

Zitierhinweis

Kramper, Peter: Rezension über: Cornelia Meyer-Stoll, Die Maß- und Gewichtsreformen in Deutschland im 19. Jahrhundert unter besonderer Berücksichtigung der Rolle Carl August Steinheils und der Bayerischen Akademie der Wissenschaften, München: Verlag der Bayerischen Akademie der Wissenschaften, 2010, in: ~ Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte (bis 2021), 2013, 1, S. 114-116, DOI: 10.15463/rec.1189720781



copyright

Dieser Beitrag kann vom Nutzer zu eigenen nicht-kommerziellen Zwecken heruntergeladen und/oder ausgedruckt werden. Darüber hinausgehende Nutzungen sind ohne weitere Genehmigung der Rechteinhaber nur im Rahmen der gesetzlichen Schrankenbestimmungen (§§ 44a-63a UrhG) zulässig.

ral hundred UK firms listed on stock exchanges before 1914 was lower, not only than Berle and Means found in the USA thirty years later, but lower than in any country in the world at the end of the twentieth century. This raises interesting post-Chandlerian questions about why British entrepreneurs were willing to give up personal control so early and why London shareholders developed the confidence that their interests would be protected, a confidence which still eluded the NYSE. The book under review takes a different line, looking in detail at those manufacturing firms where personal management was, untypically, still strong. The firms studied are more akin to the German *Mittelstand* in size, ownership and governance: Raleigh (bicycles), Hadfields (specialist steelmaking), BSA (small arms, motorcycles and automobiles: it was holder of the British rights to the Daimler brand), Alfred Herbert (Britain's largest manufacturer of machine tools) and Greenwood & Batley (a diversified engineering firm). Such firms with developed manufacturing skills and global markets were central to Britain's manufacturing capabilities in the first half of the twentieth century, as they remain in Germany today.

The authors see the period 1900–1950, on which they focus, as one of low regulation and low financial disclosure, and there can be no doubt that in these firms insiders (family managers who were the founders of these firms or their heirs) had vastly greater information than outside shareholders. They also trusted provincial capital markets more than London's. Indeed Herbert was throughout a purely private company, broadly equivalent to a GmbH, allowing only managers and their families as shareholders, as was Raleigh before 1889 and in 1915–1934. Even among the public companies, none had as much as £1m publicly-held share capital in 1911 (so none of them approached the size of the top 300 quoted British companies) and their outside shareholders were relatively few (Greenwood & Batley had only 502 shareholders in 1916 and 770 by 1933, Raleigh 234 in 1896). The exceptions were the largest, Hadfields, which employed 5,690 workers in 1914 and had a total of 7,500 shareholders between 1900 and 1933 and BSA-Daimler, which in 1919 employed over 17,000 workers and had a large public shareholding, traded on the LSE. Robert Hadfield sometimes preferred to raise outside capital locally in the form of non-voting debentures and preference shares (which had no votes as long as their fixed dividends were paid), and personally retained the largest block (14%) of the voting ordinary shares. On the other hand the board of BSA had the same autocratic aims, but shareholder groups were able to displace directors and attempt reform there. Outsider shareholders clearly had rights and used them, but the outcomes at BSA, and of shareholder revolts in other companies, were often not impressive.

The authors explicitly deny any overarching theme (their "conclusion" occupies less than a page) and it is difficult to give the flavour of their case studies in a brief review, but they do (p. 198) firmly conclude that there is no support in these cases for Chandler's view that family firms distributed an unreasonably high portion of profits to shareholders. Otherwise, and perhaps uncontroversially, they show both the limits and the strengths of family management in changing market contexts and the centrality of the core family owners, the professional managers they appointed and their collective corporate culture, rather than of outside shareholders, in corporate decision-making.

London

LESLIE HANNAH

CORNELIA MEYER-STOLL: *Die Maß- und Gewichtsreformen in Deutschland im 19. Jahrhundert unter besonderer Berücksichtigung der Rolle Carl August Steinheils und der Bayerischen Akademie der Wissenschaften* (Bayerische Akademie der Wissenschaften. Philosophisch-Historische Klasse, Abhandlungen N.F. 136). Verlag der Bayerischen Akademie der Wissenschaften, München 2010, 305 S., 76,00 €.

Die Geschichte von Maßen und Gewichten im 19. Jh. mag auf den ersten Blick wenig reizvoll erscheinen. Dieser Eindruck täuscht aber, denn die Vereinheitlichung der Maßsysteme in diesem

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 100. Band, Heft 1 (2013)

©Franz Steiner Verlag, Stuttgart

Urheberrechtlich geschütztes Material. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitungen in elektronischen Systemen.
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2013

Zeitraum eröffnet interessante Perspektiven auf zahlreiche Aspekte der Entstehung moderner Industriegesellschaften. Cornelia Meyer-Stoll konzentriert sich in dem vorliegenden Buch auf einen dieser Aspekte, der, wie sie zu Recht feststellt (S. 10), in der bisherigen Literatur zu wenig beachtet worden ist: auf die rasante Entwicklung der Naturwissenschaften und ihre daraus folgende Vorreiterfunktion in den Standardisierungsdebatten. Insbesondere nimmt sie dabei die Rolle der Bayerischen Akademie der Wissenschaften und ihres wichtigsten metrologischen Experten, des ansonsten eher durch seine Beiträge zur Entwicklung der Telegraphie bekannten Physikers Carl August Steinheil, in den Blick.

Steinheils Biographie dient Meyer-Stoll als roter Faden, anhand dessen sie in vier Abschnitten die naturwissenschaftlich motivierte „Suche nach einem unveränderlichen, unzweideutigen Maß“ (S. 15) einerseits und ihre Auswirkungen auf die politischen Debatten über die Maßvereinheitlichung andererseits untersucht. Im ersten Kapitel schildert sie zunächst die zu Beginn des 19. Jh.s unter französischem Einfluss vorgenommenen Maßreformen in den Rheinbundstaaten und beleuchtet dann die daran anschließende Herstellung neuer bayerischer Urmaße durch Steinheil, mit der sich dieser neben Friedrich Wilhelm Bessel als wichtigster deutschsprachiger Vertreter der wissenschaftlichen Metrologie etablierte.

In einem zweiten Kapitel analysiert sie die von der 1848er-Revolution bis in die Mitte der 1860er Jahre reichenden politischen Initiativen zu einer deutschlandweiten Vereinheitlichung, wobei aufgrund von Steinheils Biographie die Rolle Österreichs besondere Berücksichtigung findet. Der dritte Abschnitt behandelt den Abschluss dieser Diskussionen durch die zwischen 1868 und 1876 erfolgte Einführung des metrischen Systems in Österreich-Ungarn, im Norddeutschen Bund und im Deutschen Reich. Kapitel vier schließlich beleuchtet die von Steinheil mitgeprägte Vorgeschichte der internationalen Meterkonvention von 1875. Da der Protagonist allerdings schon 1870 verstarb, hat dieser Teil eher ausblickartigen Charakter und erhebt nicht den Anspruch einer vollständigen Aufarbeitung des Themas.

Insgesamt liegt das Hauptverdienst der Studie in der ausführlichen Würdigung der bis dato stark unterschätzten Rolle Steinheils als Metrologe. Das wirkt zwar gelegentlich etwas hagiographisch, ist im Kern aber dennoch gut begründet. Auch die Bedeutung Bayerns und Österreich-Ungarns für die gesamtdeutschen Standardisierungsdebatten werden anschaulich dargestellt. Zudem zeigt Meyer-Stoll, dass der preußische Widerstand gegen die Vereinheitlichungsbemühungen nicht so sehr auf wirtschaftspolitische Motive, sondern auf die Mängel der im Umlauf befindlichen Kilogramm-Prototypen zurückzuführen war (S. 149–164). Das ist eine wichtige Korrektur des bisherigen Forschungsstandes und belegt, dass die politischen Diskussionen ohne eine Verklammerung mit der wissenschaftsgeschichtlichen Dimension des Themas kaum zu verstehen sind.

Trotz dieser Vorzüge weist die Untersuchung aber auch eine Reihe von Defiziten auf. Das beginnt mit handwerklichen Aspekten. An vielen Stellen neigt die Autorin dazu, ausführlich ihre Quellen zu referieren, während zusammenfassende und analytische Bemerkungen oft sehr knapp ausfallen. Eine systematische Schlussfolgerung hätte dem Buch gut getan. An den Punkten, an denen die Arbeit über Steinheil und Bayern hinausgeht, sind zudem einige Ungenauigkeiten zu konstatieren. Z. B. hatte die Umstellung des britischen Gewichtsmaßes vom Troy- auf das Avoirdupoispfund, anders als von Meyer-Stoll dargestellt (S. 85), keinerlei alltagsgeschichtliche Konsequenzen, da mit ihr lediglich die Definitionsgrundlage, nicht aber die tatsächliche Größe der im Umlauf befindlichen Einheiten verändert wurde. Darin eine Anpassung an das metrische System oder gar dessen Anerkennung als Leitmaß zu sehen (S. 128), ist abwegig und findet in den britischen Quellen keine Bestätigung.

Schließlich fallen auch konzeptionelle Schwächen ins Auge. Dass die Berücksichtigung wirtschaftsgeschichtlicher Aspekte wenig systematisch ausfällt und „der Handel“ oder „die Industrie“ als monolithische Blöcke behandelt werden, mag angesichts der wissenschaftsgeschichtlichen Schwerpunktsetzung noch angehen. Problematisch ist aber, dass Meyer-Stoll das Streben nach „Unveränderlichkeit“ und „Unzweideutigkeit“ nicht konsequent genug historisiert. Zwar scheint in ihren empirischen Befunden immer wieder durch, dass sich der Bedeutungsgehalt dieser Begriffe periodisch veränderte. Weil die Autorin dies aber nicht weiter untersucht, entgeht ihr bspw., dass Bessels überaus wirkungsmächtige Ablehnung eines Naturmaßes nicht allein technische Gründe hatte (S. 31),

sondern auch mit einem sehr grundsätzlichen, von der statistischen Fehlertheorie inspirierten Wandel seiner Ansichten über „Genauigkeit“ einherging.

Als Interpretation der wissenschaftlichen Debatten über die Reform von Maßen und Gewichten überzeugt die Arbeit deshalb nicht in allen Punkten. Als empirischer Baustein ist sie dagegen für diejenigen, die sich mit dem Thema befassen, von hohem Nutzen, auch wegen der im Anhang aufgelisteten knapp 200 Kurzbiographien maßgeblicher Akteure.

Freiburg

PETER KRAMPER

LARRY NEAL: *„I Am Not Master of Events“. The Speculations of John Law and Lord Londonderry in the Mississippi and South Sea Bubbles* (Yale series in economic and financial history). Yale U. P., New Haven/London 2012, 232 S., 50.00 \$.

Die seit dem Ende des 20. Jh.s gehäuft auftretenden Finanz- und Währungskrisen haben die Wirtschaftswissenschaften unter Druck gesetzt. Von unverhohlener Häme bis zu fassungslosem Staunen reicht die Bandbreite der öffentlichen Reaktionen auf das prognostische Unvermögen vor allem der volkswirtschaftlichen Teildisziplinen. Auf der Suche nach Abhilfe für die Diskrepanz zwischen mathematisch immer elaborierteren Modellen und einer Wirklichkeit, die sich mithilfe von Formeln und Gesetzen offenbar nur oberflächlich abbilden lässt, wird verstärkt eine Rückbesinnung auf wirtschaftsgeschichtliche Kompetenz gefordert. In diesem Zusammenhang gelten der Tulpenwahn der 1630er Jahre und die mit der South Sea Company verbundene Spekulationsblase des frühen 17. Jh.s als paradigmatische Fälle, deren Untersuchung die Analyse späterer, ähnlich gelagerter Krisen historisch fundieren und mithin die prognostische Kraft volkswirtschaftlicher Modelle untermauern könne. Larry Neals Studie über das im Kontext des Spanischen Erbfolgekriegs ausgebrochene Spekulationsfieber stützt sich auf bislang nicht genutztes Quellenmaterial und nähert sich diesen schillernden Auswüchsen des Frühkapitalismus mit einem prosopographischen Ansatz. Im Mittelpunkt stehen John Law, dessen Charakterbild zwischen dem eines frühneuzeitlichen Bernard Madoff und dem eines begnadeten Finanztheoretikers schwankt, sowie Lord Londonderry, der als Geschäftspartner Laws die Höhen und Tiefen von dessen gewagten Transaktionen hautnah miterlebte. Law, ein verurteilter Mörder, floh 1695 aus einem schottischen Gefängnis, reiste durch Europa, um ab 1716 die maroden Staatsfinanzen der durch diverse Kriege in Mitleidenschaft gezogenen Bourbonenmonarchie auf eine solide Grundlage zu stellen. Die dazu von Law gegründete Banque Générale war es, die 1717 den von Londonderry angestregten Verkauf des Pitt-Diamanten an den Herzog von Orléans finanzierte. Aus diesem ersten Geschäft entsprang dann jene fatale Wette Laws und Londonderrys auf fallende Kurse der britischen East India Company, die Anwälte der betroffenen Familien ein Vierteljahrhundert lang beschäftigen sollte. Neal sieht in dem nur schwer zu durchschauenden Geflecht von Institutionen und Transaktionen, die auf Laws Aktivitäten in Frankreich zurückzuführen waren, nichts weniger als „the birth of financial capitalism in the Western world“ (S. 21). Laws anfängliche Finesse im Umgang mit überseeischen Handelskompanien, Staatsschulden, innovativen Finanzinstrumenten, Währungsfragen und Sekundärmärkten für Schuldverschreibungen verschlug bereits Zeitgenossen den Atem. Mit dem Börsencrash von 1720 endete freilich die Glücksträhne Laws, der auf Fürsprache Londonderrys nach Großbritannien zurückkehren und König Georg I. seine neuen Pläne zur Sanierung der Finanzmärkte unterbreiten durfte. Neal seziert akribisch den auf beiden Seiten des Ärmelkanals wuchernden politisch-finanziellen Komplex, welcher der militärischen Revolution um 1700 Tribut zollte und Law als „master manipulator of the new financial instruments“ (S. 76) zum Geburtshelfer des modernen Finanzkapitalismus avancieren ließ. Während man in Paris nach dem Kollaps von 1720 das Kind mit dem Bade ausschüttete und Laws Errungenschaften – zum Schaden der französischen Staatsfinanzen bis 1789 – fortan weitgehend ignorierte, vertraute man in London auf die in Boom wie Krise gewonnenen Einsichten, was dem