

Volker Then

Eisenbahnen und Eisenbahnunternehmer in der Industriellen Revolution

Ein preußisch/deutsch-englischer Vergleich

Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft

Band 120

Vandenhoeck & Ruprecht

≡book

Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft

Herausgegeben von
Helmut Berding, Jürgen Kocka
Hans-Peter Ullmann, Hans-Ulrich Wehler

Band 120
Volker Then
Eisenbahnen und Eisenbahnunternehmer
in der Industriellen Revolution

Vandenhoeck & Ruprecht
in Göttingen

Eisenbahnen und Eisenbahnunternehmer in der Industriellen Revolution

Ein preußisch/deutsch-englischer Vergleich

von

Volker Then

Vandenhoeck & Ruprecht
in Göttingen

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Then, Volker:

Eisenbahnen und Eisenbahnunternehmer in der Industriellen Revolution:
ein preußisch/deutsch-englischer Vergleich / von Volker Then.

Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht, 1997

(Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft, 120)

Zugl.: Berlin, Freie Univ., Diss. 1993/94

ISBN 3-525-35783-4

© 1997, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen. – Printed in Germany. –

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satz: Text & Form, Pohle.

Druck und Bindung: Gulde-Druck GmbH, Tübingen.

Inhalt

Vorwort	11
I. Einleitung	13
II. Die Eisenbahngesellschaften	26
1. Englische Vorbilder auf dem Weg zum Konzern	27
1.1. Die Entwicklung zur London and North Western Railway	27
1.2. Westen und Südwesten Englands. Konkurrierende Bahnsysteme	30
2. Preußen	34
2.1. Preußische und sächsische Pioniere	35
2.2. Die drei Giganten an Rhein und Ruhr	38
2.3. Der Berliner Stern der großen Fünf	48
3. Aus Eisenbahnlinien entsteht ein Netz. Ein vergleichender Überblick	53
III. Eisenbahnen in einer Wirtschaftsregion	58
1. Regionale Strukturen als Maß der Erfolgchancen	59
2. Motive des Eisenbahnbaus	73
IV. Recht und Billigkeit. Staatliche Rahmenbedingungen des Eisenbahnbaus	89
1. Gesellschaftsrecht oder »Sucht des Vielregierens«. Weg und Dauer der Gründung	92
1.1. Preußen	93
1.2. England	98
2. Rechtsgrundlagen der Unternehmensführung. Staatsaufsicht und Gesellschaftsvertrag	103
2.1. Eisenbahngesetz, Statuten und Ermessensspielräume in Preußen	103
2.2. England: Private Acts als Gesellschaftsverträge	112
3. Von der »Kanzleizweifelei« oder dem »Geist, bis in's Detail hinein zu administrieren«	117

4.	Rechtsgrundlagen von Staatsbahnen und staatlichen Beteiligungen	124
5.	Fazit des Vergleichs	128
V.	»Bei Geldfragen hört die Gemütlichkeit auf, da muß bloß der Verstand uns leiten.« Kapitalmarkt und Sozialstruktur der Eisenbahnaktionäre	130
1.	Kapitalmarkt und Kapitalmangel?	131
2.	Sozialstruktur der Aktionäre	142
3.	Aktienstruktur und Aktionäre. Englische und deutsche Verteilung	156
4.	Der Staat als Kapitalgeber. Preußische Anstöße	170
VI.	Eisenbahnunternehmer – Könige oder Bürger?	174
1.	Der nationale Vergleich. England und Deutschland	179
2.	Regionale Differenzierung sozialer Strukturen der Eisenbahnunternehmer	191
3.	Eisenbahnunternehmer. Biografische Eigenarten in England	204
3.1.	Wirtschaftsbürger	205
3.2.	Wirtschaftsbürgerliche Assimilation an die alten Eliten?	213
3.3.	Bildungsbürger	215
3.4.	Landbesitzer und Adel	219
3.5.	Vermögen und Einkommen	221
4.	Eisenbahnunternehmer. Biografische Eigenarten in Deutschland	225
4.1.	Wirtschaftsbürger	226
4.2.	Feudalisierung der Wirtschaftsbürger?	239
4.3.	Bildungsbürger	243
4.4.	Landbesitzer	249
4.5.	Vermögen und Einkommen deutscher Eisenbahnunternehmer	250
5.	Eisenbahnunternehmer – Bürger, Wirtschaftsbürger, Bildungsbürger. Die Strategen der Industrialisierung	253
VII.	Eisenbahnunternehmer und das Prinzip der freien Assoziation	259
1.	Eisenbahnunternehmer in der Verflechtung der Wirtschaft. Beziehungen zu anderen Kapitalgesellschaften	259
2.	Politisches Engagement der Eisenbahnunternehmer. Für Unabhängigkeit, Freiheit, Einheit der Nation?	275

2.1. Nationale Politik	277
2.2. Kommunal- und Regionalpolitik	285
2.3. Handelskammern und Ehrentitel	288
2.4. Politische Ziele	290
 VIII. Unternehmerische Probleme und Strategien der Eisenbahnen .	298
1. Vorbilder und Erfahrungshorizonte unternehmerischer Entscheidung	300
2. Zeitaufwand und Sitzungstätigkeit der Eisenbahnunternehmer	307
3. Strategische Unternehmerentscheidungen	315
3.1. Finanzfragen und Kapitalstruktur	315
3.2. Planungsentscheidungen und Bauleitung	330
3.3. Industrial Relations. Bauarbeiter, Beamte und Bahnarbeiter	347
3.4. Systembildung und Vernetzung. Beziehungen zwischen den einzelnen Eisenbahngesellschaften	360
3.5. Der Titan und die Zwerge. Verstaatlichung, die letzte Unter- nehmerentscheidung	369
4. Unternehmerentscheidungen. Zusammenfassung	375
 IX. Resümee – Vergleichende Zusammenfassung	379
 Anhang	388
Abkürzungen	394
Anmerkungen	397
Quellen- und Literaturverzeichnis	477
Register	505

Verzeichnis der Tabellen im Text

Tab. II.1. Bilanzsumme der LNW in £ Sterling	29
Tab. II.2. Anteile der Gesellschaften (Nord) am Streckennetz und am Aktienmarkt	29
Tab. II.3. Bilanzsumme der GWR in £ Sterling	31
Tab. II.4. Bilanzsumme der LSW in £ Sterling	32
Tab. II.5. Marktanteile englischer Eisenbahnen	33
Tab. II.6. Bilanzsumme der Leipzig-Dresdner Eisenbahn in Thlr.	36
Tab. II.7. Bilanzsumme der Berlin-Potsdam-Magdeburger Eisenbahn in Thlr.	37

Tab. II.8.	Bilanzsumme Düsseldorf-Elberfelder Eisenbahn in Thlr.	38
Tab. II.9.	Bilanzsumme der Bergisch-Märkischen Eisenbahn in Thlr.	40
Tab. II.10.	Bilanzsumme der Rheinischen Eisenbahn in Thlr.	43
Tab. II.11.	Bilanzsumme der Köln-Mindener Eisenbahn in Thlr.	46
Tab. II.12.	Bilanzsumme der Niederschlesisch-Märkischen Eisenbahn in Thlr.	49
Tab. II.13.	Bilanzsumme der Berlin-Anhaltischen Eisenbahn in Thlr.	51
Tab. II.14.	Bilanzsumme der Berlin-Hamburger Eisenbahn in Thlr.	53
Tab. II.15.	Marktanteile Preußischer Eisenbahnen	54
Tab. II.16.	Entwicklung der Eisenbahnnetze	57
Tab. III.1.	Einwohner London und Berlin in Tausend	60
Tab. III.2.	Wichtige deutsche und englische Städte in den Eisenbahnregionen – Bevölkerungsentwicklung in Tausend	62
Tab. III.3.	Britische Baumwollimporte in Tonnen	65
Tab. III.4.	Transportleistung der Binnenschifffahrt in Mio. Tonnenkilometern	67
Tab. III.5.	Londoner Kohlezufuhr in 1000 Tonnen	68
Tab. III.6.	Güterverkehr auf dem Bridgewater Canal in Tonnen	69
Tab. III.7.	Steinkohlenproduktion in England und Deutschland in Mio. Tonnen, Fünfjahresdurchschnitte	71
Tab. V.1.	Papiere am Londoner Kapitalmarkt – 1850	133
Tab. V.2.	Papiere am preußischen Kapitalmarkt des Vormärz	136
Tab. V.3.	Anteile der Esquires und Gentlemen am Kapital der Eisenbahngesellschaften Englands	152
Tab. V.4.	Verteilung der Erwerbstätigkeit identifizierter Gentlemen und Esquires	153
Tab. V.5.	Soziale Herkunft des investierten Aktienkapitals (England – Deutschland)	158
Tab. V.6.	Soziale Verteilung der Aktionäre (England – Deutschland)	161
Tab. V.7.	Geografische Herkunft des investierten Aktienkapitals (England – Deutschland)	164
Tab. VI.1.	Erwerb der Eisenbahnunternehmer im Vergleich	180
Tab. VI.2.	Erwerb der Eisenbahnunternehmer nach Regionen	181
Tab. VI.3.	Zeitliche Entwicklung der Erwerbsstruktur deutscher Eisenbahnunternehmer	184
Tab. VI.4.	Zeitliche Entwicklung der Erwerbsstruktur englischer Eisenbahnunternehmer	185
Tab. VI.5.	Amtszeiten deutscher und englischer Eisenbahnunternehmer im Vergleich	186
Tab. VI.6.	Amtszeiten deutscher Eisenbahnunternehmer – Aufteilung nach Erwerbstätigkeit	188
Tab. VI.7.	Amtszeiten englischer Eisenbahnunternehmer	189
Tab. VI.8.	Lebensalter bei Amtsantritt	190
Tab. VI.9.	Erwerb der Eisenbahnunternehmer einzelner Gesellschaften (England)	192

Tab. VI.10. Erwerb der Eisenbahnunternehmer einzelner Gesellschaften (Deutschland)	199
Tab. VI.11. Vaterberuf englischer Eisenbahnunternehmer	211
Tab. VI.12. Vaterberuf deutscher Eisenbahnunternehmer	236
Tab. VII.1. Kontrollposten der Eisenbahnunternehmer	262
Tab. VII.2. Eisenbahnunternehmer und Verwandte im englischen Parlament – Erwerbsverteilung	278
Tab. VII.3. Eisenbahnunternehmer in deutschen Parlamenten – Erwerbs- verteilung	283

Vorwort

Bei der Arbeit an der vorliegenden Studie erging es mir wie den Unternehmern beim Bau der Eisenbahnen. Lange getragene Ideen und Absichten verdichteten sich in einer Vorbereitungsphase am St. Antony's College in Oxford und führten zu einer nach Eisenbahnmaßstäben schnellen Bauzeit, die im Wintersemester 1993/94 zum Abschluß kam, als der Fachbereich Geschichtswissenschaften der Freien Universität Berlin die ungekürzte Fassung dieser Arbeit als Dissertation annahm.

Für die Übernahme des Ehrenvorsitzes im Gründungskomitee dieser Arbeit danke ich ganz besonders meinem Doktorvater Prof. Dr. Dr. h.c. Jürgen Kocka. Er gab erste Anstöße zur Verknüpfung meiner wirtschafts- und sozialhistorischen Interessen durch dieses Thema, nicht ahnend, daß diese zu langen Reisen auf dem entstehenden Netz der Eisenbahngedanken führen würden. Für eine der fruchtbarsten Exkursionen auf diesen Wegen übernahm am St. Antony's College Prof. Dr. Patrick K. O'Brien die Reiseleitung. Als die ersten Stationen fertiggestellt waren, halfen Prof. Dr. Sidney Pollard und Prof. Dr. Hartmut Kaelble, den Verkehr zu organisieren.

Vor der Notwendigkeit, diese Arbeit am Kapitalmarkt finanzieren zu müssen, bewahrte mich ein Promotionsstipendium der Studienstiftung des Deutschen Volkes. Ein Projekt der Thyssen-Stiftung ermöglichte den Bau wertvoller Rangiergleise. Die Eröffnungsfeierlichkeiten der Linie gestaltete die Stinnes Stiftung durch die festliche Verleihung des Förderpreises 1994.

Frühe Bauphasen profitierten enorm vom guten Arbeitsklima auf der Baustelle an der Bielefelder Fakultät für Geschichtswissenschaft, deren Freitagskolloquium die ersten Vermessungsarbeiten nachbesserte. Mit fortschreitender Bautätigkeit verlagerte sich der Schwerpunkt der Arbeiten in die Bausektion Berlin, in deren Kolloquium an der Hittorfstraße die Tragfähigkeit von Brücken und die Ausrichtung der Tunnels nachgemessen wurde.

Hätten zahlreiche Baustofflieferanten in Bibliotheken und Archiven Englands und Deutschlands sich nicht als sehr hilfreich erwiesen und auch unter Zeitdruck nicht nur Staub, sondern auch große Mengen an Bausteinen geliefert, wäre dieses Werk ein Gebilde freier Imagination geblieben. Dabei sei nicht verschwiegen, daß unter den Bedingungen des Vereini-

gungssommers 1990 Archivarbeiten in Merseburg, Leipzig und Dresden neben der Beschaffung von Baumaterialien zahlreiche Abstecher in das Feld der Alltags- und Sozialgeschichte mit sich brachten.

Umfangreiche Bauarbeiten machen Sensation und locken zahlreiche Schaulustige an. Bei dieser Baustelle liefen sie akute Gefahr, an den Bauarbeiten beteiligt zu werden. Gunilla-Friederike Budde, Jörg Requate, Thomas Welskopp, Hartmut Berghoff, Philip J. Rycroft und Dirk Rumberg erschienen häufiger auf der Baustelle. Ralf Wolz erwies sich als unentbehrlicher und zuverlässiger Bauunternehmer, der für schwierige technische Aufgaben gerufen werden konnte und sie alle meisterte. Till Burandt übernahm bisweilen mit großem Erfolg die Aufgabe des Marketenders auf der Baustelle.

Meine Frau Antje Kaupke hielt geduldig und unermüdlich an der Vision des Fortschritts fest, deren wichtigstes Element der Glaube an die Fertigstellung großer Taten war. Die Technikbegeisterung und das Interesse meines Vaters an Betriebsorganisation ebenso wie die Unterstützung meiner Interessen durch meine Mutter hatten dem »Bauleiter« von Kindesbeinen an die Voraussetzungen zum Bau dieses Werkes zuteil werden lassen. Dem Gedenken an meinen Vater und meiner Mutter sei dieses Buch gewidmet.

Bielefeld, im Februar 1997

Volker Then

I. Einleitung

Die Eisenbahnen erleben weltweit derzeit eine Renaissance. Sie gelten als ökologisch und für viele Länder auch als ökonomisch überlegene Lösung immer drängenderer Probleme des Verkehrs und der Aufrechterhaltung von Mobilität. Die Investitionen in Strecken und Züge haben vielfach zugenommen, Hochgeschwindigkeitslinien und Bemühungen, die Attraktivität für den Güterverkehr zu steigern, rücken in den Vordergrund öffentlichen Interesses. Zur Bewältigung dieser Herausforderungen steht fast in allen Ländern die Organisationsform des Eisenbahnverkehrs auf dem Prüfstand: Diskutiert oder schon realisiert werden Konzepte organisatorischer Reform, die den meist als Staatsbahnen geführten Unternehmen mehr Flexibilität, Konkurrenzfähigkeit und unternehmerischen Spielraum gewähren sollen. Die als bürokratisches Hemmnis eingestufte Behördenorganisation der Staatsbahnen wird zunehmend auf das Abstellgleis gefahren. Die Entwicklung tendiert zur Rechtsform der Aktiengesellschaft, das langfristige Ziel ist die Mobilisierung privaten Kapitals für die benötigten enormen Investitionssummen.¹

Diese Gegenwartsentwicklung bildet einen Grund mehr, sich mit Eisenbahnen und Eisenbahnunternehmen unter den historischen Entstehungsbedingungen großer Teile des bis heute genutzten Bahnnetzes zu beschäftigen. Die Eisenbahnen sind »the first big businesses« und erlauben eine aufschlußreiche Analyse der Frühgeschichte großer Aktiengesellschaften ebenso wie eine Untersuchung des unternehmerischen Handelns, welches die Entstehung dieser Unternehmen koordinierte und leitete. Wer engagierte sich in der Leitung dieser frühen Großunternehmen? Wie fällten Unternehmer die zentralen Entscheidungen bei Aufbau und Weiterentwicklung der Eisenbahnen? Welche Probleme beschäftigten sie vorrangig? Diese Fragen sollen im Mittelpunkt dieser Arbeit stehen. Zwei Länder – mit Verweisen auf ein drittes, besser erforschtes, nämlich die USA – werden untersucht: England und Deutschland in der Industriellen Revolution von 1830 bis 1880. In Deutschland beschränkt sich die Betrachtung allerdings auf Preußen mit Ausblicken auf Sachsen und kleinere Staaten wie Hamburg. Die süddeutschen Länder bzw. Kleinstaaten bleiben ausgeblendet.

Sozialgeschichte und Unternehmerhandeln in ihren Wechselwirkungen zu erforschen, erfordert ein sorgfältig angepaßtes Instrumentarium. In

vergleichender Betrachtung muß sich die Vorgehensweise nicht eindimensional nur der Sphäre wirtschaftlichen Handelns am Markt, politischer und rechtlicher Prägung in den Grenzen des jeweiligen Staates oder der sozialen Zugehörigkeit handelnder Personen in der Gesellschaft zuwenden, sondern einer Konstellationsanalyse² aller drei maßgeblichen Einflußgrößen. Dabei ist zwischen der eher nationalen und der eher regionalen Wirkungsmächtigkeit der einzelnen Sphären zu differenzieren. Diese Konstruktion sichert die Analyse sowohl gegen ökonomistische Verkürzungen als auch gegen die Vermutung des Sonderweges einzelner Länder. Sie ermöglicht eine feingliedrige Würdigung der Strukturunterschiede und Wechselwirkungen zwischen England, dem Pionier der Eisenbahngeschichte, und Deutschland, dem schnellen und in der Adaption der Technologie erfolgreichen frühen Nachfolger.³

Wichtigste Hypothese, die zugleich Wirtschafts- und Sozialgeschichte verknüpfen kann, ist die Annahme, daß die Sozialstruktur der am Unternehmerhandeln beteiligten Gruppen und die Zusammensetzung der Leitungsgremien der Aktiengesellschaften Einfluß auf die Entscheidungen ausübten. Nicht der Markt per se, sondern die Wahrnehmung der Marktbedingungen durch die Entscheidungsträger bestimmte die Ausrichtung der Strategien und den daraus resultierenden Entwicklungsgang des Unternehmens. Umgekehrt wirkte der Erfolg des Unternehmens auf die Interpretation dieser Wahrnehmungen und die darauf aufgebauten Strategien zurück.

Die bisher vorhandenen Forschungsergebnisse sind nicht aus einer derartigen Perspektive hervorgegangen, stellen aber eine Reihe von Zugriffsmöglichkeiten auf die Unternehmensgeschichte bereit.⁴ Die zweifellos für ein Vorhaben wie diese Arbeit einflußreichste Forschungsleistung stellt das Lebenswerk von Alfred D. Chandler Jr. dar, das an der Harvard Business School in Anlehnung an frühere Arbeiten von Schumpeter und Redlich entstanden ist und einen institutionengeschichtlichen Ansatz der Analyse wirtschaftlicher Entwicklung verfolgt.⁵ Chandler überwand die neoklassische Fixierung auf Produktionskosten und relative Faktorpreise und rückte statt dessen Unternehmensstrategien in den Mittelpunkt seiner Analysen. Damit verknüpft untersuchte er die resultierende Organisation sich entwickelnder Großunternehmen und die Transaktionskosten⁶ marktförmigen Wirtschaftens. In diese Schwerpunktverschiebung flossen die konzeptionellen und theoretischen Vorarbeiten Schumpeters und Redlichs ein, die unternehmerisches Handeln als innovatorische Schöpfung vorher nicht gescheener Kombinationen von Faktoren, Technologien und Märkten begriffen.⁷

Sah Schumpeter diese unternehmerische Leistung noch vornehmlich bei herausragenden Individuen angesiedelt, so konnte Redlich die Konzeption durch eine entscheidende Erweiterung auf Kapitalgesellschaften und das

alltägliche Marktgeschehen jenseits sensationeller Innovationsschübe anwenden: Er betrachtete unternehmerisches Handeln als Funktion, die durchaus von mehreren Personen erfüllt und in Kapitalgesellschaften durch die Leitungsgremien, möglicherweise sogar im Verein mit leitenden Angestellten, ausgeübt werden konnte. Zentraler Inhalt dieser Funktion war für ihn die Strategiesetzung, die Bestimmung des Unternehmenskurses hinsichtlich des Faktoreinsatzes, des Unternehmenszweckes, der Marktposition und der damit verbundenen inneren Organisation. Redlich unterscheidet hierin den Unternehmer ausdrücklich vom Kapitalisten, der das benötigte Risikokapital bereitstellt, und vom Manager, welchem die innere Organisation des Unternehmens entsprechend einmal beschlossener strategischer Vorgaben obliegt.⁸ Da es sich bei dieser Definition um eine rein funktionale Abgrenzung handelt, dürfen Funktion und Inhaber nicht verwechselt werden: Zwar sind Managern Routinetätigkeiten und die Organisation des Betriebsablaufes vorbehalten, während Unternehmer sich der Strategieformulierung widmen sollen, doch kann es realiter durchaus vorkommen, daß Direktoren oder Vorstände sich in Managementaufgaben betätigen und Manager (leitende Angestellte) unternehmerische Strategien präjudizieren oder formulieren.⁹

Chandlers jüngste, am weitesten entwickelte Version seiner Vorgehensweise setzt Maßstäbe vergleichender Wirtschaftsgeschichte: Chandler konzentrierte sich in »Scale and Scope«¹⁰ auf Wachstum und Wandel industrieller Großunternehmen in drei Ländern (USA, Großbritannien und Deutschland) und versuchte, Expansion und Strukturveränderungen entwickelter westlicher Volkswirtschaften aus der zentralen Bedeutung der untersuchten Unternehmen zu erklären.¹¹ Die strategische Unternehmernaufgabe in den entstehenden Großunternehmen bestand vor allem in der geeigneten Allokation von Investitionen in Produktion, Distribution und Management. Ermöglichten die getroffenen Investitionsentscheidungen einen Zeitvorsprung vor anderen Marktteilnehmern, errang der »First Mover« einen Wettbewerbsvorteil in der oligopolistischen Konkurrenz gegen eine kleine Zahl von Herausforderern. Unter diesen Wettbewerbsbedingungen stand in der Regel nicht der Preis, sondern die Produktentwicklung oder die Erschließung neuer Märkte im Mittelpunkt.¹²

Die Allokation der Investitionen bestimmte über die Chancen, »economies of scale« oder »economies of scope« zu realisieren,¹³ also eine kostengünstigere Stufe der Massenproduktion zu erreichen, mit den vorhandenen technologischen und organisatorischen Ressourcen des Unternehmens neue Produktlinien zu erschließen oder die Transaktionskosten zu senken. Unter sich ändernden Bedingungen der Märkte und der Technologien (etwa aufgrund neuer Transportsysteme, wie sie die Eisenbahnen darstellten) kam es darauf an, die Produktionsorganisation zu verbessern und

eine möglichst gleichmäßige Kapazitätsauslastung immer kapitalintensiverer Produktionsprozesse zu gewährleisten. Ziel mußte ein möglichst kontinuierlicher Materialfluß sein (Throughput). Den analogen Vorgang im Bereich der Distribution bildete die Gewährleistung möglichst umfangreicher Massenvermarktung durch Großhändler, Kaufhäuser und Massenverkäufer. Ihre Leistung läßt sich messen als sogenannter »Stockturn«.¹⁴

Produktion und Distribution nach diesen Markterfordernissen zu organisieren, bildete eine große Herausforderung für die Leistungsfähigkeit der Unternehmer und des Managements. Die gewünschten Strategien am Markt ließen sich nur realisieren, wenn die funktionale Bewältigung der Aufgaben in der Unternehmensorganisation gewährleistet werden konnte. »Organizational capabilities«, also das in der Organisationsform des Unternehmens gespeicherte Vermögen, komplexe Vorgänge in Reaktion auf sich ändernde Marktbedingungen zu steuern, limitierten und induzierten zugleich die strategischen Optionen der Unternehmer.¹⁵ Entsprechend wuchsen Unternehmen eher durch horizontale, vertikale oder geographische Integration neuer Zweige oder durch die Erschließung von Märkten, die den vorhandenen Vorzügen der Organisation entgegenkamen. Im Ergebnis führte jede dieser Expansionsstrategien zu Konzernen, die eine multidivisionale Struktur aufbauten.¹⁶

Nicht nur Chandlers eigener Vergleich, sondern auch die Rezeption seiner Vorgehensweise durch englische Historiker ließ eine seinen auf die USA bezogenen Untersuchungen vergleichbare Literatur in England entstehen. Zwar bezogen diese Autoren nur selten die Eisenbahngesellschaften explizit in ihre Forschung ein, aber die Beschäftigung mit strategischer Entscheidungsfindung und sich mit der Expansion wandelnden Unternehmensstrukturen entstehender Großkonzerne prägte ihre Arbeiten.¹⁷ An diese Forschungsansätze anschließende Debatten zum Versagen spätviktorianischer Unternehmer und zu den frühen Ursachen des »British Decline« werden in dieser Arbeit allerdings nur am Rande eine Rolle spielen.¹⁸

Die deutsche Chandler-Rezeption verdankt ihre fruchtbarsten Momente den unternehmenshistorischen Arbeiten Jürgen Kockas, der ebenfalls Unternehmensgeschichte mit Blick auf die strukturelle Entwicklung der Organisationen und ihrer wichtigsten Charakteristika in der Expansion geschrieben hat.¹⁹ Fragen bürokratischen Managements, zunehmender Diversifikation der Produkte, Integration der Konzerne und der Ausbildung einer »multidivisionalen« Organisationsstruktur sind seitdem in die deutsche Unternehmensgeschichte eingeführt. Zugleich galt Kockas Bemühen jedoch der Unternehmerforschung in einer breiteren, über das unternehmenshistorische Interesse an der Entwicklung der Großunternehmen seit dem 19. Jahrhundert hinausreichenden Perspektive – mit allen

sich für die Wirtschafts-, Sozial- und vor allem Bürgertumsgeschichte bietenden Chancen.²⁰

Mehrheitlich läßt sich deutsche Unternehmensgeschichte – soweit es sich nicht um Würdigungen »großer« Einzelpersönlichkeiten oder am Individuum interessierte Biografien handelt – ohnehin eher unter die Sozialgeschichte subsumieren als unter die Geschichte der »corporate economy«. Die meisten Untersuchungen bedienten sich eines kollektivbiografischen Zugangs, dem vor allem an der Position der Unternehmer in Gesellschaft und Politik gelegen war. Fragen der Mobilität, der Ausbildung, des beruflichen Werdegangs, der kulturellen Standortbestimmung oder des politischen Einflusses, der Stellung zu Staat und Politik dominierten hier.²¹

Die vorliegende Arbeit zielt darauf ab, diese bestehenden Forschungsgrundlagen fruchtbar weiterzuentwickeln. Einige Gemeinsamkeiten teilt sie mit einer Reihe vorliegender Studien – wenn auch in einer kritisch gewendeten Interpretation: die Verwendung eines auf Schumpeter und Redlich zurückgehenden Unternehmerbegriffs, der funktional im Hinblick auf Strategiesetzung konzipiert ist; den Versuch, organisatorische Entwicklung von Unternehmen aus dieser strategisetzenden Tätigkeit zu erklären; die Vermutung, daß Unternehmer entscheidenden Anteil an der wirtschaftlichen Entwicklung haben; ein weitergehendes Interesse an der Sozialgeschichte der beteiligten Gruppen; schließlich das vergleichende Vorgehen.²²

Einen ersten Versuch, Chandlers Ansatz der Unternehmensgeschichte der Eisenbahnen gewinnbringend weiterzuentwickeln, hat dessen Schülerin Colleen Dunlavy jüngst abgeschlossen. Sie untersuchte in einem Vergleich zwischen Preußen und den USA die Auswirkungen der politischen Strukturen beider Länder auf Eisenbahnentwicklung und industriellen Wandel. Ihr Vorgehen stützte sich elementar auf die Annahme eines immanent politischen Charakters der Institution Großunternehmen. Institutionen gewannen ihre innere Ordnung und Struktur aus einem Geflecht von Regeln, Vorgehensweisen und Normen des Zusammenwirkens der an ihnen beteiligten Individuen. Sie brächten daher von Grund auf eine Machtverteilung zum Ausdruck, die es rechtfertige, Unternehmensentwicklung aus der Wechselwirkung mit dem politischen System heraus zu konzipieren.²³

Dem Chandlerschen Vorgehen möchte ich ein spezifisch anders konzipiertes Modell entgegenstellen. Ausgehend vom institutionell verankerten Machtverteilungsproblem in Unternehmen rückt die Frage in den Mittelpunkt, wie Unternehmen Strategien formulieren, handelt es sich doch bei ihren Außenreaktionen immer um Ergebnisse komplexer innerer Entscheidungsvorgänge. Chandler argumentiert an dieser Stelle funktionalistisch und unterstellt, daß Unternehmen ihre Strategien an den Erfordernissen der Konkurrenz am Markt ausrichten. Dabei wählen Unternehmen Strate-

gien aus einer Anzahl möglicher Optionen aus und »responses of their managers often determined the ways in which entire industries and even national economies responded to the changing market, technological, and political environment«.²⁴ Das Zustandekommen strategischer Formulierungen bleibt bei Chandler im Grunde eine »black box«, seine Modellvorstellung ein eher beschreibendes als erklärendes Konzept, das von der amerikanischen Situation ausgeht. Im Vergleich versucht Chandler vor allem, die universelle Gültigkeit und Verbreitung (einschließlich der Abweichungen von der Norm) des in den USA prototypisch abgelaufenen Industrialisierungsprozesses zu zeigen.

Dabei interessieren Chandler eher die Konsequenzen strategischer Entscheidungen als die Art und Weise, auf welche Unternehmer zu ökonomisch vielversprechenden, ja optimalen Strategien der Behauptung in der Konkurrenz fanden. Es konnte rational sein, sich hierbei an der Gewinnmaximierung zu orientieren. Dies muß jedoch nicht generell gegolten haben. Denkbar ist ebenso eine Ausrichtung der Zielsetzungen an Erträgen in anderen Branchen oder an Entwicklungspotentialen der regionalen Wirtschaft.²⁵ Weniger noch kann unterstellt werden, daß sich die Beteiligten über Interessenlagen, daraus resultierende Wahrnehmungen der Marktsituation und entsprechend gebotene Entscheidungen generell einig gewesen sind. Geht man jedoch von möglichen Divergenzen unter den Entscheidungsträgern aus, so wird die soziale Zusammensetzung der Unternehmer, werden ihre Brancheninteressen und Erfahrungen an Märkten und mit Organisationen zu entscheidenden Parametern der Erklärung ihres Handelns. Die Sozialstruktur der Unternehmer wird zum zentralen Untersuchungsgegenstand, der Aufschluß über das Zustandekommen strategischer Entscheidungen zu geben vermag. Nationale politische und rechtliche Strukturen bilden den Hintergrund, vor dem die Sozialgeschichte der Unternehmer zu einer differenzierteren Sicht ihres Handelns führen muß. Dieses Modell ist – anders als bei Chandler und auch bei Kocka – jedoch nicht ausgerichtet an dem in einer Nation identifizierten »Normalfall« und seinen Abweichungen, sondern vom Unternehmen her strukturiert. Es ist vor allem ein abstraktes Modell gleichgewichtiger Relationen zwischen Unternehmer, Unternehmensstrategie und Unternehmensorganisation.

Die primär marktwirtschaftliche Entwicklung der Eisenbahnunternehmen wird damit keineswegs bestritten. Doch läßt sich argumentieren, daß marktwirtschaftliche Konkurrenz Spielräume bot, die Unternehmergremien – abhängig von ihrer Zusammensetzung und Interessenlage und dem Ausgang eventueller Konflikte – nutzen konnten. Die erfolgreiche Behauptung eines Unternehmens am Markt dürfte nicht nur mit einer einzigen, sozusagen notwendigen Strategie möglich gewesen sein. Durch die sozialhistorische, kollektivbiografische Analyse soll die Nutzung dieser Spielräume

me durch die Eisenbahnunternehmer überprüft werden. Ob und wie weit sich dabei tatsächlich signifikante Unterschiede langfristigen strategischen Verhaltens ergaben, läßt sich am besten vergleichend zeigen.

Der Vergleich gewinnt seine Tiefenschärfe aus der Ausrichtung auf das Unternehmen, darüber hinaus aber aus einer doppelten Perspektive: der des nationalen Vergleichs zwischen Staaten und der des regionalen Vergleichs zwischen Räumen, in denen die betrachteten Eisenbahngesellschaften operierten. Damit läßt sich, so unterschiedlich auch die Rahmenbedingungen beider Länder gewesen sein mögen, erschließen, ob nicht und wie gegebenenfalls Unternehmer dennoch einheitliche Antworten auf die drängenden Probleme des Eisenbahnbaus und der Unternehmensleitung fanden. Dabei schöpften sie möglicherweise aus ihrem regional spezifischen Erfahrungsschatz und verarbeiteten die Vor- oder Nachteile ihrer Wirtschaftsregion. Andersartiges Vorgehen könnte dabei dem von Konkurrenten funktional äquivalent gewesen sein. Dabei müßte zutage treten, welche Gemeinsamkeiten über Ländergrenzen, Regionen, Rechtssysteme und politische Verfassungen hinweg den branchentypischen Beitrag der Eisenbahnen zur Geschichte der Industrialisierung ausmachten. Diese Kontrollfrage nach den Ähnlichkeiten der Entwicklung schärft das Instrument des Vergleichs und ergänzt die Suche nach Unterschieden.²⁶

Der Ländervergleich verspricht den größten Erfolg, wenn man relativ geringe historische Distanz vermutet und Gemeinsamkeiten Deutschlands und Englands in den Blick rückt, vor deren Hintergrund spezifische Unterschiede besser zutage treten. In beiden Ländern hatten eine vorindustrielle Gewerbetradition und Zentren des Fernhandels wirtschaftliches Gewicht vor der Industrialisierung erlangt, wenn auch mit unterschiedlichen regionalen Schwerpunkten. Ausgehend von diesen Zentren des Wachstums wurde die Wirtschaftstätigkeit über kleinräumige Grenzen hinaus zunehmend marktförmig koordiniert. Es setzte eine Homogenisierung des Marktes ein, die in England schon vor dem Eisenbahnbau beträchtliche Fortschritte gemacht hatte, in Deutschland dagegen in höherem Maße mit der Verkehrserschließung, die die Eisenbahnen ermöglichten, verbunden war. Im Ergebnis dieser Prozesse löste die Produktion für den nationalen Markt, der in eine internationale Arbeitsteilung eingebunden war, kleinräumiges Wirtschaften für den jeweiligen Bedarf ab. Der zeitliche Abstand des Industrialisierungsschubs war in beiden Ländern gering, hochentwickelte Zentren boten auch in Deutschland die Chance schnellen Anschlusses an englische Pionierentwicklungen, gefördert durch den intensiven Austausch von Informationen und technologischem Know how.²⁷ Ein anfänglicher Rückstand von etwa 10–15 Jahren in für den Eisenbahnsektor relevanten technologischen und wirtschaftlichen Entwicklungen²⁸ konnte so bald aufgeholt werden.

Das Ergebnis von wirtschaftlichem Wachstum und Industrialisierung war in beiden Ländern gesellschaftlicher Wandel. Bürgerliche Gruppen gewannen auf Kosten des Adels an Bedeutung und drängten nach politischer Beteiligung. In beiden Ländern kam dies im Aufstieg und der Durchsetzung des politischen Liberalismus zum Ausdruck.²⁹ Damit erschöpfen sich jedoch die globalen Gemeinsamkeiten – gesellschaftlicher Wandel traf auf durchaus verschiedene Ausgangsbedingungen im Verhältnis von Adel und Bürgertum zueinander, aber vor allem im politischen System, an dem teilzuhaben Bildungsbürger, Beamte und Wirtschaftsbürger forderten.

Die größten Unterschiede verzeichnen zweifellos die politischen und rechtlichen Systeme beider Länder. In England fielen politische Entscheidungen in einem – zumindest nach der Parlamentsreform von 1832 – relativ liberalen Verfassungsstaat, in Preußen in einem bürokratisch geprägten Obrigkeitsstaat. Zudem prägten in Preußen regionale Rivalitäten und provinzielle Eigenständigkeiten das Staatswesen, nicht zuletzt in der dank des Napoleonischen Einflusses sogar durch eine abweichende Rechtsentwicklung ausgezeichneten Rheinprovinz. Englische Politik wurde dagegen in einem auf Westminster ausgerichteten Zentralstaat gemacht. Diese Grundstrukturen wirkten auf eine Reihe von Schlüsselfragen des frühen Eisenbahnbaus ein, die vergleichend zu klären sind: Wie sahen die gesetzlichen Grundlagen der Inkorporation großer Aktiengesellschaften aus, welche Unterschiede gab es im Gesellschaftsrecht, welche Rechtsgrundlagen prägten den Kapitalmarkt? Eisenbahnunternehmer, die sich der Herausforderung innovatorischer Initiative stellen wollten, konnten auf divergente bürokratische Traditionen zurückblicken, die sowohl gegenüber dem Staat ein anderes Vorgehen erwarten lassen als auch andere Muster innerer Organisation großer Organisationen bereitstellen.³⁰

Bei aller Ähnlichkeit ökonomischer Entwicklungen spielten doch Vorsprünge, aber auch Größenordnungen englischer Entwicklungen in einer Reihe von Wirtschaftszweigen eine wichtige Rolle. Als Zentrum eines Kolonialreiches dominierte England den Welthandel wie kein zweites Land der Zeit. Handel und Industrie des Landes bauten eine Stellung in der internationalen Arbeitsteilung auf, die Wachstumsregionen wie Lancashire und Yorkshire mit dem Welthafen Liverpool und den Verarbeitungsindustrien der Baumwolle und Wolle rasant expandieren ließ. Dagegen handelten und wirtschafteten deutsche Kaufleute und frühe Industrielle in kleineren Dimensionen, wenn auch in Seehäfen wie Hamburg oder Stettin oder in Zentren des Binnenhandels wie Köln, Leipzig oder Breslau mit ebenso internationaler Ausrichtung. Kann London mit Fug und Recht als Metropole bezeichnet werden, so fällt das bei Berlin mit seinen zu Beginn der Eisenbahnära kaum 250.000 Einwohnern schon schwerer.

Die Bedeutung dieser Entwicklungsunterschiede wird in einer Analyse

der regionalen Wirtschaftsstrukturen, die dem Eisenbahnbau zugrunde lagen, herausgearbeitet werden. Die Folgen traten nirgends so deutlich zutage wie beim Kapitalmarkt: Der englische war bereits vor Beginn des Eisenbahnbaus hochentwickelt, mit börsennotierten Papieren der Privatwirtschaft neben Staatspapieren, der preußische entstand abgesehen von Staatspapieren durch den Anstoß des Eisenbahnbaus, der zu den ersten Emissionen börsennotierter Aktien führte. Auch die Sektoren industrieller Entwicklung und die führenden Industriezweige verteilten sich in beiden Ländern unterschiedlich. Schwerindustrie und vor allem der Kohlenbergbau des Ruhrgebietes³¹ und Oberschlesiens verdankten ihr stürmisches Wachstum der Verfügbarkeit des neuen Verkehrsmittels Eisenbahn. Sie profitierten von dem Führungssektor Eisenbahnbau.³² Dagegen hatten ihre englischen Pendanten schon vorher dank Seetransport und Kanälen eine beträchtliche Größe erreicht. Ähnlich erging es den Maschinenfabriken,³³ denen der Eisenbahnbau enorme Schubkraft verlieh. Einer in englische Größendimensionen hineingewachsenen Textilindustrie konnten sich die deutschen Länder vor dem Eisenbahnbau ebenfalls noch nicht rühmen. Es bleiben daher deutliche Unterschiede der Marktintegration zu konstatieren, abhängig von der geringeren technologischen Qualität der Verkehrerschließung.

Die Unterschiede wirtschaftlicher Strukturen hinterließen Spuren in der deutschen Gesellschaft des Vormärz. Es wird nach den Folgen für die Position des Wirtschaftsbürgertums gefragt werden müssen. Englische Bürger dürften, soweit sie sich in Handel und Bankgeschäften engagierten, weit zahlreicher und kapitalkräftiger gewesen sein als deutsche. Zudem hatten sich englische Adelige eher in der Funktion auch außerhalb der Landwirtschaft aktiver Unternehmer betätigt als ihre deutschen Standesgenossen, für die es naheliegender war, Offizier zu werden oder ein staatliches Amt zu besetzen. Umgekehrt fiel es englischen Wirtschaftsbürgern leichter (vor allem aus den Reihen der Kaufleute und Bankiers), ins Parlament von Westminster gewählt zu werden, als preußischen Bürgern, politischen Einfluß zu erlangen. Jene waren weit mehr als in England darauf angewiesen, ihren Interessen in – teilweise informellen – Arrangements mit dem Staat, seiner Regierung und deren Beamten zur Geltung zu verhelfen. Dagegen konnten englische Bürger ihre Interessenlagen in Parlament und politische Öffentlichkeit, aber auch eigenständige Institutionen einbringen. Dies könnte zu recht unterschiedlichen Traditionen der bürgerlichen Selbstverwaltung und Eigeninitiative geführt haben.³⁴

Ein weiterer signifikanter Unterschied prägte die preußische und die englische Gesellschaft: Angehörige der freien Berufe arbeiteten in England als wirtschaftlich selbständige Anwälte, Notare, Ingenieure, Bergingenieure o.ä., während entsprechende Funktionen in Preußen sich häufig in einer

mittelbareren Position zum Staat befanden. Die Inhaber der betreffenden »Ämter« bedurften der Lizensierung, der Staatsprüfung, um ihren Beruf ausüben zu dürfen, und viele der betreffenden Fachleute fanden unmittelbar bei einer staatlichen Behörde Anstellung, die das entsprechende Expertenwissen auf diese Weise monopolisierte, aber auch fördern und erweitern konnte.³⁵

Es wird sich zeigen müssen, ob dies bedeutete, daß englische Eisenbahnunternehmer eher aus einer »plutokratischen Elite«³⁶ stammten, der Wirtschaftsbürger, führende Angehörige der Professionen, Adelige und Politiker gleichermaßen angehörten, während deutsche Eisenbahnen mehr das Produkt bürgerlicher Fortschrittsbemühungen ohne adelige Beteiligung gewesen sein könnten, aber mit Hilfe des beamteten, staatsnahen Expertenwissens gebaut wurden. Welche Konsequenzen diese unterschiedliche Beteiligung und der unterschiedliche Grad von »Offenheit«³⁷ für die Homogenität der Unternehmerschaft und die Gestaltungskraft ihrer unternehmerischen Strategien mit sich brachten, wird das wichtigste Erkenntnisinteresse dieser Arbeit sein.

Vor dem Hintergrund der Ähnlichkeiten und Unterschiede beider Länder läßt sich das Instrument des Vergleichs in seinen beiden Dimensionen – der nationalen und der regionalen – präziser einsetzen. Erwiesen sich die politischen und rechtlichen Systemunterschiede beider Länder als prägender Faktor unterschiedlichen unternehmerischen Vorgehens bei der Vorbereitung und Gründung eines Eisenbahnprojekts, aber auch bei dessen Bau und der Entstehung einer Betriebsorganisation? Entstand dadurch, daß sich der Staat nicht nur durch die Vorgabe entsprechender Rahmenbedingungen, sondern auch – wie in Preußen – durch Kapitalzuschüsse und die Übernahme der Unternehmensleitung beteiligte, ein völlig anderes Bild der Lösung unternehmerischer Herausforderungen als im rein privatwirtschaftlich strukturierten England?

Es wird zu klären sein, inwieweit dieses staatliche Eingreifen auf das Bemühen um wirtschaftliche Entwicklung zurückgeführt werden kann, doch sollte dieser Weg des Aufholens relativer Rückständigkeit nicht überschätzt werden.³⁸ Denkbar sind ebensogut privatwirtschaftliche Vorgehensweisen, die sich als funktional äquivalent erwiesen und die Leistung erbrachten, Anschluß an den Stand von Technologie und Erfahrungen im federführenden England (teilweise auch Belgien oder den USA) zu finden. Rückständigkeit konnte regional kumuliert, aber auch schwerpunktmäßig durch örtliche Dynamik überwunden werden.

Hier vermag die regionale Perspektive differenziert zu zeigen, auf welche mehr oder weniger starken Ressourcen die Unternehmer sich jeweils stützen konnten, inwieweit sie nicht dem in groben Pinselstrichen gezeichneten Bild der nationalen Eigenarten entsprachen. Je nach Wirtschaftskraft

bürgerlicher Gruppen, je nach Leistungsvermögen von Handelszentren und entstehenden Industrieregionen dürften sich unterschiedliche Praktiken des Umgangs mit der politischen und rechtlichen Situation des Landes durchgesetzt haben. Dies kann für die parlamentarische Repräsentation der jeweiligen Initiatoren im englischen Parlament ebenso gegolten haben wie für die relative Staatsnähe oder -ferne deutscher Wirtschaftsbürger.

Dabei dürfte für die Haltung, mit der sich Wirtschaftsbürger, wenn sie die Initiative zu einem Eisenbahnprojekt ergriffen, an Regierung und Staat wandten, entscheidend gewesen sein, mit welcher Motivation und welchen Zielsetzungen sie zu Werke gingen. Sahen sie für ihre Strecke eine große schon vorhandene Nachfrage mit entsprechenden Ertragschancen in einem industrialisierenden urbanen Ballungszentrum oder erhofften sie von ihrem Projekt Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung der Region? Je nach derartigen Einstellungen hatten sie möglicherweise mehr den nationalen Markt oder regionale Konkurrenz untereinander im Blick. Je weniger gewiß ihnen die Ertragschancen einer rein auf den Markt gestützten Entwicklung schienen, desto eher richteten sie vermutlich ihre Erwartungen auf den Staat und hofften auf Förderungswürdigkeit ihres Vorhabens in einer spätmerkantilistischen Perspektive. Andererseits könnte die verstärkte Aktivität der Bankiers bei der Bündelung von Kapitalressourcen eine Alternative gewesen sein.

Diese regional unterschiedlich ausgeprägte Selbstgewißheit, auch die mehr oder weniger intensive Beteiligung beamteter (in Deutschland) oder professionell selbständiger Experten oder Juristen (in England) und des Adels könnten über Homogenität oder Heterogenität unternehmerischer Zielsetzung entschieden haben. Entsprechend läßt sich möglicherweise ein deutlicher Einfluß auf die rational geplante, nachvollziehbare Kontrolle der leitenden Angestellten identifizieren. Sollte es so etwas wie eine Berliner »Residenzstruktur« gegenüber rein wirtschaftsbürgerlich dominierten Projekten in der Rheinprovinz oder den anderen Handelszentren gegeben haben? Konnte der agrarisch strukturierte Süden Englands im Eisenbahnbau eine dem Wirtschaftsraum Lancashire/Yorkshire vergleichbare Entwicklung in Gang setzen? In welcher Weise unterschieden sich gegebenenfalls die Gruppen der Initiatoren und ihr Vorgehen?

Der Vergleich muß nicht nur die nationalen Unterschiede im Auge haben, sondern zugleich die Durchdringung der sozialen Realität und der wirtschaftlichen Aktivität durch den Staat berücksichtigen. Dabei wird die These des deutschen »Sonderweges« aus vorsichtiger Distanz geprüft,³⁹ müssen self-fulfilling prophecies vermieden werden, die eine unterschiedliche Eisenbahnentwicklung schon deshalb für unausweichlich halten, weil Staatstradition und Rechtssystem der beiden Länder sich so deutlich unterschieden. Schließlich kennzeichnete die Eisenbahnunternehmen ein großer

Bestand an Gemeinsamkeiten in allen Ländern, der sie als die größten Privatunternehmen des 19. Jahrhunderts, die größten nicht-staatlichen bürokratischen Organisationen, die ersten Kapitalgesellschaften dieser Dimension, die ersten Unternehmen mit einem geografisch derart ausgedehnten Operationsbereich und als erste Unternehmen mit einer eindeutigen Trennung der Aufgaben von Unternehmern und Managern ausweist. Der Chandlerschen These, daß sich funktionale Erfordernisse gegenüber jedweden politischen, rechtlichen oder sozialen Außeneinflüssen durchsetzten, steht die These der regional differenzierten Nutzung von Spielräumen durch Eisenbahnunternehmer gegenüber, die über unterschiedliche soziale Hintergrunderfahrungen verfügen.

Die Arbeit gliedert sich in sieben große Kapitel, die jeweils durch Leitfragen und konzeptionelle sowie begriffliche Prämissen eingeleitet werden.⁴⁰ Ein erster Teil stellt eine empirische Einführung der herangezogenen Unternehmen und eine Analyse zentraler Daten ihrer Entwicklung bereit. Die Expansion der einzelnen Unternehmen wird durch Analysen der Marktanteile der betrachteten Unternehmen ergänzt. Entstehung und Expansion der Eisenbahnmärkte beider Länder sowie ein Überblick über die Schwerpunkte der regionalen Wirtschaftsstrukturen sind Gegenstand des zweiten Kapitels. Ein dritter Teil widmet sich den unterschiedlichen rechtlichen und politischen Voraussetzungen unternehmerischen Agierens in beiden Ländern. Dabei soll das Augenmerk vor allem darauf gelegt werden, wie leistungsfähig und effizient die rechtlichen und politischen Verfahren die gesamtgesellschaftliche Interessenabwägung bewältigten. Diese drei Kapitel analysieren die Voraussetzungen, unter denen unternehmerisches Handeln in beiden Ländern stattfand. In einem vierten Kapitel stehen der Kapitalmarkt und die Finanzierung der Eisenbahnen im Mittelpunkt. Es folgt der zentrale Teil der Verknüpfung von Sozial- und Wirtschaftsgeschichte: eine umfassende kollektivbiografische Analyse der beteiligten Unternehmer beider Länder, differenziert nach Regionen und einzelnen Bahngesellschaften mit ihren Besonderheiten. Die ausführliche Erarbeitung der sozialen Zusammensetzung und der Beziehungen zwischen Eisenbahnunternehmern wird ergänzt durch ein anschließendes Kapitel zu den beiden zentralen Formen liberaler Assoziation, nämlich der Mitarbeit an anderen Aktiengesellschaften und der Beteiligung an der Politik. Das siebte Kapitel der Arbeit widmet sich umfassend den unternehmerischen Strategieentscheidungen. Die Analyse beginnt hier mit einer Übersicht der Vorbilder und Horizonte, an denen sich die Unternehmer orientieren konnten und stellt eine Betrachtung der Entscheidungsbeeteiligung den einzelnen Entscheidungsbereichen voran. Exemplarisch und ohne Anspruch auf vollständige Erfassung des Unternehmerhandelns werden fünf solche Sachgebiete analysiert: Fragen der Finanzierung und Kapi-

talstruktur, der Planung und Bauleitung, der Arbeitsbeziehungen, der Beziehungen zwischen Eisenbahngesellschaften und des Marktverhaltens sowie für Deutschland das Verhalten in Verstaatlichungssituationen. Ein Schlußkapitel resümiert die Ergebnisse des Vergleichs und bezieht die relativen wirtschaftlichen Erfolge der Unternehmensentwicklung mit ein.

II. Die Eisenbahngesellschaften

Eine Eisenbahn »besteht aus gehämmerten Eisenstangen von 15 Fuß Länge, acht Zoll Breite und ungefähr einem Zoll Dicke, und 35 Pfund Gewicht. Solcher Stangen liegen 4 nebeneinander in einer Entfernung von 4 Fuß 8 Zoll, folglich für 2 Wagen und mit einem, wie man denken sollte, gegen jede Gefahr sichernden Zwischenraum; sie sind mit der größten Genauigkeit mit den Enden ineinander gefügt.«¹ In einem gewissen Sinne bilden die vier Eisenstangen die empirische Grundlage dieser Arbeit, doch lohnten sie nicht die Betrachtung, ginge es nicht darum, daß und auf Initiative welcher Unternehmen sich diese Eisenstangen zunächst über die europäische, dann auch die übrige Welt zogen. Die vorliegende Untersuchung beschränkt sich auf die vergleichende Betrachtung zweier früher Eisenbahnländer: des Pioniers England und des schnellen und doch manchmal zögerlichen, auch verzögerten Nachfolgers Deutschland. Um genau zu sein: Die Arbeit beschäftigt sich vorrangig mit Preußen, blickt jedoch über dessen Grenzen hinaus, wo immer Linien die Grenzen überschritten oder das sich langsam bildende Eisenbahnnetz grenzüberschreitende Zusammenhänge insbesondere der Wirtschaft dokumentiert. Dabei wird sich der Blick auf Sachsen als eine Art Exkurs einfügen. Die in diesem Kapitel eingeführten Eisenbahngesellschaften werden der Analyse von Eisenbahnunternehmen und ihrem Handeln zugrunde liegen – beschränkt auf eine Anzahl wichtiger Eisenbahnen und in aller regionalen Vielfalt. Der Analyse hat die Information voranzugehen: hier zu dem, was die strukturelle Betrachtung Ereignisgeschichte zu nennen sich angewöhnt hat.

Mehrere Kriterien standen Pate bei der Zusammenstellung der empirischen Grundlage dieser Arbeit: Gesellschaften, die als Pioniere im Eisenbahnbau agierten, sollten für beide Länder berücksichtigt werden. Zugleich muß die Analyse der Eisenbahngesellschaften gewährleisten, daß die ausgewählten Unternehmen möglichst lange während des Betrachtungszeitraums dieser Studie am Markt aktiv waren. Sie mußten also auch aus diesem Grund zu den frühen Gründungen gehören. Außerdem sollten die untersuchten Bahnen zu den größeren Unternehmen gehört haben, so daß typische Charakteristika der Eisenbahnunternehmen der Industriellen Revolution darstellbar werden.

Die Auswahl der Eisenbahnen berücksichtigte ferner deren regionale

Verteilung, um einen regional sehr differenzierten Eisenbahnmarkt in einem ebenfalls regional ablaufenden Industrialisierungsprozeß erfassen zu können. Dies mußte jedoch zugleich Raum für eine aggregierte Betrachtung nationaler Ausprägungen der Eisenbahnentwicklung lassen. Schließlich sollte das sample der betrachteten Unternehmen ausreichen, einen signifikanten Anteil des jeweiligen Marktes abzudecken. Dieser Anteil lag für beide hier analysierten Länder bei jeweils etwa 25 % der Streckenlänge bzw. der Zahl der Beschäftigten, für die Kapitalinvestitionen ist er sogar höher anzusetzen.

Diese Unternehmen stellen jedoch keine Solitäre dar, sie wuchsen zunehmend in ein sich entwickelndes Eisenbahnnetz² der beiden Länder hinein, bildeten oder kauften Tochtergesellschaften, standen – jeweils regional – in Konkurrenz zueinander, grenzten Einflußbereiche ab in oligopolistischer Konkurrenz oder kooperierten im nationalen Rahmen. Die Auswahl der betrachteten Unternehmen mußte so getroffen werden, daß darauf Rücksicht genommen werden konnte, kurz: daß sich – wiederum – regionale Bezüge herstellen lassen.

1. Englische Vorbilder auf dem Weg zum Konzern

1.1. Die Entwicklung zur London and North Western Railway

Die erste Eisenbahn mit dampfbetriebenen Lokomotiven nahm in England bereits 1825 den Betrieb auf. Es war die Stockton and Darlington Railway. Im Grunde handelte es sich jedoch eher um eine Kohlenbahn, die zudem nicht immer mit Lokomotiven betrieben wurde. Für den Personenverkehr kamen längere Zeit noch Pferde zum Einsatz, die die Wagen über die Schienen zogen.³ Die erste ausschließlich dampfbetriebene, für Personen- und Güterverkehr gleichermaßen bedeutende Bahnlinie war jedoch die Liverpool-Manchester Railway (LMR). Die Gesellschaft wurde am 5.5.1826 mit einem Kapital von £ 510.000 inkorporiert,⁴ ließ 1829 eine Kapitalerhöhung um £ 127.000 sanktionieren, nahm in der weiteren Bauzeit drei Anleihen über insgesamt £ 300.000 auf und hatte bis Januar 1828 vom ordentlichen Aktienkapital £ 154.000 tatsächlich verbaut. Die Bauzeit dauerte jedoch noch über zweieinhalb Jahre, so daß die Linie im September 1830 in Betrieb ging.⁵ Das Kapital der Gesellschaft stieg auf £ 1.065.000 im Jahre 1838 (davon £ 865.000 eingezahlt) und £ 1.707.975 im Jahre 1845 (davon £ 1.224.935 eingezahlt).⁶ Diese Eisenbahn ist die Urahne der hier betrachteten Gesellschaften, sie erschloß mit ihren 53 km Streckenlänge die äußerst wichtige Verkehrs- und Handelsverbindung zwi-

schen Liverpool und Manchester. Interessenten im In- und Ausland orientierten sich am Erfolg dieser Bahn und zogen sie zur Legitimation weiterer Vorhaben heran.

Zwei weitere sehr frühe und wichtige Eisenbahngründungen erreichten größere Dimensionen und dürfen schon aus Gründen der weiteren Entwicklung des englischen Eisenbahnnetzes hier nicht fehlen: Am 6. Mai 1833 erhielten die London and Birmingham Railway (LBR) sowie die Grand Junction Railway (GJR), letztere von Birmingham an einen Punkt auf halbem Weg zwischen Liverpool und Manchester zum Anschluß an die Liverpool and Manchester Railway, die parlamentarisch abgesegnete Königliche Konzession.⁷ Die LBR wurde mit einem Grundkapital von £ 2,5 Mio. gegründet, erhöhte dieses 1838 um £ 625.000 und hatte bis 1838 £ 2.125.000 auch tatsächlich von den Aktionären eingefordert. Die Eröffnung der Linie fand noch 1838 statt.⁸ Die GJR entstand mit einem ursprünglichen Grundkapital von £ 1.091.800, das 1838 um die Hälfte erhöht wurde und nach weiteren Einzahlungen 1845 £ 2,48 Mio. erreicht hatte. Die GJR war ab Juli 1837 befahrbar, ab 1838 stand also eine durchgehende Eisenbahnstrecke von London nach Birmingham und weiter zum Welthafen Liverpool und den Industriegebieten Lancashires zur Verfügung.⁹

Bereits 1845 fusionierten LMR und GJR, 1846 vereinigten sich beide mit der LBR zu einem Unternehmen, der nunmehr größten Eisenbahngesellschaft des Landes. Das Produkt dieser frühen Großfusion von Eisenbahnunternehmen erhielt den Namen London and North Western Railway (LNW). Überschreitungen der geschätzten Baukosten und erste Erweiterungsinvestitionen hatten Kapitalerhöhungen notwendig gemacht, so daß die bereits mit der LMR vereinigte GJR £ 5.788.560, die LBR schon £ 8.653.750 und die in den Konzernverbund mit aufgenommene Manchester and Birmingham Railway £ 2.800.000 einbrachten. Einschließlich eines Fremdkapitalanteils von £ 5.747.310 in Anleihen erreichte die London and North Western Railway ein Grundkapital von £ 22.989.620. Das reine Aktienkapital betrug £ 17.242.310.¹⁰ Die weitere Kapitalentwicklung dieses Konzerns ließ die Spitzenposition als kapitalstärkste englische – und im Betrachtungszeitraum dieser Arbeit weltweit höchstkapitalisierte – Eisenbahngesellschaft unangefochten.¹¹ Ein kurzer Überblick in Tabelle II.1. zeigt eindrucksvoll, daß die LNW im Jahre 1895 umgerechnet in Reichsmark eine Bilanzsumme von nominal mehr als einem Drittel des in das preußische Staatsbahnnetz investierten Kapitals erreicht hatte!

Auch die Streckenlänge dieses hochkapitalisierten Unternehmens erreichte sowohl im innerenglischen als auch im internationalen Vergleich enorme Ausmaße. Die drei Ausgangslinien waren für die frühe Gründerzeit der Eisenbahnen an sich schon beachtliche Unternehmen, sie machten

nach ihrer Fertigstellung 1841 12,5 % des Streckennetzes im Vereinigten Königreich (UK) aus (vgl. Tabelle II.2.).

Tabelle II.1.: Bilanzsumme der LNW in £ Sterling

Jahr	Grundkap.	Eigenkap.	in %	Fremdkap.	in %	in % E. ¹
1846	22.989.620	17.242.310	75,0	5.747.310	25,0	18,2 ²
1851	>29.000.000					11,5 ²
1875	61.589.000					10,1 (1874)
1883	95.750.000	34.500.000	36,0	61.250.000	64,0	14,6
1895	116.554.000					11,3 (1896)

1 Marktanteil der Gesellschaft am englischen Netz, Bezugsjahr teilweise abweichend angeben.

2 Bezugsgröße ist hier das Kapital im United Kingdom nach Mitchell.

Quellen: *Steel*, S. 134; *Gourvish*, Mark Huish, S. 108; *Cohn*, Nationalökonomie, Bd. 3, S. 862f.; *ders.*, Eisenbahnpolitik, S. 875f.; *Mitchell*, British Statistics, S. 543.

Tabelle II.2.: Anteile der Gesellschaften (Nord) am Streckennetz und am Aktienmarkt

	LMR (1826)	GJR (1833)	LBR (1833)
Streckenl.	53 km	130 km	177 km
Ant. 1841	1,9 %	4,4 %	6,2 % = 12,5 %
Kap.ant.I	81,0 %	25,7 %	61,8 %
Kap.ant.II	39,0 %	12,2 %	29,3 %
Kap.ant.III	2,7 %	4,0 %	5,0 % = 11,7 %

Erläuterungen: Streckenl. = Länge der ursprünglich parlamentarisch sanktionierten Linie.

Ant. 1841 = Anteil der betreffenden Bahnlinie am Streckennetz des UK im Jahre 1841, also nach Eröffnung aller vier Linien.

Kap.ant.I = Anteil der Gesellschaft am neu emittierten Kapital ihres Gründungsjahres (England und Wales)

Kap.ant.II = Anteil der Gesellschaft am bis zum Ende des Gründungsjahres insgesamt emittierten Kapital (England und Wales)

Kap.ant.III = Anteil der Gesellschaft am bis zum Ende des Jahres 1844 insgesamt emittierten Kapital (England und Wales) unter Berücksichtigung zwischenzeitlicher Kapitalerhöhungen.

Quelle: *Reed*, S. 2, Appendix A, Table A.1.

360 km des nationalen Netzes von 2.857 km gehörten zu dieser Gruppe von Gesellschaften. 1846 erreichte der fusionierte Konzern eine Streckenlänge von 676 km und damit einen Netzanteil von 17,2 % der britischen 3.931 km, die bis 1845 gebaut worden waren. Bis 1875 expandierte die LNW auf 2.553 km und einen Anteil am britischen Netz von 10,9 %.¹² Dieses größte der regional entstandenen Eisenbahnsysteme¹³ dominierte den vielversprechenden und stark entwickelten Verkehr zwischen London und dem industrialisierenden Nordwesten Englands mit dem Welthafen Liverpool.

1.2. Westen und Südwesten Englands. Konkurrierende Bahnsysteme

An die LNW grenzten im Süden bzw. Südwesten Englands zwei weitere große Eisenbahnunternehmen an und konkurrierten dort um regionale Vorherrschaft: Die Great Western (GWR) und die London and South Western Railway (LSW). Beide gehören zu den frühesten englischen Eisenbahngründungen und erhielten die Königliche Konzession nach parlamentarischer Sanktion am 25.7.1834 bzw. am 31.8.1835.¹⁴

Die Great Western verband mit ihrer 187 km langen Linie den Hafen Bristol mit London und war damit die längste Einzellinie in der frühen Gründungszeit englischer Eisenbahnen. Ihre Entstehung verdankte die GWR der Initiative einiger Bristoler Kaufleute, die Londoner Partner mobilisierten und so auf eine schnelle, konkurrenzfähige Verbindung des Seehafens Bristol mit London hinarbeiteten. Diese Konkurrenzangst gegenüber dem führenden britischen Hafen Liverpool mochte das Handeln der Bristoler Initiatoren motiviert haben, an der wirtschaftlichen Überlegenheit Lancashires änderte sich jedoch dadurch nichts.

£ 2,5 Mio. Kapital (90 % des im Jahre 1835 überhaupt konzessionierten und 6,8 % des bis Ende 1844 insgesamt emittierten englischen Eisenbahnkapitals¹⁵) waren bei der Gründung der GWR für notwendig erachtet worden, im Oktober 1837 war die Hälfte eingezahlt. Im Juni 1839 wurde das Kapital um £ 1,25 Mio. erhöht, 1840 wurden weitere £ 750.000 notwendig, um den Bau bis 1841 fertigstellen zu können. Der Kapitalbedarf der GWR stieg rasant sowohl für Bedürfnisse der ursprünglichen Linie als auch für spätere Expansion. Neue Linien schlossen sich in Richtung Exeter und weiter in den Südwesten Englands an, in die Bergbauregionen Südwaales' ebenso wie in Richtung Norden nach Birmingham über Oxford, und weiter nach Wolverhampton, schließlich bis nach Birkenhead, Liverpool an der Mündung des Mersey gegenüber gelegen. Wie Tabelle II.3.