



Ingo Köhler, Roman Rossfeld (Hg.)

# PLEITIERS UND BANKROTTEURE

*Geschichte des ökonomischen Scheiterns  
vom 18. bis 20. Jahrhundert*

campus



# Inhalt

Vorwort .....	7
Bausteine des Misserfolgs: Zur Strukturierung eines Forschungsfeldes .....	9
<i>Ingo Köhler, Roman Rossfeld</i>	
I. Produktiv oder zerstörerisch? Überlegungen zu einer Theorie ökonomischen Scheiterns	
Schöpferische Selbstzerstörung: Unternehmerisches Scheitern in der modernen Wirtschaftstheorie .....	37
<i>Jan-Otmar Hesse</i>	
Serienpleitier in Seidenstrümpfen oder Pate des französischen Unternehmertums? Erfolg und Misserfolg des Colbertismus im Spiegel der modernen ökonomischen Analyse .....	60
<i>Florian Schui</i>	
»Failed Clusters« am Oberrhein: Zur Erklärung ökonomischen Scheiterns mit Hilfe von Porters Clustermodell .....	81
<i>Heike Knortz</i>	
II. Der Fall durchs Netz: Scheitern in der bürgerlichen Wachstumsgesellschaft	
Zwischen Selbstmord und Neuanfang: Das Schicksal von Bankrotteuren im London des 18. Jahrhunderts .....	107
<i>Margrit Schulte Beerbühl</i>	
Gustave Courbet: Aufstieg und Bankrott eines Künstlerstars im 19. Jahrhundert .....	129
<i>Christian Saehrendt</i>	

»Er würde, wie man so sagt, kaltgestellt«: Scheitern in kaufmännischen Kooperationen um 1900 . . . . .	153
<i>Julia Laura Rischbieter</i>	

### III. Wirtschaftskrisen: Risikomanagement und unternehmerisches Fehlverhalten

Vom Hoffnungsträger zum Politskandal: Aufstieg und Niedergang der »Lucerna Anglo-Swiss Milk Chocolate Co.«, 1904–1911 . . . . .	185
<i>Roman Rossfeld</i>	

Die Feuerwehr als Brandstifter: Silverberg, Flick und der Staat in der Weltwirtschaftskrise . . . . .	217
<i>Boris Gehlen, Tim Schanetzky</i>	

Havarie der »Schönwetterkapitäne«? Die Wirtschaftswunder- Unternehmer in den 1970er Jahren. . . . .	251
<i>Ingo Köhler</i>	

### IV. Neuorientierungen: Strukturwandel und technischer Fortschritt als Herausforderungen

»Frau Mode ist launenhaft«: Überlegungen zum Niedergang der Basler Seidenbandindustrie in den 1920er Jahren . . . . .	287
<i>Roman Wild</i>	

Der »Versager des Jahres«: Marketingorientierung, Corporate Governance und die Krise der Gebrüder Stollwerck AG 1970/71 . . . . .	317
<i>Cathrin Kronenberg, Boris Gehlen</i>	

Hydrobergbau und Stirlingmotor: Gescheiterte Innovationen der 1970er Jahre als Gegenstand einer historischen Fehlschlagsforschung . . . . .	341
<i>Reinhold Bauer</i>	

»You have to go where the action is«: Der gescheiterte Marktzutritt von Agfa in den USA aus evolutionsökonomischer Sicht . . . . .	365
<i>Silke Fengler</i>	

Auswahlbibliografie . . . . .	393
-------------------------------	-----

Autorinnen und Autoren . . . . .	411
----------------------------------	-----

men beschäftigt haben, fehlt eine vergleichbare Auseinandersetzung mit dem Scheitern in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte bis heute weitgehend.

## Von der »schöpferischen Zerstörung« zur evolutorischen Ökonomik: Scheitern in der ökonomischen Theorie

Auch in der (neoklassischen) Ökonomie hat das Scheitern lange Zeit kaum Beachtung gefunden und wurde – mit Blick auf konjunkturelle Schwankungen – primär als Sanktion interpretiert. Mit der Insolvenz bestraft der Wettbewerb uneffektive, unproduktive oder wenig innovative Marktteilnehmer. Sicher am bekanntesten und bis heute weit verbreitet ist die letztlich einem Fortschrittsparadigma verpflichtete Vorstellung »produktiven« – und damit auch relativen – Scheiterns beziehungsweise der »schöpferischen Zerstörung« Joseph A. Schumpeters (1883–1950).<sup>13</sup> Der stetige Prozess des Verdrängens ehemals erfolgreicher Unternehmer durch innovative Nachahmer und Konkurrenten wird hier als natürliche Gesetzmäßigkeit und zentraler Antrieb des wirtschaftlichen Wachstums begriffen. Ökonomisches Scheitern wird auf mangelnde Innovationskraft zurückgeführt und ist die Kehrseite eines Fortschritts, der immer auch Verlierer produziert. Die Wirtschaftsgeschichte ist voll von fehlgeschlagenen Innovationen oder unverkäuflichen Produkten, die im Markt nie erfolgreich waren.

Unternehmen durchleben »Lebenszyklen« der Gründung, des Erfolgs, des Bedeutungsverlustes und des Sterbens – jeweils in Abhängigkeit von der schwindenden Dynamik ihrer Produkt- und Prozessinnovationen sowie dem Aufstieg ihrer Konkurrenten.<sup>14</sup> Für erfolgreiche Unternehmen besteht das Risiko gerade darin, risikoavers zu werden und angesichts ihres Erfolges zu glauben, sich nicht mehr wandeln zu müssen. Unternehmen scheitern insbesondere in Expansionsphasen »nicht trotz Planung, sondern häufig gerade wegen ihr«<sup>15</sup> und der damit verbundenen Pfadabhängigkeiten. Der funktio-

13 Schumpeter, Joseph A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig 1912.

14 Zur Vorstellung von Lebenszyklen und den damit verbundenen analytischen Schwierigkeiten (durch sehr unterschiedliche Lebensdauern von Unternehmen) vgl. auch Nenadic, Stana, »The life-cycle of firms in late nineteenth century Britain«, in: Jobert/Moss (Hg.), *The Birth and Death of Companies* [wie Anm. 8], S. 181–195.

15 Willenbrock, Harald, »Zum Glück gescheitert«, *NZZ Folio, Grandios Gescheitert. Helden der anderen Art*, Juli (2010), S. 32–35, hier S. 33. Johann Risak und Alexander Kern kommen zur Einschätzung, dass auch Exzellenz ein »Ablaufdatum« habe und von Zeit zu Zeit

nierende Markt reinigt sich dabei selbst – und die Auslese hat auch einen Zeitpunkt: den Abschwung. In der Krise, so Werner Sombart 1902, findet »eine Musterung unter den Unternehmern und den Unternehmungen statt: nur die Kräftigen bleiben am Leben, alles Morsche, Faule, Schwächliche, das in den Aufschwungzeiten mitgeschwommen war, verschwindet; das Tüchtige, Lebensfähige wird erhalten.«<sup>16</sup> Zugleich ist wirtschaftlicher Fortschritt ohne die Leistung gescheiterter Unternehmer – und die damit verbundenen Lernprozesse – nicht denkbar und Misserfolg beim Eingehen unternehmerischer Risiken durchaus verdienstvoll.<sup>17</sup> Rolf Walter hat betont, dass es zu jedem Zeitpunkt ein »Standardniveau an Krise« gebe und wirtschaftlicher Wettbewerb nicht in einem »Gleichgewichtszustand« (das heißt nicht ohne Druck) entstehe. Pleiten sind aus dieser Perspektive ein Teil der inhärenten Logik des Systems, in dem die Möglichkeit persönlichen oder institutionellen Scheiterns angesichts des permanenten Wettbewerbs, einer offenen Zukunft, begrenzter Planbarkeit und Instabilität wirtschaftlicher Entwicklung immer schon angelegt ist.<sup>18</sup> Für viele neoklassische Volkswirte war der Prozess wettbewerbsorientierter Auslese so selbstverständlich, dass es sich kaum lohnte, einen näheren Blick darauf zu werfen. Alfred Marshall (1842–1924) verglich Unternehmensinsolvenzen in seinem Buch *Principles of Economics* 1890 »with the rise and fall of the trees in the forest. One did not need to know the individual histories of the trees in order to analyse the forest as a whole.«<sup>19</sup> Ökonomisches Scheitern wurde hier – wenige Jahre nach der Gro-

---

eine Destabilisierung »zur Wiederherstellung der Beweglichkeit« erfordere. Vgl. dazu Risak, Johann/Kern, Alexander, »Auf den Spuren der ›Verlierer‹«, in: Pechlaner u. a. (Hg.), *Scheitern*. [wie Anm. 8], S. 11–50, hier S. 47.

16 Sombart, Werner, *Der moderne Kapitalismus*, Bd. 3, Leipzig 1902, S. 585.

17 Aus dieser Perspektive sind auch die Fähigkeit zur *Resilienz*, sich nach Niederlagen wieder aufzurichten, und die Bereitschaft, aus Fehlern zu lernen, wichtige Faktoren für unternehmerischen Erfolg. Die Forschung hat inzwischen mehrfach bestätigt, dass der produktive Umgang mit Fehlschlägen, Beharrlichkeit und eine hohe Frustrationstoleranz wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Innovationstätigkeit sind. Gerade Krisen sind häufig der Ausgangspunkt von (erzwungenen) Neuorientierungen, Lernprozessen und Innovationen – oder allgemein formuliert: »Not macht erfinderisch«. Vgl. dazu ausführlicher Stechhammer, Brigitte, »Unternehmen brauchen eine Kultur des Scheiterns«, in: Pechlaner u. a. (Hg.), *Scheitern* [wie Anm. 8], S. 193–206, hier S. 198–200 und Walter, Rolf, »Krise und Neuerung in wirtschafts- und unternehmenshistorischer Perspektive«, *Scripta Mercaturae, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Jg. 29 (1995), S. 1–13.

18 Walter, »Krise und Neuerung« [wie Anm. 17], S. 4. Vgl. dazu auch Siegenthaler, Hansjörg, *Regelvertrauen, Prosperität und Krisen: die Ungleichmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens*, Tübingen 1993.

19 Marshall, Alfred, zit. nach Stiefel, *Im Labor der Niederlagen* [wie Anm. 1], S. 53.

ßen Depression – rhetorisch geschickt als ein natürliches, durch Lebenszyklen des Werdens und Vergehens geprägtes Phänomen beschrieben, das zwar einzelne Marktteilnehmer, nicht aber den Markt als Ganzes betrifft.

Unabhängig davon, dass durch die Entwicklung immer größerer, multinationaler Unternehmen einige Bäume – wie wir inzwischen wissen – systemrelevant beziehungsweise »too big to fail« sein können, gibt es aber gute Gründe, sich auf einer breiteren theoretischen Basis mit dem Phänomen des Scheiterns zu beschäftigen. Für Paul Ormerod basiert der ökonomische Mainstream nach wie vor auf der Vorstellung von »stability, order and equilibrium«, während die wirtschaftliche Realität von »constant change, evolution and disequilibrium«<sup>20</sup> geprägt sei. Über Schumpeters Modellvorstellungen hinaus sind insbesondere neuere Ansätze von der Neuen Institutionenökonomie über die Theorie komplexer Systeme (und damit verbundene Emergenzen) bis zur Evolutionsökonomie und der Bedeutung von Pfadabhängigkeiten oder Selektionsprozessen auf ihre Ergiebigkeit für ein besseres Verständnis ökonomischen Scheiterns zu testen.<sup>21</sup> Vier Punkte scheinen uns mit Blick auf die ökonomische Theorie dabei besonders wichtig zu sein: Erstens reicht vollständiger Wettbewerb im Sinne völliger Transparenz und rational handelnder Akteure als ein zu mechanistisches Erklärungsmodell für ökonomisches Scheitern nicht aus. Der Marktaustritt oder persönliche Bankrott sind letzte Symptome, aber keine Ursachen des Scheiterns. Wie kommt es aber überhaupt zu mangelnder Innovationskraft, geringer Produktivität oder ungenügender Liquidität? Warum sind Unternehmen nicht innovativ oder erfolglos mit ihrem Produktsortiment und ihren strategischen Entscheidungen?

Zweitens sind Unternehmen keine neoklassische *black box*, sondern vielmehr soziale Systeme oder »Organismen«<sup>22</sup>. Die Organisationstheorie, die Neue Institutionen- und Evolutionsökonomie geben uns zahlreiche Hinwei-

20 Ormerod, *Why Most Things Fail* [wie Anm. 7], S. VI.

21 Vgl. dazu exemplarisch Nelson, Richard R., »Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change«, in: Ortman, Günther/Sydow, Jörg/Türk, Klaus (Hg.), *Theorien der Organisation. Die Rückkehr der Gesellschaft*, 2. Aufl., Wiesbaden 2000, S. 81–123 oder Malik, Fredmund, *Strategie des Managements komplexer Systeme. Ein Beitrag zur Management-Kybernetik evolutionärer Systeme*, Neuausgabe, 10. Aufl., Bern 2008.

22 Die Evolutionsökonomie beschreibt Unternehmen als Organismen mit einmaligen, auf früheren Lernprozessen basierenden Routinen, Fähigkeiten und Erfahrungen, einem »genetischen Code«, der zu Pfadabhängigkeiten und – im negativen Fall – zu Anpassungsprozessen verhindernden »lock-in«-Effekten führen kann. Vgl. dazu Berghoff, Hartmut, *Moderne Unternehmensgeschichte. Eine themen- und theorieorientierte Einführung*, Paderborn 2004, S. 54f. sowie Walter, Rolf, »Evolutorische Wirtschaftsgeschichte. Zum Verhältnis