auf der Basis bislang unbearbeiteten Quellenmaterials sollen neue Fragen an einen scheinbar wohlbekannten Prozess gestellt werden. Hilfreich sind dafür Ansätze der Wissens(chaf)ts-geschichte. Denn es ging den bundesrepublikanischen Unternehmern bei ihren Debatten über „Übersee“ nie nur um eine Verständigung über Probleme und Problemlösungsstrategien. Es wird zu zeigen sein, wie sie ein spezifisches Wissen von „Übersee“ formten.

turn hatte hier zwar Einfluss auf die Sprech- und Argumentationsweisen, hat aber nicht zu einer grundlegend neuen Perspektive geführt.

19 So schon der programmatische Titel bei Erhard, Rückkehr 1953.

20 So die einflussreiche Kulturdefinition von Clifford Geertz. Vgl. Geertz, Beschreibung 1987, S. 9.

21 Im Vergleich zu den Jahrzehnten zuvor waren die wichtigsten Unternehmer und Manager nach dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr so sehr daran interessiert, im Rampenlicht zu stehen. Sie waren im Gegenteil äußerst zurückhaltend, was die Preisgabe privater Informationen, etwa über ihre Herkunft, anging. Vgl. Ziegler, Großbürgertum 2000, S. 133; Grunenberg, Wundertäter 2007, S. 17.

1. BESTANDSAUFNAHME

Das sogenannte Wirtschaftswunder²², die ordnungspolitischen Grundsatzentscheidungen für die „Soziale Marktwirtschaft“ und auch die außenwirtschaftlichen Weichenstellungen sind gut erforscht.²³ Auch die Durchsetzung des weltoffenen Handelsstaates in der Bundespolitik und im Unternehmerlager ist hinlänglich untersucht worden.²⁴ Das liegt vor allem daran, dass das „Wirtschaftswunder“ schon von den Zeitgenossen als ein entscheidender Einschnitt wahrgenommen wurde. Es war für die Entstehung einer Massenkongumgesellschaft, für den Erfolg der zweiten deutschen Demokratie und für die Erringung einer positiven nationalen Identität von so großer Bedeutung, dass diese Themen schon sehr frühzeitig Gegenstand der geschichtswissenschaftlichen Forschung geworden sind.²⁵ Wirtschaftshistorische Arbeiten haben dabei vor allem nach ökonomischen und wirtschaftspolitischen Grundlagen des „Wirtschaftswunders“ und dessen vermeintlicher Einzigartigkeit gefragt. In vielerlei Hinsicht herrscht mittlerweile Einigkeit unter den Historiker_innen: Erstens ist hervorgehoben worden, dass die Wachstumsraten der Bundesrepublik zwar hoch, aber im internationalen Vergleich nicht außergewöhnlich waren. Zweitens ist die, trotz aller kriegsbedingten Zerstörungen, gute wirtschaftliche Ausgangslage der westlichen Besatzungszonen betont worden: Die Löhne waren niedrig, die Arbeitskräfte gut ausgebildet, die Produktionsanlagen weniger stark beschädigt als zunächst vermutet, und die Auslandsnachfrage hoch. Zudem führten die Investitionen in effizientere Produktionsmethoden und neue Maschinen schnell zu ansehnlichen Produktivitätssteigerungen.²⁶ Drittens ist immer wieder darauf verwiesen worden, dass die hohen ökonomischen Wachstums- und Exportraten durch eine Weltwirtschaftsordnung ermöglicht wurden, die maßgeblich durch die USA und deren Liberalisierungspolitik in den Bereichen des Außenhandels und der Devisenkontrollen bestimmt war. Dies führte dazu, dass in allen „westlichen Industrieländern“ der Außenhandel stärker zunahm als das Bruttosozialprodukt und die Auslandsproduktion wiederum stärker als der Außenhandel.²⁷ Die Bundesrepublik war hierbei keine Ausnahme. Dennoch hatten die Zeitgenossen nicht erwartet, dass deutsche Produkte

22 Dass das „Wirtschaftswunder“ kein Wunder war, sondern das Wachstum ganz konkrete Ursachen hatte und auch nicht als Ausnahmeerfahrung gelten kann, darauf ist in vergleichender Perspektive schon oft hingewiesen worden. Als Einstieg in diese Debatte bietet sich an: Judt, *Geschichte Europas* 2006, S. 273–398. Maßgeblich auch: Lindlar, *Wirtschaftswunder* 1997.

23 Vgl. u. a. Schulz, *Marktwirtschaft* 1997; Spicka, *Miracle* 2007. In diskursanalytischer Perspektive: Nonhoff, *Projekt* 2006.

24 Herauszuheben ist: Neebe, *Weichenstellung* 2004.

25 Zur Geschichte der deutschen Konsumgesellschaft vgl. Anderson, *Traum* 1997; Kleinschmidt, *Konsumgesellschaft* 2008, S. 131–152 sowie die Aufsätze in Haupt/Torp, *Konsumgesellschaft* 2009. Zur Bedeutung des „Wirtschaftswunders“ für die westdeutschen Identitätskonstruktionen vgl. Berger, *Germany* 2011, S. 181–187.

26 Knapp zusammengefasst bei Judt, *Geschichte Europas* 2006, S. 393 f. Judt verweist sehr plastisch darauf, dass kaum etwas die sensationellen Wachstumsraten der Bundesrepublik so gut verdeutlicht wie der Vergleich mit Großbritannien. So überstieg bereits im Jahre 1958 die westdeutsche Wirtschaftskraft die britische. Vgl. ebd., S. 392 f.

27 Vgl. Schröter, *Außenwirtschaft* 1992, S. 82.

so zügig wieder weltmarktfähig werden würden. Dies wurde begünstigt durch die außenwirtschaftlichen Sonderbedingungen nach dem Koreakrieg, die staatlichen Exportfördermaßnahmen, eine lange Zeit unterbewertete Währung und durch positive Effekte von regionalen Verbundwirtschaften.²⁸ Im Ergebnis war die Bundesrepublik, trotz eines erheblichen Rohstoff- und Eigenkapitalmangels am Ende des sogenannten „Booms“²⁹ Mitte der 1970er Jahre, für die meisten am Welthandel beteiligten Länder außerhalb „Europas“ und des „Ostblocks“ der zweitwichtigste Handelspartner; bundesrepublikanische Unternehmen waren zusammengenommen nach den US-amerikanischen und britischen weltweit die drittgrößten Inhaber von Direktinvestitionen im Ausland.³⁰ Der jährliche Export hatte sich zwischen 1955 und 1974 fast verzehnfacht. Die jährlich neu getätigten Direktinvestitionen, bis 1955 kaum nennenswert, erreichten im Jahr 1973 einen Betrag von 5,6 Milliarden DM und lagen auch 1974, als die erste Ölkrise schon deutlich zu spüren war, noch bei 4,5 Milliarden DM.³¹ Die deutsche Wirtschaft war damit nicht nur durch immer höhere Import- und Exportraten geprägt, sondern wurde sowohl zum Anziehungspunkt ausländischen Kapitals als auch selbst zum Kapitalexporteur. Die Außenwirtschaft war immer stärker mit den „Industrieländern“ und den „Entwicklungsländern“ verflochten.

Auch zu diesem „Exportwunder“ lässt die Forschungslage nur wenig zu wünschen übrig. Da die Strategien der Bearbeitung und Sicherung von Exportmärkten, aber auch die Planung und Durchführung von Direktinvestitionen schon damals als entscheidende Parameter der Weltmarktverflechtung galten, rückten diese bereits in den 1960er Jahren in den Fokus der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung.³² Weil sich auch die nachfolgende wirtschafts- und unternehmenshistorische Forschung vom Thema der Rückkehr auf die Weltmärkte fasziniert zeigte, wissen wir mittlerweile viel über außenhandelspolitische Vertragswerke und über betriebliche Weltmarktstrategien.³³

28 Hierzu vgl. Delhaes-Guenther, Erfolgsfaktoren 2003. Mit einem Fokus auf die Automobilindustrie auch Borsdorf, Internationalisierung 2007.

29 Hierzu vgl. den einflussreichen Sammelband Kaelble, Boom 1992.

30 Dabei ist bemerkenswert, dass die Auslandsproduktion, gemessen an der Höhe der Exporte, mit 37,4% (1971) vergleichsweise sehr niedrig war. Vgl. die Daten bei Schröter, Außenwirtschaft 1992, S. 83 und S. 102.

31 Die jährlichen Zuwachsraten sind aufgeführt in Tabelle 1 im Anhang.

32 Zentral waren dabei die Veröffentlichungen von Stephen Hymer und Alfred D. Chandler. Vgl. Hymer, International Operations 1960; Chandler, Strategy 1962. In der Bundesrepublik von großer Bedeutung, auch für die damalige Politikberatung, waren dabei die Publikationen des Instituts für Weltwirtschaft (Kiel) und des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs.

33 Es ist auffällig, dass sich der hierzu existierende Forschungsstand auf den Raum „Süd-/Latein-/Iberoamerika“ konzentriert. Von besonderer Bedeutung war dabei die Stadt São Paulo, da ein nicht unerheblicher Teil der deutschen Unternehmen in den 1950er und 1960er Jahren hier ihre erste und nicht selten auch ihre bedeutendste Auslandsgesellschaft gründeten. Nur beispielhaft sei verwiesen auf: Jerofke, Wiederaufbau 1993; Pohl, Exporte 1996; Nellißen, Mannesmann-Engagement 1997. Vgl. auch: Jolowicz, Erfahrungen 1970; Olbricht, Unternehmenspolitik 1974; Tuchnitz, Engagement 1979; Kayser u. a., Auslandsinvestitionen 1981; Steinmann/Kumar/Wasner, Aspekte 1981. Vgl. unveröffentlichte Magisterarbeit von Zeiß, Expansion 2013, S. 59. Die Arbeit bietet im Anhang auch eine Zusammenstellung zu den Direktinvestitionen

Dabei hat die Forschung bisher erstens verdeutlicht, dass die steigenden Raten von Export und Direktinvestitionen in einem wechselhaften außen- und wirtschaftspolitischen Umfeld zustande kamen. Zum einen veränderten sich die außenwirtschaftlichen Förderinstrumente der Bundesrepublik,³⁴ zum anderen die für die deutsche Außenwirtschaft wichtigen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen in den jeweiligen Exportländern.³⁵ Dadurch wandelte sich auch der geografische Fokus der Zeitgenossen zum Teil erheblich. Anfänglich noch auf die Märkte, auf denen man bereits vor 1939 präsent war, und jene Länder mit einem größeren „Auslandsdeutschtum“ – etwa in „Südamerika“ – konzentriert, rückten zunehmend auch Märkte im „Nahen und Mittleren Osten“, in „Ostasien“ sowie in „Afrika“ in den Fokus. Dabei gab es freilich erhebliche Branchenunterschiede.³⁶ Zweitens haben Studien zum *going global* einzelner mittelständischer und Großunternehmen gezeigt, wie sich Art, Form und Zielsetzung der Auslandspräsenz veränderten.³⁷ Für die Zeit nach 1945 ist insbesondere hervorgehoben worden, dass die deutschen Unternehmen meist umfassende, auf langfristigen Erfolg angelegte, weltmarktstrategische Ziele verfolgten, für die sie zeitweilig sogar reale Verluste bzw. geringe Renditen in Kauf nahmen.³⁸ So prägend diese Gemeinsamkeit auch gewesen ist, verweisen die vorliegenden unternehmenshistorischen Studien immer wieder auf zentrale Unterschiede von Unternehmen zu Unternehmen. So wird etwa die Vielfalt von Motiven für die konkrete Strategie- oder Standortwahl betont, auf die Relevanz konkreter Handlungssituationen und auf die Bedeutung von betrieblichen Pfadab-

deutscher Unternehmen in einzelnen Städten Brasiliens und Mexikos von 1952–1982. Vgl. ebd., S. 160–162. Über die transnationalen Elitennetzwerke in diesen Städten ist bislang sehr wenig bekannt. Hier böten sich zahlreiche globalhistorisch ausgerichtete Lokalstudien an.

- 34 Von besonderer Bedeutung waren dabei der Übergang von Einzelgenehmigungen zu allgemeinen Genehmigungen, die sich wandelnden Hermes Kredit-Konditionen und die Aufhebung des Verbots von Direktinvestitionen. Vgl. Schreyger, *Direktinvestitionen* 1994, S. 53–58. 1952 wurden das erste Mal Direktinvestitionen durch Einzelgenehmigung zugelassen, wenn sich „die Anlage und Unterhaltung von Vermögenswerten in Unternehmen im Ausland alsbald und nachhaltig devisenbringend oder devisensparend auswirkt“. Bundesministerium für Wirtschaft, Runderlass Außenwirtschaft 65/62, abgedruckt in: *Bundesanzeiger* vom 29.5.1952. Schröter hat jedoch zu Recht darauf verwiesen, dass das Umfeld für Exporte und Direktinvestitionen sich im Boom zwar teilweise gravierend verändert hat, aber wirtschaftspolitische Entscheidungen und konjunkturelle Einflüsse sich kaum auf die realen Waren- und Kapitalflüsse auswirkten. Vgl. Schröter, *Außenwirtschaft* 1992, S. 105.
- 35 So hatten beispielsweise die auf Importsubstitution beruhenden Wirtschaftsentwicklungsbemühungen zahlreicher „lateinamerikanischer“ Länder in den 1950er Jahren große Auswirkungen auf den bundesdeutschen Export. Kommunistische Umstürze, Enteignungen oder die Einführung der „51 %-Regel“ blieben ebenfalls nicht folgenlos.
- 36 Informationen bieten die einschlägigen Publikationen der jeweiligen deutschen Industrieverbände. Diesbezüglich besonders aufschlussreich sind die Auseinandersetzungen mit den Chancen und Gefahren des Weltmarktes in der bundesrepublikanischen Textilindustrie.
- 37 Hartmut Berghoff unterscheidet dabei vier Phasen. In der ersten dominiert die Belieferung von Auslandsmärkten bzw. Rohstoffimporte, in der zweiten die Zuhilfenahme von Repräsentanten in den jeweiligen Auslandsmärkten, in der dritten die Vergabe von Lizenzproduktionen und in der vierten die Errichtung von eigenen Produktionsanlagen im Ausland. Vgl. Berghoff, *Unternehmensgeschichte* 2004, S. 127.
- 38 Vgl. Schröter, *Außenwirtschaft* 1992, S. 104 f.

hängigkeiten verwiesen.³⁹ Insgesamt zeigt sich, dass die Sicherung von Absatzmärkten, die Einsparung von Produktionskosten, die Abmilderung des Risikos von Wechselkursschwankungen, staatliche Investitionsanreize, die Höhe der Importzölle und das pure touristische Interesse der Entscheidungsträger eine Rolle spielen konnten.⁴⁰ Im Zuge der wirtschafts- und unternehmenshistorischen Forschung sowie durch die jüngere Beschäftigung mit Fragen der Globalisierung haben Historiker und Historikerinnen mittlerweile ein recht umfassendes Bild vom Weg der deutschen Unternehmer zum Exportweltmeister und hin zu multi- bzw. transnationalen Unternehmen gewonnen.

2. FORSCHUNGSDESIDERAT

Das Ziel meiner Studie besteht darin, die in Außenhandelskreisen vertretene Sicht auf „überseische Märkte“ herauszuarbeiten und zu analysieren und somit die Forschung zum bundesrepublikanischen Außenhandel um eine kulturhistorische Perspektive zu erweitern. Hierfür ist es nötig, sich von einigen bisherigen Grundannahmen der wirtschaftshistorischen Forschung zum „Wirtschaftswunder“ zu distanzieren. Allein die akteurszentrierten Erklärungen der „Rückkehr auf die Weltmärkte“ laden zu einer Neuinterpretation ein. Insbesondere richte ich mich gegen die übliche Vorstellung, dass sich der Unternehmenserfolg auf den globalen Märkten nur durch Einbeziehung der Biografien der Entscheidungsträger erklären lasse. Damit steht ein Masternarrativ der unternehmensgeschichtlichen Studien zur Disposition. Manchmal unterschwellig, manchmal ganz dezidiert werden individueller Erfahrungsschatz, Wagemut und Charakterstärke zu maßgeblichen Faktoren für den Erfolg auf ausländischen Märkten erklärt.⁴¹ Aus kulturhistorischer Perspektive drängt sich jedoch die Frage auf, ob einzelbiografische Studien und Studien zu einzelnen Unternehmen nicht grundsätzlich die Entscheidungsspielräume von Unternehmern überschätzen und Selbstbilder vorschnell und unkritisch übernehmen. Wäre es nicht sinnvoller, danach zu fragen, welche Vorstellungen über die Weltwirtschaft, Zukunftsmärkte, Chancen und Risiken die am Außenhandel interessierten Unternehmer miteinander teilten? Welche Kategorien sie dabei anwendeten, welche Differenzkategorien sie entwickelten und wie sie in einem kommunikativen Prozess mit- und untereinander Wissen über „überseische Märkte“ erzeugten? Die am Au-

39 Schon frühzeitig in diese Richtung argumentierend: Wilkins, *Emergence* 1970 und dies., *Maturing* 1974. Kritik an der Vorstellung eines auf Pfadabhängigkeiten basierenden Ablaufschemas in Internationalisierungsprozessen bei Borsdorf, *Internationalisierung* 2007, S. 10. Hier auch Fallbeispiele aus den Firmen Volkswagen, Daimler-Benz, BMW, Henkel, Demag.

40 Bis in die 1970er Jahre hinein spielte die Höhe der Lohnkosten nur eine untergeordnete Rolle. In diese Richtung argumentiert bspw. Dombois, *Autoindustrie* 1987, S. 65.

41 Beispielsweise verweist Johannes Bähr anhand des Entscheidungsverhaltens von Paul Reusch und Friedrich Flick auf die Bedeutung individueller Dispositionen. Vgl. Bähr, Reusch 2010. Das gilt jedoch nicht nur für die bedeutenden „Industriekapitäne“. Auch wenn kleine Familienunternehmen teilweise binnen einer Generation zu *Global Player* aufsteigen, werden hinter derart explosiven Wachstumsunternehmen meist ganz besondere Unternehmerpersönlichkeiten vermutet.

ßenhandel interessierten Unternehmer lassen sich so als Deutungsgemeinschaft – als Denkkollektiv – fassen und als Kommunizierende analysieren.⁴² Eine solche Sichtweise entspricht auch der Wahrnehmung der Zeitgenossen. Dr. Beutler, Leiter eines Bremer Exporthandelsunternehmens, hielt etwa 1967 in sehr typischer Weise fest: „Wir sind alle Kollegen (...), verantwortliche Männer. (...) Die Richtung unseres Denkens ins Ausland ist die gleiche“.⁴³

Die bisherige Forschung hält mindestens zwei Ansatzpunkte für eine derartige Neukonzeption bereit. Zum einen hat sie hinlänglich gezeigt, dass hoher Unsicherheit meist durch kollektive Strategien der Risikominimierung begegnet wird. Dieses Handlungsmuster lässt sich auch an den „überseeischen Märkten“ beobachten, die in den Augen der Zeitgenossen durch eine auffallend hohe Unsicherheit gekennzeichnet waren; in den Äußerungen der Außenhandelskreise ist ein Bedürfnis nach Sicherheit durch Vertrauensbildung und mentale kollektive Rückversicherung kaum zu übersehen.⁴⁴ Zum anderen verweist die Forschung auf die grundsätzliche Einbettung wirtschaftlichen Handelns in soziale Kontexte.⁴⁵ Die „Rückkehr auf den

42 Zur Bedeutung sozialer Netzwerke und zum Nutzen von Sozialkapital für Wirtschaftsbeziehungen vgl. Mikl-Horke, *Historische Soziologie* 1999, S. 665–676. Zu Unternehmern als „sozialer Formation“ vgl. Berghoff, *Englische Unternehmer* 1991, S. 25 f. Zum „industriellen Milieu“ der Bundesrepublik: Wiesen, *Challenge* 2001, S. 7–9; Zu Flecks Konzept des „Denkkollektivs“ vgl. Fleck, *Entstehung* 1980 und ders., *Beobachtung* 1983.

43 Beutler, in: *Aussprache* 25.10.1967, o. S., Archiv der IHK Mannheim MA 05 0302.0 #5. Beutler war Mitglied der Firma Joh. Achelis & Söhne Ex- und Import Bremen. Ähnlich auch fürs 19. Jahrhundert: Schramm, *Überseekaufleute* 1962, S. 95 f. Mitte der 1950er Jahre forderte der BDI Mäßigung im Wettbewerb um das „Entwicklungsgeschäft“. „Bei aller grundsätzlicher Anerkennung echten Leistungskampfes würde es zu einer Zersplitterung führen, wenn zur internationalen Konkurrenz (...) eine übermäßige interne deutsche Konkurrenz hinzuträte“. O. A., *Partnerschaft* 1956, o. S., BDI-Archiv PI 68/652/I.

44 Das Bedürfnis nach Sicherheit war dabei kein Spezifikum der Außenhandelskreise. Es prägte so unterschiedliche Gruppen in so erheblichem Ausmaß, dass man die Geschichte der gesamten Bundesrepublik unlängst über ihre „Suche nach Sicherheit“ zu erzählen versucht hat. Vgl. Conze, *Suche* 2009. Christopher Kopper hat allerdings kürzlich darauf verwiesen, dass es eine „Vollkasko-Mentalität“ bei den Bundesbürgern wohl nicht gegeben habe, sondern diese Beschreibung aus der neo-liberalen Rückprojektion der 1980er und 1990er Jahre entstand. Vgl. Kopper, *Versicherungskonzerne* 2016, S. 178. Die Bedeutung von Vertrauen als ökonomisch relevante Grundlage von Kooperation und Regelmäßigkeit hebt hervor: Berghoff: *Vertrauen* 2004.

45 Zur Geschichte der Vorstellung von der Einbettung wirtschaftlichen Handelns in soziale Zusammenhänge vgl. Dejung, *Einbettung* 2014. Vgl. hierzu auch die Beiträge in: Ziegler, *Großbürger* 2000 und Berghahn/Unger/Ziegler, *Wirtschaftselite* 2003. Die Unternehmensgeschichte hat den Unternehmer längst aus dem mikroökonomischen Korsett befreit, in das ihn Wirtschaftswissenschaftler recht erfolgreich gezwängt hatten. Das unternehmerisch tätige Individuum wird daher nicht mehr nur als reiner Anbieter, Innovator oder Informationsauswerter, sondern als „Schnittpunkt sozialer Kreise“ (Simmel) und zugleich als „Institution in einem Falle“ (Gehlen) verstanden. Die Unternehmensgeschichte hat sich in den letzten Jahren – etwa in der sehr erkenntnisreichen Erforschung von Familienunternehmen – der Komplexität von Personen, Entscheidungen und firmeninternen Abläufen gestellt. Im Zuge der Neuen Institutionenökonomik sind nicht nur die zweifellos relevanten Marktmechanismen, sondern „zudem wichtige realexistierende Faktoren wie Werte, Normen, Vertrauen oder Kommunikation“ mit einbezogen worden. Unternehmer werden heute folglich als nur noch „eingeschränkt rational“ beschrieben und Märkte als Ermöglichungsmechanismen, die allein noch nicht sicherstellen,

Weltmarkt“ soll daher nicht als Erfolg mutiger Einzelentscheidungen, sondern als das Resultat eines kollektiven Unterfangens verstanden werden. Als Folge dieser grundsätzlichen Überlegungen wird in der vorliegenden Studie viel von „Außenhandelskreisen“ gesprochen. Das meint diejenigen Entscheidungsträger, die sich intensiv mit Fragen des Außenhandels beschäftigten, die an der Zirkulation des Wissens über „Übersee“ teilhatten und die sich mit aktuellen und zukünftigen Chancen und Risiken auf diesen speziellen Märkten auseinandersetzten.⁴⁶

Konzentriert man sich auf diesen Akteurskreis und dessen Kommunikation über „überseeische Märkte“, dann geraten andere Themen in den Fokus als bei einer Recherche in einzelnen Unternehmensarchiven. So zeigt sich vor allem, dass die in Außenhandelskreisen kursierenden Informationen über „überseeische Märkte“ in hohem Maße durch eine Vermischung ökonomischer, sozialer und kultureller Fragen geprägt waren – ja, dass eine solche idealtypische Trennung der Bereiche im Grunde nicht dem zeitgenössischen Blick entsprach. Die Vorstellung, Wirtschaft sei einzig und allein auf der Grundlage mathematischer oder betriebswirtschaftlicher Modelle sinnvoll interpretierbar, war den Entscheidungsträgern in deutschen Export- und Handelsunternehmen anscheinend noch lange Zeit fremd. Sie orientierten sich viel stärker an Deutungsmodellen der „Historischen Schule“ innerhalb der deutschsprachigen Volkswirtschaftslehre, die ihr Augenmerk einerseits auf historische Analysen legte und sich andererseits intensiv mit der Bedeutung kultureller Phänomene für die Wirtschaftsentwicklung beschäftigte. In dieser Perspektive galt die Außenwirtschaft den am Außenhandel interessierten deutschen Unternehmern mehrheitlich auch weniger als abgeschottete Sphäre denn als gesamtgesellschaftliches Phänomen.

Die Unternehmens- und Wirtschaftsgeschichte hat dies bislang kaum beachtet. Die Aufmerksamkeit der Forschung richtete sich zu wenig auf die zeitgenössischen

dass tatsächlich alle Transaktionen realisiert werden, die für die beteiligten Akteure auch von potenziellem Nutzen wären. Der Gewinnmaximierer ist daher von Historiker_innen demaskiert und modifiziert worden. Vgl. u. a. Engel, *Homo oeconomicus* 2010. Zur Historisierung des homo oeconomicus vgl. auch Plumpe, *Geburt* 2007. Vgl. auch Lubinski, *Familienerbe* 2010; Borscheid, *Unternehmen* 2004, S. 157; Resch, *Unternehmensgeschichte* 2009, S. 45. Zur Ablösung des homo oeconomicus durch den homo reciprocans vgl. Priddat, *Akteure* 2005.

- 46 Es ist hier darauf hinzuweisen, dass „Außenhandelskreise“ a) absichtlich ein Plural ist, b) hier die Grenzen zwischen Handel und Industrie einerseits, andererseits aber auch die Grenzen zwischen Wirtschaft, Außen(handels)politik, Lokalpolitik und Wissenschaft nicht zu scharf gezogen werden dürfen. Insbesondere die Überseekauffleute der Hansestädte Bremen und Hamburg spielten hier lange Zeit eine dominierende Rolle, zunehmend aber auch die deutsche Industrie. Noch 1973 wurden über 60% aller deutschen Auslandsinvestitionen von nur 1% der Investoren getätigt, wobei die Branchen Elektrotechnik, Chemie, Automobilindustrie, Textilindustrie sowie Eisen und Stahl besonders stark vertreten waren. Und in diesen Branchen vereinigten wiederum allein 30 Unternehmen insgesamt etwa 70% der Direktinvestitionen. Von besonderer Bedeutung: Hoechst, Bayer, BASF in der chemischen Industrie, Siemens, Bosch, AEG in der Elektroindustrie, VW und Daimler-Benz in der Automobilindustrie, die Metallgesellschaft, Kugelfischer, Krupp sowie Klöckner-Humboldt-Deutz im Maschinenbau und Mannesmann und Thyssen in der Stahlindustrie. Vgl. Krebschull/Mayer, 1974, S. 9. Zum „deutschen Spezialfall“, dass multinationale Unternehmen (MNU) nicht nur Großunternehmen, sondern auch viele Mittelständler sind, vgl. Berghoff, *Unternehmensgeschichte* 2004, S. 127.

Diskussionen um Kulturunterschiede und deren Bedeutung für die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung. Die zahlreichen Quellen zum Themenfeld „Wirtschaftsmentalität“ wurden beispielsweise in der bisherigen Forschung nicht einmal erwähnt. Es ist sicherlich plausibel, anzunehmen, dass dies nicht daran lag, dass sie nicht auffielen, sondern dass sie in der vorherrschenden Forschungsperspektive als irrational und daher als vernachlässigbare Anomalien gelten mussten. Aus kultur- und wissenschaftlicher Perspektive bieten sie indes ein äußerst aufschlussreiches Material für die Analyse des zeitgenössischen Blicks auf „Übersee“.

Zudem hatte die kulturelle Konzeption der „Überseemärkte“ auch Auswirkungen auf die Praxis. Denn es ging den bundesdeutschen Außenhandelskreisen nie nur darum, Wissen über fremde Kulturen zu erlangen. Vielmehr zeigte sich in den 1950er Jahren immer deutlicher der Anspruch, die „einheimische Mentalität“, die als zentrales Beharrungselement und Entwicklungshemmnis begriffen wurde, aktiv zu verändern. Dabei stellten sich die Zeitgenossen die Frage, wie sich aus „traditionalen“ „moderne“ Individuen formen ließen – und das hieß vor allem, wie der „traditionale“ Mensch zu Leistung motiviert werden konnte. Es wird zu zeigen sein, dass sich die bundesdeutschen Unternehmer bei der Gründung und Finanzierung von Institutionen engagierten, in denen ausländische Praktikanten zur Arbeit erzogen werden sollten, um ihnen die Segnungen des deutschen Leistungsstrebens zugänglich zu machen.

3. FRAGESTELLUNG

Offen ist, welchen spezifischen Blick die deutschen Außenhandelskreise auf „Übersee“ ausprägten, wie sie „Übersee“ erfuhren und interpretierten. Da sie sich hierfür immer wieder aufeinander bezogen und untereinander abstimmten, bleibt zugleich zu fragen, welche Netzwerkstrukturen sie ausbildeten. Eine Geschichte der „Überseemärkte“ in Zeiten des deutschen „Exportwunders“ wird sich somit mit Wissensbeständen und Kommunikationsstrukturen befassen müssen.

Erstens ist auf der Ebene der Vernetzungsstrukturen konkret zu fragen: Wie veränderten sich diese und wodurch? Welche Reichweite hatten sie jeweils in geografischer und sozialer Hinsicht? Welches Ausmaß an Konkurrenz und Kooperation zeigt sich dabei? In welchem Mischungsverhältnis standen die jeweiligen Kommunikationswege regional, national und international? Damit ist unter anderem zu klären, ob und wenn ja, ab wann sich Unternehmer als Teil einer transnationalen Expertengruppe verstanden. Schließlich ist zu fragen, wie sich der Zusammenhalt der Netzwerke erklären lässt und was den Zugang zu Informationen und Wissen ermöglichte bzw. einschränkte.

Bezüglich der von Außenhandelskreisen geteilten Wissensbestände ergeben sich zweitens folgende Fragen: Was waren die zentralen Organisationsprinzipien des „Überseewissens“? Welche Begriffe und Konzepte fanden Verwendung? Worauf gründete deren Plausibilität? Wie wurden mit diesem Wissen Märkte nach ökonomischen und kulturellen Gesichtspunkten konstruiert? Zu eruieren ist folglich, auf welchen zentralen Differenzkategorien die mentalen Landkarten aufbauten. Zu fragen ist auch, welche Hierarchien sich dabei herausbildeten, inwiefern sich die Vorstel-

lungen von unterschiedlichen Wirtschaftsräumen wechselseitig plausibilisierten oder in Frage stellten.⁴⁷ Hier werden Mentalitätsbarrieren, langanhaltende Denktraditionen und strukturelle Pfadabhängigkeiten ebenso berücksichtigt werden müssen wie Elemente des Wandels.⁴⁸ Damit ist zugleich zu überlegen, wie sich die Stabilität und Instabilität von Denkgebäuden grundsätzlich erklären lässt, warum also einzelne Deutungsmodelle mit der Zeit an Plausibilität verloren, andere hingegen nicht.

Explizit nicht Anliegen der vorliegenden Analyse ist es zu erklären, warum die deutschen Unternehmer auf den Weltmärkten so erfolgreich wurden, dass sie sich zwischenzeitlich mit dem inoffiziellen Titel des „Exportweltmeisters“ schmücken konnten.⁴⁹

4. UNTERSUCHUNGSZEITRAUM

In der vorliegenden Arbeit steht ein Zeitraum von ca. 30 Jahren im Mittelpunkt. Er reicht von der unmittelbaren Nachkriegszeit bis in die erste Hälfte der 1970er Jahre. Der Anfangszeitpunkt ist dabei leichter zu begründen als der Endpunkt. Denn es ist längst bekannt, dass in den bedeutenden Exportunternehmen, in Handelshäusern und in manchen Industrie- und Handelskammern bereits geraume Zeit vor der Gründung der Bundesrepublik „konzeptionelle Vorbereitungen für eine spätere Weltmarktoffensive getroffen“ wurden.⁵⁰ So wurde von nicht wenigen Handelsunternehmen und Industriellen bereits in der direkten Wiederaufbauzeit ein zukünftiges Engagement außerhalb der (west-)deutschen Grenzen als wahrscheinlich erachtet. Mehr noch: Dies wurde geradezu zu einer „Frage auf Leben und Tod“.⁵¹ Es ist diese Frühphase, in der das nötige Rüstzeug erworben wurde, um auf anderen Märkten bestehen zu können, selbst wenn im damaligen Augenblick der dortige Bedarf noch gar nicht gedeckt werden konnte, weil die hierfür nötigen Produktionskapazitäten nicht vorhanden waren oder alliierte Exportbeschränkungen bestanden. Um das Jahr 1945 herum zu beginnen, lassen die skizzierten Ergebnisse der Forschungsliteratur sinnvoll erscheinen.⁵² Der Anfangspunkt der vorliegenden Unter-

47 Zahlreiche der genannten Fragen beziehen sich direkt auf die Vorschläge in: Pernau, *Transnationale Geschichte* 2011, S. 72 f.

48 U. a. Neebe geht davon aus, dass in der Bundesrepublik „die Denkkategorien der Vergangenheit“ bis weit in die 1950er Jahre hinein wirkmächtig blieben. Vgl. Neebe, *Weichenstellung* 2004, S. 507, Zitat ebd.

49 Heute ist Deutschland nicht mehr „Exportweltmeister“. Es hat diesen inoffiziellen Titel an China verloren. Die Bundesrepublik Deutschland hatte aber in den letzten Jahren von allen Ländern die höchsten Leistungsbilanzüberschüsse. Diese gingen vor allem auf den Warenhandel zurück. Mit Stand Sommer 2018 waren die größten Auslandsstandorte für Arbeitsplätze durch deutsche Investitionen China (ca. 1 Million Beschäftigte) und die USA (mehr als 850.000 Beschäftigte).

50 Neebe, *Weichenstellung* 2004, S. 506.

51 Ebd., S. 17.

52 Zugleich ist zu berücksichtigen, dass bereits Broszat u. a. darauf verwiesen haben, dass 1945 für viele Themen keine sinnvolle Epochenzäsur darstellt, sondern dass die Phase des Zusammenbruchs – zwischen Stalingrad und der Währungsreform – durch zahlreiche Gemeinsamkeiten geprägt gewesen ist. Vgl. Broszat/Henke/Woller, *Stalingrad* 1988.

suchung lässt sich aber auch mit Blick auf die Vorstellungen von „Übersee“ rechtfertigen. Denn 1945 gab es kein spezifisches Erkenntnisobjekt „überseeische Märkte“.⁵³ Erst allmählich wurde offensichtlich, dass diese Märkte durch andere Problemlagen geprägt waren als der Handel mit „westlichen Industriestaaten“ oder den „Staatshandelsländern“ im sogenannten „Ostblock“. „Übersee“ wurde erst in der Nachkriegszeit zu einem in sich relativ homogenen Raum „des Fremden, des Anderen (...), in de[m] (vermeintlich) mehr oder minder gleichermaßen Prinzipien der Rückständigkeit und Unterentwicklung“ walteten.⁵⁴

Der gewählte Endpunkt der Untersuchung ist nur aus der quellenbasierten Analyse der Problemwahrnehmungen der Zeitgenossen, ihrer Netzwerkzusammenhänge und Problemlösungsstrategien nachzuvollziehen. Es wird zu zeigen sein, dass um 1970 die recht stabile Wissensordnung in Bezug auf „Übersee“ ins Wanken geriet, neue Begriffe und Konzepte auftauchten sowie bisherige Konzepte in Frage gestellt wurden. So wandelte sich auch die Konnotation von „Übersee“. Ergebnis dieser Entwicklung war letztlich das Verblässen des Begriffs. Schon Mitte der 1970er Jahre redete kaum noch jemand von „Übersee“. Die Bezeichnung wurde zu einem historischen Überbleibsel, auf das man zwar an traditionellen Festtagen wie dem Übersee-Tag in Hamburg weiterhin Bezug nahm – die erkenntnisleitenden Begriffe in den Außenhandelskreisen waren nun aber andere.⁵⁵ Das Verschwinden des Begriffs „Übersee“ aus den Quellen markiert damit den Endpunkt der vorliegenden Studie.

Der gewählte Untersuchungszeitraum ermöglicht es damit, die zweimalige Neukonstituierung eines Wissensfeldes zu analysieren. In der Regel interessieren sich Historiker_innen vor allem für den Wandel und versuchen, diesen zu erklären. Das wird auch hier der Fall sein. Doch sind auch Kontinuitäten und Stabilität erklärungsbedürftig. Daher wurde der Kernuntersuchungszeitraum so gewählt, dass er auch die Analyse einer in sich relativ stabilen Wissensordnung ermöglicht. Allerdings kann eine Wahrnehmungs- und Wissensgeschichte keinen definitiven Start- und Endpunkt aufweisen. Sie muss grundsätzlich weit zurückreichende historische Bögen spannen, da sich hier der Wandel nicht abrupt vollzieht und sich die Plausibilität von Deutungen auch aus einer langen Vertrautheit mit ihnen ergibt. Folglich ist die vorliegende Untersuchung nicht durch eindeutige Zäsuren begrenzt. Da ideengeschichtliche und institutionelle Pfadabhängigkeiten zu berücksichtigen sind,

53 Zuvor war der Begriff „Übersee“ eng mit den Debatten um das Auswanderungsland Deutschland verknüpft. In diesem Diskursfeld verband er sich bereits mit Vorstellungen von den Deutschen als Kulturbringer. „Übersee“ war dabei lange Zeit fast gleichbedeutend mit den USA. Vgl. Marschalck, *Überseewanderung 1973*. „Übersee“ als Auswanderungsgebiet wird auch in den frühen Publikationen nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges noch thematisiert. Sie richteten sich zugleich „an den Herrn Jedermann, d. h. an den Wissensdurstigen; an den Wirtschaftler und Kaufmann, der die veränderte Situation in Übersee prüfen möchte, (...)“; und an den Auswanderungslustigen“. Interessenverband Übersee, *Indonesien 1949*, S. 3. Eine Liste der Auswanderungs-Beratungsstellen in: Ebd., S. 95–98.

54 Büschel/Speich, *Einleitung 2009*, S. 21; Büschel, *Entwicklungspolitik 2010*, S. 13.

55 Insbesondere sprach man nun von „Entwicklungsländern“ und der „Dritten Welt“. Beide Begriffe dominierten dann auch in den Debatten über eine „neue Weltwirtschaftsordnung“ in den 1970er Jahren. Hierzu vgl. Kapitel IX. Zur Begriffsgeschichte vgl. Geiger/Mansilla, *Unterentwicklung 1983*, S. 31–41.

die zum Teil bis in die Phase des Hochimperialismus zurückreichen und auch nach dem Jahr 1975 nicht einfach enden, ist der Untersuchungszeitraum nach beiden Seiten hin offen.

5. VORGEHENSWEISE UND ZENTRALE BEGRIFFE

Die vorliegende Studie ist eine kulturhistorische. Das Untersuchungsziel, Wahrnehmungsmuster herauszuarbeiten und die Konzentration auf Akte der Kommunikation müssen eine Absage an volks- und betriebswirtschaftliche Deutungsmodelle und damit an Vorstellungen, die immer noch große Teile der aktuellen Unternehmensgeschichte prägen, nach sich ziehen.

Fünf Begriffspaare sind für die folgende Analyse von entscheidender Bedeutung: „Denkkollektiv und Denkstil“, „Wissen und Diskurs“, „Netzwerke und Cluster“, „Stereotype und *mental maps*“, „Entwicklung und Modernisierung“. Jedes einzelne davon ließe Raum für umfangreiche theoretische Positionierungen und die ausgiebige Kommentierung der bisherigen Forschung. Stattdessen werde ich hier einleitend nur kurz und knapp Stellung beziehen, nicht, um einen Forschungsüberblick zu bieten, sondern um das eigene Erkenntnisinteresse offenzulegen. Dabei wird eine wissenschaftliche Perspektive ausgebreitet, die es ermöglichen soll, zwei Aspekte in einer Analyse miteinander zu verschränken: die Zirkulationswege und die Inhalte von Wissen über „überseeische Zukunftsmärkte“.⁵⁶

Denkkollektiv und Denkstil

Die in der deutschen Wirtschaft am Außenhandel mit „Übersee“ interessierten Kreise werden in der vorliegenden Arbeit als Denkkollektiv analysiert.⁵⁷ Unter Denkkollektiv verstehe ich eine Gruppe, die eine Art der Problemwahrnehmung teilt und die Erklärungsvariablen auf sehr ähnliche Weise interpretiert. Damit ist im Folgenden nicht die innerbetriebliche Funktion von Unternehmern als Einzelentscheidern oder Innovatoren von Interesse. Stattdessen steht das „Kollektiv der Manager“ im Vordergrund, das – hier folge ich Paul Windolf – die „kognitiven, technischen und ökonomischen Ressourcen [kontrolliert], die für das Erkennen und Durchsetzen neuer Möglichkeiten erforderlich sind“.⁵⁸

56 Anregungen habe ich diesbezüglich vor allem aus der jüngeren Missionsgeschichte gezogen. Sie beschäftigt sich mit Räumen, Netzwerken, Akteuren und Medien des Wissenstransfers. Damit hält sie zahlreiche Anregungen für die Geschichte der Globalisierung des Wissens bereit. Zu nennen sind insbesondere: van der Heyden/Feldtkeller, *Missionsgeschichte* 2012; Conrad/Habermas, *Mission 2010*; Habermas/Hölzl, *Mission global*, 2014 sowie Habermas/Przyrembel, *Von Käfern* 2013.

57 Ich bediene mich dabei des Instrumentariums Ludwik Flecks, passe dieses aber auf die Spezifik des hier untersuchten Akteurskreises an.

58 Windolf, *Manager* 2003, S. 304.