Unbekannte Intermediäre : schweizerische Handelsfirmen im 19. und 20. Jahrhundert

Autor(en): **Dejung, Christof**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire**

Band (Jahr): **17 (2010)**

Heft 1: **Wirtschaftsgeschichte in der Schweiz : eine historiographische Skizze = L'histoire économique en Suisse : une esquisse historiographique**

PDF erstellt am: **27.04.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-306551

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Unbekannte Intermediäre

Schweizerische Handelsfirmen im 19. und 20. Jahrhundert

Christof Dejung

Wenn man ausländischen Beobachtern und statistischen Angaben glauben will, dann ist die Schweiz ein ausgezeichneter Nährboden für Handelsfirmen. Der deutsche Nationalökonom Arwed Emminghaus etwa schrieb im Jahr 1861: «Der Schweizer ist Kaufmann von Haus aus; er war von jeher darauf angewiesen, […] seine Bedürfnisse dem Auslande unter für ihn möglichst günstigen Bedingungen abzukaufen» (Emminghaus 1861: 18). Deshalb sässen «an allen Enden der Welt […] Schweizerische Handelskolonien und lassen es sich angelegen sein, der Industrie ihres Heimatlandes immer neue Absatzwege zu verschaffen, ihr immer neue Quellen für Gegenstände ihres Bedarfs zu eröffnen» (Emminghaus 1861: 152). Dass diese Einschätzung weit mehr ist als eine historiografische Kuriosität, zeigt sich daran, dass anfangs der 1990er-Jahre – also 130 Jahre nach Emminghaus' Bericht – etwa ein Drittel der weltweit bedeutendsten Handelsfirmen für Metalle, Getreide, Rohöl, Baumwolle und Kaffee ihren Hauptsitz in der Schweiz hatten (Chalmin/El Alaoui 1990). Damit war die Schweiz hinter Grossbritannien das weltweit zweitwichtigste Zentrum für den Rohstoffhandel (Guex 1998: 150).

Trotz dieser erstaunlichen Umstände ist die Geschichte der Schweizer Handelsfirmen bisher erst ansatzweise erforscht. Dies hat unter anderem damit zu tun, dass diese Firmen in der Öffentlichkeit kaum präsent sind. Während die industrielle Produktion mit riesigen Fabrikarealen, rauchenden Kaminen und dem Bau von Arbeitersiedlungen unübersehbare Spuren in der Landschaft hinterlassen hat und die Produkte der modernen Konsumgesellschaft sowohl auf den Plakatwänden der Städte wie auch in den Haushalten allgegenwärtig sind, ist die Tätigkeit von Import- und Exportfirmen nur einem kleinen Kreis von wirtschaftlichen Akteuren bekannt. Handelsfirmen zeichnen sich zudem oft durch einen ausgeprägten Hang zur Diskretion aus. Da sie sich meist in Privatbesitz befinden, sind sie nicht gezwungen, ihre Bilanzen offen zu legen. Zahlen über Umsätze und Gewinne beruhen oft einzig und allein auf groben Schätzungen. Nicht nur in der schweizerischen Historiografie hatten Handelsfirmen bisher einen bloss marginalen Stellenwert, dasselbe gilt auch für die

internationale Forschung. Das Fehlen eines eigentlichen Forschungsstandes wurde schon verschiedentlich beklagt (Jones 1998: 1 f.; Casson 1998a), da sich anhand der Geschichte von Handelsfirmen zentrale Probleme der neueren Wirtschaftsgeschichte angehen lassen: Welche Kompetenzen müssen Kaufleute haben, um Beziehungen mit Geschäftspartnern auf verschiedenen Kontinenten aufrecht zu erhalten? Wie konstituieren sich Märkte aufgrund ihrer Tätigkeit? Wie veränderte sich der Welthandel durch die Industrialisierung sowie die Beschleunigung von Transport und Kommunikation und dem von Alfred Chandler beobachteten Bedeutungsgewinn von *economies of scale and scope* ab dem späten 19. Jahrhundert (Chandler 1990)? Inwiefern ist die Geschichte des internationalen Handels durch politische und ökonomische Machtbeziehungen geprägt?

Während die Heftbeiträge von Marc Perrenoud und Cédric Humair den Schweizer Aussenhandel aus der staatlichen Perspektive als wirtschaftlichen Austausch zwischen einzelnen Volkswirtschaften beschreiben, soll auf den folgenden Seiten der internationale Handel anhand der Geschichte von Handelshäusern aus einer mikrohistorischen und akteurspezifischen Perspektive beleuchtet werden. Zuerst wird ein Überblick über die Literatur zur Geschichte der schweizerischen Handelsfirmen im 19. und 20. Jahrhundert geboten. Daraufhin werden die theoretischen Ansätze vorgestellt, mit deren Hilfe sich das Thema angehen lässt, und zum Schluss wird auf die Quellenlange und die Defizite der bisherigen Forschung hingewiesen und es werden mögliche Forschungsperspektiven präsentiert.

Literaturüberblick zur Geschichte schweizerischer Handelsfirmen

Wenn im Folgenden von international tätigen Handelsfirmen die Rede ist, dann sind damit Unternehmen gemeint, die sich schwerpunktmässig mit dem Import- und Exporthandel beschäftigen und in der Regel Niederlassungen oder Agenturen in anderen Ländern haben (Chapman 1992: 3). Eine erste Annäherung an die Geschichte einzelner Schweizer Handelshäuser wird ermöglicht durch verschiedene im Umfeld dieser Firmen entstandene Bücher. Diese genügen zwar nicht wissenschaftlichen Kriterien und vernachlässigen meist den sozialen und politischen Kontext. Dennoch sind sie unverzichtbar, wenn man sich für die Tätigkeit von Firmen wie André & Cie. (André & Cie 1977, 1997), der Basler Handelsgesellschaft (Wanner 1959), Gebrüder Volkart (Rambousek/Vogt/Volkart 1990), Geilinger & Blum beziehungsweise Paul Reinhart (Hauser/Fehr 1922), Simonius, Vischer & Co. (Wanner 1969) oder Diethelm-Keller und Siber Hegner (Siber Hegner 1965; Eggenberger 1987; Bartu 2005) interessiert.

Die Geschichte der Schweizer Handelsfirmen im 20. Jahrhundert wird überblicksartig in einem Artikel von Sébastien Guex dargestellt, welcher fünf der wichtigsten Firmen – André, Diethelm-Keller, die Basler Handelsgesellschaft, Volkart und die Marc-Rich-Gruppe – porträtiert (Guex 1998). Der Beitrag analysiert Besitzverhältnisse und interne Organisationsstruktur und unternimmt den Versuch einer Schätzung der Firmenumsätze. Darüber hinaus widmet er sich der Frage, warum ausgerechnet die Schweizer Handelsfirmen international derart erfolgreich waren. Neben der Neutralität und der politischen Stabilität der Schweiz, der Verschonung vor den beiden Weltkriegen, einer unternehmensfreundlichen Steuerpolitik und der Nähe zum schweizerischen Finanzplatz nennt Guex die Lage des Landes an der Kreuzung der europäischen Nord-Süd- und West-Ost-Handelswege als wichtigste Faktoren. Aufgrund dieser geografischen Lage konnten Schweizer Kaufleute seit dem Mittelalter Kompetenzen und Netzwerke entwickeln, die ihnen erlaubten, sich erfolgreich im internationalen Handel zu bewegen. Einen bis heute nicht übertroffenen Überblick über diese Entwicklung stellt dabei das 1943 erschienene Werk *Der schweizerische Grosshandel in Geschichte und Gegenwart* dar (Iselin/Lüthy/Schiess 1943).

Neben den oben angeführten Erklärungsansätzen dürften aber auch der hohe Qualitätsstandard der protoindustriellen Textilproduktion, die frühe Industrialisierung sowie der kleine Heimmarkt dafür verantwortlich sein, dass die Schweizer Unternehmer ihre Produkte ab dem 18. Jahrhundert zunehmend auf dem Weltmarkt absetzten. Da ihnen der europäische Markt aufgrund der protektionistischen Wirtschaftspolitik vieler Staaten verschlossen blieb, begannen die Schweizer Textilfabrikanten, ihre Produkte in grossem Stil nach Nord- und Südamerika sowie in die Levante zu exportieren. Für diese Exporte betrieben sie enge Kooperationen mit international tätigen Handelshäusern (Weisz 1955; Peyer 1968: 182–189). Ab 1840 rückten zudem Afrika, Indien und Südostasien als Absatzgebiete ins Blickfeld. Um 1845 gingen 40–50 Prozent der schweizerischen Exporte nach Nord- und Südamerika und 15–20 Prozent nach Asien und in den Nahen Osten (Weisz 1936; Fischer 1990; Veyrassat 1991, 1993). Die Schweiz war damit nach Ansicht von Thomas David und Bouda Etemad (1998: 20) «vielleicht das einzige Land der ‹entwickelten Welt›, welche seine industrielle Revolution erfolgreich verwirklicht hat, indem es sich auf ferne Absatzmärkte stützte».

Für ihre Exporte pflegten die Schweizer Fabrikanten Geschäftsbeziehungen mit Handelsunternehmen in den jeweiligen Hafenstädten, welche die Produkte gegen eine Kommission auf den fremden Märkten vertrieben. Zum Teil wurden diese Handelshäuser von Schweizer Kaufleuten geführt, in vielen Fällen handelte es sich aber um ausländische Firmen, mit denen die Schweizer Industrieunternehmen über schweizerische Kaufleute in Kontakt kamen. Die Fabrikanten waren weniger an kurzfristigen Gewinnmöglichkeiten interessiert, sondern sie versuch-

ten langfristige Geschäftsbeziehungen mit vertrauenswürdigen Handelshäusern aufzubauen. Die Produzenten waren dabei darauf angewiesen, dass ihnen die Handelsfirmen bei Absatzproblemen sofort Order zur Produktionsdrosselung gaben. Andernfalls drohte den Herstellern die Gefahr, auf unverkäuflichen Lagerbeständen sitzen zu bleiben und im schlimmsten Fall Konkurs zu gehen (Veyrassat 1982; Fischer 1990).

Gute Kontakte zu Kaufleuten in den wichtigen Handelsplätzen waren zudem wichtig, da diese den Schweizer Textilproduzenten wertvolle Informationen über gerade angesagte Farben und Muster liefern konnten. Ab den 1830er-Jahren begannen grössere Industrieunternehmen, zu diesem Zweck eigene Vertreter und Reisende zu beschäftigen (Fischer 1990: 198). In vielen Fällen wurden Marktinformationen aber weiterhin durch die vor Ort tätigen Kaufleute eingeholt (Alder 1929: 76 f.; Peter 1956). Wie wichtig diese Informationen waren, zeigt der Bericht eines Inspektors, der 1846 im Auftrag der belgischen Regierung die Schweiz besuchte. Er zeigte sich überaus beeindruckt vom kaufmännischen Geschick der Schweizer Unternehmer, das demjenigen der belgischen Fabrikanten weit überlegen sei: «Nous ne savons pas, comme les Suisses, quelle marchandise se vend dans chaque localité, quels sont les goûts et les habitudes des consommateurs suivant les climats et les mœurs dans les différentes parties du monde; nous travaillons trop souvent à l'*aventure,* comme l'on a déjà dit.» Zur Illustration schilderte er einen Besuch in der Winterthurer Firma Greuter & Rieter, die Mitte der 1840er-Jahre gar eigens einen Zeichner nach Sumatra geschickt hatte, um Farbe, Motive und Gerüche der dortigen Sarongs zu studieren. Die Winterthurer Stoffdruckerei kopierte dabei sogar gewisse als Fehler wahrgenommene Unregelmässigkeiten, da die Käuferinnen diese offenbar als Qualitätsmerkmal ansahen (Kindt 1847: 23 ff.).

Auch wenn sich die bis hierhin erwähnten Studien mit der Herausbildung eines globalen Marktes für Schweizer Industriewaren beschäftigen, so ist ihr inhaltlicher Fokus doch klar national. Es geht um die Entwicklung der schweizerischen Industrie und um die Frage, wie Schweizer Produkte in Übersee vertrieben wurden. Die lokalen Geschäftssitten in den fremden Ländern, die soziale Einbettung der jeweiligen Märkte oder das Funktionieren der dortigen Handelsnetzwerke werden in der Regel ebenso wenig thematisiert wie die politischen Strukturen und die weltwirtschaftlichen und militärischen Machtverhältnisse, die oft einen entscheidenden Einfluss auf den Marktzugang von europäischen Kaufleuten hatten. Solche Fragen werden dagegen in den kolonial- oder globalgeschichtlich ausgerichteten Arbeiten angesprochen, welche die Geschäfte der Schweizer Unternehmen explizit vor dem Hintergrund von globalen Machtstrukturen untersuchen. So beschreibt Béatrice Veyrassat (1993) in ihrer Studie zur Geschichte von Schweizer Kaufleuten in Lateinamerika

im 19. Jahrhundert unter anderem die Netzwerke zwischen Schweizern und lokalen Unternehmern. Andrea Franc untersucht den Kakaohandel der Basler Handelsgesellschaft an der Goldküste in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts und zeigt dabei, wie diese Schweizer Firma Teil eines Kartells von europäischen Handelshäusern war, das nicht nur die lokalen Kakaopreise drückte, sondern auch aufstrebende afrikanische Kaufleute daran hinderte, Kakao in Eigenregie nach Europa zu verschiffen (Franc 2008). Beat Witschi beschreibt in seiner Studie die Strategien von Schweizer Kaufleuten in der Levante zwischen 1848 und 1914 (Witschi 1987). Er schildert darin, wie Schweizer als Konsuln für europäische Grossmächte tätig waren oder wie sie durch griechische, jüdische oder türkische Handelshäuser mit einheimischen Kaufleuten im Landesinnern in Kontakt treten konnten. Um gegen das Ausbleiben von Zahlungen gewappnet zu sein, verlangten die europäischen Kaufleute häufig Immobilien als Sicherheiten für ihre Vorschüsse. Derartige Geschäfte mussten allerdings über Strohmänner abgewickelt werden, da Europäer bis 1868 im Osmanischen Reich kein Recht auf Grunderwerb hatten. Witschi bezeichnet das Verhalten der Schweizer Kaufleute als «Sekundärimperialismus», da sie vom militärischen Druck der europäischen Grossmächte auf das Osmanische Reich profitiert hätten. Auch die in Asien tätigen Schweizer Handelsfirmen wie Volkart (gegründet 1851 in Winterthur und Bombay), Siber & Brennwald (gegründet 1865 in Yokohama) oder Diethelm & Co. (gegründet 1887 in Singapur) profitierten davon, dass die kolonialen Mächte Ende des 19. Jahrhunderts weite Teile der Erde für den Welthandel öffneten – nicht selten mit Waffengewalt. Die Frage, ob man deshalb von einem «schweizerischen Imperialismus» sprechen könne, wird in der Literatur immer wieder kontrovers diskutiert (Stucki 1969; David/Etemad 1998).

Ein weiterer Forschungszweig, der die schweizerische Wirtschaftsgeschichte mit Fragen von globalen Machverhältnissen in Verbindung bringt, befasst sich mit den Beziehungen von Schweizer Produktions- und Handelsfirmen zum transatlantischen Sklavenhandel (Stettler/Haenger/Labhardt 2004; David/Etemad/Schaufelbuehl 2005; Fässler 2005). Vor dem Verbot der Sklaverei beteiligten sich Unternehmer aus Basel, Neuenburg, Genf oder Bern in grossem Stil am Dreieckshandel zwischen Europa, Afrika und den beiden Amerikas und damit direkt oder indirekt am Sklavenhandel. Die Zucker-, Kaffee- und Baumwollproduktion in der Karibik, in Brasilien und den USA beruhte ganz auf Sklavenarbeit. Auch die europäische Textilwirtschaft war bis in die 1830er-Jahre eng mit dem Sklavenhandel verknüpft. Die auf den Plantagen produzierte Baumwolle wurde nach Europa gebracht, wo sie versponnen, gewoben und bedruckt wurde. Die Textilien gingen anschliessend über Häfen wie Nantes, Bordeaux, Genua, Cadiz oder Lissabon nach Westafrika, wo man sie gegen

schwarzafrikanische Sklaven eintauschte, die wiederum über den Atlantik verschifft und als Arbeitskräfte an die Plantagenbesitzer verkauft wurden.

Erst ansatzweise wurde hingegen die Frage untersucht, wie der Fernhandel durch die wirtschaftlichen Veränderungen geprägt wurde, die in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts erfolgten und von Alfred Chandler beschrieben wurden (Chandler 1990). Bis Mitte des 19. Jahrhunderts wurde der Fernhandel meist durch kleinere und mittlere Handelshäuser betrieben, die eine breite Produktpalette im Angebot hatten, welche von Schmuck und Textilwaren bis hin zu Zucker, Gewürzen und Baumwolle reichte. Ab der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts genügten diese Handelshäuser den Bedürfnissen der industriellen Produktion nicht mehr. Nun wurden Rohstoffe wie Baumwolle, Seide, Kaffee oder Kakao durch spezialisierte Importeure nach Europa eingeführt, die Skalenerträge erzielen mussten, um konkurrenzfähig zu bleiben. Die Etablierung genau definierter Qualitätsstandards erlaubte es diesen Firmen, ihre Waren telegrafisch und per Preislisten an europäische Fabriken zu verkaufen. Ausserdem konnte durch diese Standardisierung die Rohstofftransaktionen mit Termingeschäften an den Rohstoffbörsen von Liverpool, London, Chicago, New York, Amsterdam, Bremen oder Le Havre gegen Preisänderungen abgesichert werden. Zur Sicherung der Produktqualität gründeten viele Handelsfirmen in den Anbauländern Einkaufsagenturen im Landesinnern, um dort die Rohstoffe auf lokalen Märkten oder direkt von den Pflanzern aufzukaufen. Diese Rückwärtsintegration war in grossem Stil erst möglich geworden, nachdem die Anbaugebiete durch Eisenbahnlinien direkt mit den Küstenstädten verbunden waren, von wo die Waren in die Industrieländer verschifft wurden. Grössere Handelshäuser verfügten dabei über eine Kundschaft, die weit über ihr eigenes Herkunftsland hinausging. Gebrüder Volkart etwa, im 20. Jahrhundert eines der grössten Schweizer Handelshäuser, besass in den 1920er-Jahren über 150 Verkaufsagenturen in 18 europäischen Ländern sowie Tochtergesellschaften in Osaka, Shanghai, Singapur und New York (Dejung 2007). Da der Rohstoffhandel durch die Gründung von Einkaufs- und Verkaufsagenturen sowie die Steigerung der Umsätze äusserst kapitalintensiv geworden war, wurde Ende des 19. Jahrhunderts der überwiegende Teil des weltweiten Rohstoffhandels durch einige wenige grosse Firmen abgewickelt, die zum Teil enorme Umsätze tätigten (vgl. Killick 1987: 256). Das Transportproblem im Überseehandel wurde dabei unterschiedlich gelöst; während die meisten Firmen für den Transport ihrer Waren Frachtraum auf regulären Linienschiffen charterten, integrierten andere die Spedition in die Firmenhierarchie und erwarben eigene Transportmittel.

Mit der zweiten Industrialisierungswelle etablierten sich in der Schweiz ab der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zahlreiche Grossunternehmen im Bereich von Maschinenindustrie, chemischer Industrie und Nahrungsmittelindustrie. Während

diese Firmen den Absatz in Europa oft durch eigene Vertretungen abwickelten und ab der Jahrhundertwende auch zunehmend eigene Produktionsanlagen im europäischen Ausland gründeten (Schröter 1990), wurde der Vertrieb in Übersee häufig über dort niedergelassene Handelsfirmen vorgenommen (Welter 1915; Hauser-Dora 1986).

Aktuelle Forschungslandschaft und theoretische Ansätze

Da es zur Geschichte der schweizerischen Handelsfirmen bloss einen disparaten Forschungsstand gibt, sollen wesentliche Leitlinien zur Erforschung der Geschichte von Handelsfirmen anhand der internationalen Literatur nachgezeichnet werden. Bis heute unerreicht für einen Überblick über die Geschichte des modernen Welthandels und die Funktion von Handelsfirmen für den Handel mit Rohstoffen ist eine bereits etwas ältere Studie von Philippe Chalmin (Chalmin 1985). Ein weiteres zentrales Werk ist Stanley Chapmans Studie über die Entwicklung des Handels zwischen der industriellen Revolution und dem Ersten Weltkrieg (Chapman 1992). Chapman schildert einerseits die Geschichte von grossen britischen Handelshäuser wie Jardine Matheson, James Finlay oder Ralli Brothers und beschreibt andererseits die Entwicklung der Geschäftsformen, die Finanzierung der Handelsgeschäfte und die Zusammenarbeit zwischen britischen Industriellen und Handelshäusern, insbesondere für den Export in die britischen Kolonien.

Chapman geht auch ausgiebig auf die Veränderungen des internationalen Handels durch die Einführung des Telegrafen ein. Ab Ende des 19. Jahrhunderts wurde immer wieder die Ansicht geäussert, dass die Kommunikationsrevolution die Rolle der Handelsfirma als Vermittlerin zwischen Produzenten und Konsumenten überflüssig gemacht habe, da diese durch die Telegrafie direkt miteinander in Verbindung treten könnten (Chapman 1992: 15). Tatsächlich diversifizierten verschiedene klassische Handelsfirmen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts aufgrund der sinkenden Margen im Fernhandel und entwickelten sich zu Handelsbanken und Schifffahrtslinien oder übernahmen das Management von Minen, Plantagen oder Industriebetrieben. Geoffrey Jones erklärt dies damit, dass Handelsfirmen ganz spezifische Wettbewerbsvorteile hatten, die nicht zuletzt auf der Kenntnis von fremden Märkten und der Zuverlässigkeit von Geschäftspartnern in anderen Ländern beruhten (Jones 2000). Sie konnten damit eine Wissens- und Vertrauenslücke schliessen und die Informations- und Transaktionskosten von internationalen Handelsgeschäften reduzieren. Dabei entstanden Skalenerträge, da die Kosten für die Akquisition zusätzlicher Informationen sanken. Dies erklärt nach Ansicht von Jones, warum Handelsfirmen

immer wieder in nicht handelsspezifische Bereiche diversifizierten. Aufgrund ihrer sozialen Einbettung in fremde Märkte (Granovetter 1985) erkannten sie frühzeitig neue Geschäftsmöglichkeiten und konnten dementsprechend eine geschäftliche Vorwärts- oder Rückwärtsintegration vornehmen. Dabei gibt es allerdings keine lineare Entwicklung, etwa in dem Sinn, dass alle Handelsfirmen sich früher oder später zu Industrieunternehmen oder Finanzdienstleistern entwickeln würden. Auch im 20. Jahrhundert spielten spezialisierte Handelshäuser eine wichtige Rolle als Rohstoffzulieferer in die Industrieländer oder als Vermittler bei Exporten von technischen Grossanlagen (Chalmin 1980). Je nach Firmenphilosophie, geschäftlicher Ausrichtung oder geografischem Schwerpunkt konnten die Handelshäuser ganz verschiedene Entwicklungspfade einschlagen. Dies lässt sich auch anhand der Geschichte von verschiedenen Schweizer Handelsfirmen im 20. Jahrhundert zeigen. Während Gebrüder Volkart den geschäftlichen Schwerpunkt stets auf den Rohstoffhandel legten und im 20. Jahrhundert zu einer der weltweit bedeutendsten Baumwoll- und Kaffeehandelsfirmen wurden, entwickelte sich die aus der Marc-Rich-Gruppe hervorgegangene Firma Glencore zu Beginn des 21. Jahrhunderts von einem Rohstoffhändler mehr und mehr zu einem Bergbaukonzern. Das Handelshaus DKSH wiederum, das aus einer Fusion der traditionsreichen Firmen Diethelm, Keller und Siber Hegner hervorgegangen war, gab das eigentliche Handelsgeschäft gegen Ende des 20. Jahrhunderts auf und entwickelte sich zu einem Dienstleistungsunternehmen, welches Industriebetriebe bei Exportgeschäften nach Ost- und Südostasien unterstützt und sie bei Investitionen in dieser Region berät. Die Firma kann dabei auf ein Wissen zurückgreifen, das sie über Generationen hinweg mit Handelsgeschäften akkumuliert hat.

In der neueren Unternehmensgeschichte stehen somit für die Untersuchung von Handelsfirmen nicht zuletzt institutionenökonomische Ansätze im Zentrum (vgl. Coase 1937; Williamson 1985, Ellerbrock/Wischermann 2004). Mit diesen Ansätzen lässt sich untersuchen, wie Handelsfirmen Vertrauensbeziehungen zu ihren Kunden und Zulieferern aufbauten, wie sie Verträge durchsetzten, und wann und weshalb bestimmte geschäftliche Tätigkeitsbereiche in die Organisationsstruktur der Firma integriert oder aus ihr ausgegliedert wurden. Umgekehrt lässt sich so der Frage nachgehen, wann und wo produzierende Unternehmen eigene Vertriebsstrukturen aufbauten – etwa in der Form von Reisenden (Rossfeld 2008), firmeneigenen Vertretungsbüros oder branchenspezifischen Exporthandelsgesellschaften (Emminghaus 1861: 179–183; Welter 1915: 110 ff.) –, die denen von spezialisierten Kaufmannsunternehmen ähnelten.

Eng verwandt mit institutionenökonomischen Ansätzen ist die Theorie des Unternehmers. Unternehmer können, in den Worten von Mark Casson als Spezialisten angesehen werden, «die über die Fähigkeit verfügen, Informationen mit der

Aussicht auf Gewinn zu synthetisieren, indem sie Daten, Konzepte und Ideen auswerten, deren Bedeutung anderen Menschen nicht immer bewusst ist» (Casson 2001). Da Informationen im internationalen Handelsgeschäft eine immens grosse Bedeutung haben, trifft dieser Befund in besonderem Ausmass auf die Tätigkeit von Handelsfirmen zu (Casson 1998a).

Handelsfirmen sind jedoch – wie alle Unternehmen generell – keine einheitlichen Gebilde, sondern sie stellen eine Koalitionen von Mitarbeitenden mit jeweils ganz unterschiedlichen Interessen dar. Diese «mikropolitischen» Verhältnisse können als Transaktionskosten für den Betrieb aufgefasst werden (Welskopp 2000). Insbesondere im Fernhandel war es aufgrund der grossen Distanzen für die Firmeninhaber oft schwierig, die Angestellten in den überseeischen Niederlassungen zu kontrollieren. Die Firmenleitung musste insbesondere verhindern, dass ihre Angestellten in den Zweighäusern begannen, Geschäfte auf spekulativer Basis zu tätigen oder Gelder zu unterschlagen. Im Gegensatz zu Produktionsbetrieben, in denen viele Arbeitsabläufe routinisiert waren und deshalb von den Firmeneignern gut überwacht werden konnten, konnten in Handelsfirmen die bedeutendsten Arbeitsschritte wie Selektion, Preisvereinbarungen oder das Herstellen von Kundenkontakten nicht zur Routine gemacht werden. In vormoderner Zeit beschäftigten die Handelshäuser deshalb an den verschiedenen Handelsorten oft Personen, die ihnen durch familiäre, regionale oder konfessionelle Bande verpflichtet waren, um opportunistisches Verhalten so weit als möglich zu unterbinden (Chapman 1992: 93; Greif 1992; Gorissen 2003).

Als ab Mitte des 19. Jahrhunderts im internationalen Handel ein Konzentrationsprozess einsetzte, entstanden multinationale Handelshäuser mit einer grossen Zahl von Niederlassungen und Agenturen, die von einem professionellen Management (vgl. Chandler 1990) geführt wurden. Da sich die langfristigen Investitionen – im Gegensatz zu industriellen Grossbetrieben – in Grenzen hielten und die laufenden Geschäfte durch Bankkredite finanziert werden konnten, blieb ein Grossteil der Handelsfirmen in Privatbesitz. Für die Überwachung von solchen Unternehmen mit oft Tausenden von Mitarbeitern auf mehreren Kontinenten waren die Kontrollmechanismen des traditionellen Familienkapitalismus jedoch nicht mehr ausreichend. Die Firmeninhaber setzten deshalb nebst einem strikten Monitoring – das durch die Verbesserung der Kommunikations- und Transportmöglichkeiten erleichtert wurde – auf die Etablierung einer vertrauensbasierten Firmenkultur, um spekulative oder missbräuchliche Geschäfte der Angestellten zu verhindern. Eine wichtige Rolle spielte dabei deren jahrelange Sozialisierung. Die Angestellten konnten in der Regel davon ausgehen, für die gesamte Dauer ihres Berufslebens beim betreffenden Handelshaus eine Beschäftigung zu finden. Dies nicht zuletzt, weil sie im Lauf ihrer beruflichen Tätigkeit ein immenses Wissen über die von der Firma gehandelten Produkte sowie über

die Geschäftssitten der jeweiligen Märkte erworben hatten und deshalb für ihre Arbeitgeber oft nur schwer ersetzbar waren (Jones 2000).

Ganz allgemein zeigt die Geschichte von Handelsfirmen, dass Märkte nicht automatisch durch Angebot und Nachfrage entstehen, sondern dass es ökonomische Akteure braucht, die aufgrund ihrer spezifischen Kompetenzen diese Märkte schaffen beziehungsweise Dienstleistungen – wie Selektion und Aufbereitung von Waren, Organisation des Transports, Lagerhaltung, Kreditgewährung oder Herstellung von Kundenkontakten – bereit stellen, damit räumlich getrennte Käufer und Verkäufer miteinander in Beziehung treten können (Bammatter 1958: 3 f.; Chalmin 1985: 95–184). Forscher wie John Hicks oder Carsten Herrmann-Pillath weisen deshalb dem Kaufmann als Intermediär von ökonomischen Transaktionen eine zentrale Rolle für die Herausbildung von Märkten zu (Hicks 1969; Herrmann-Pillath 2001).

Aus einer handlungstheoretischen Perspektive können Märkte somit als Strukturen aufgefasst werden, die sich aufgrund des Handelns ökonomischer Akteure herausbilden. Marktstrukturen wären damit das Resultat von sich verdichtenden regelmässigen ökonomischen Tauschakten. Sie schaffen Handlungsroutinen und -zwänge, die wiederum das Handeln der Marktteilnehmer kanalisieren. Ein solches, an die Strukturierungstheorien von Max Weber (Weber 1972) und Anthony Giddens (Giddens 1984) angelehntes Verständnis von Märkten ist wiederum anschlussfähig an neuere Ansätze aus der Globalgeschichte. Jürgen Osterhammel und Niels P. Petersson etwa plädieren – ihrerseits in Anlehnung an Manuel Castells (Castells 2000) – dafür, Prozesse der Globalisierung «aus beobachtbaren Interaktionen zwischen Individuen und Gruppen [zu] erschliessen», die sich wiederum «zu Netzwerken verstetigen und [...] Stabilität gewinnen» können (Osterhammel/Petersson 2003: 20 f.). Die ökonomische Globalisierung des 19. Jahrhunderts wäre somit nicht bloss als Warenfluss zwischen verschiedenen Nationalstaaten zu betrachten – wie dies in der Regel in der Wirtschaftsgeschichte geschieht, die sich in ihrer Analyse oftmals auf die Aussenhandelsbilanzen von Staaten beschränkt –, sondern als Resultat von Tauschhandlungen, die nicht zuletzt durch die Kompetenzen und sozialen Netzwerke von Kaufleuten ermöglicht wurden.

Die Fokussierung auf nichtstaatliche Akteure darf jedoch nicht ausser Acht lassen, dass ökonomische Tauschakte selten in einem herrschaftsfreien Raum vor sich gehen. Dies gilt insbesondere für den internationalen Handel, der oft durch militärische und politische Machtverhältnisse geprägt ist, wie etwa die Geschichte des Kolonialismus zeigt. Zudem ist der Fernhandel auf umfangreiche Kredite angewiesen, da zwischen Einkauf und Verkauf von Waren oft mehrere Monate vergehen. Fernand Braudel hat für das vorindustrielle Zeitalter die These aufgestellt, dass das Zentrum des Fernhandels stets zusammenfalle

mit dem dominierenden Finanzzentrum einer Epoche (Braudel 1967–1979). Dies lässt sich für das industrielle Zeitalter bestätigen. Die Dynamisierung der Geschäfte und das Anwachsen des Handelsvolumens führten zu einem immer grösseren Kreditbedarf. International operierende Handelshäuser benötigten gute Verbindungen zu Geldinstituten wie den Londoner Handelsbanken, aber auch zu regulären Geschäftsbanken (Mangold 1935: 16 f.; Iselin/Lüthy/Schiess 1943: 111; Dejung 2007: 87 f.). Die Industrialisierung und das Anwachsen des Welthandels führten deshalb auch in der Schweiz zu zahlreichen Bankgründungen. So wurden verschiedene Zürcher Privatbanken in den 1830er-Jahren im Umfeld des Rohseidenhandels gegründet (Weisz 1936: 205 ff.). Auch die 1862 gegründete Bank in Winterthur, die 1912 mit der Toggenburger Bank zur Schweizerischen Bankgesellschaft fusionierte, war im Wesentlichen eine Kreditbank für die aufstrebenden Winterthurer Handels- und Industrieunternehmen (Wetter 1914: 135 ff.).

Der gestiegene Finanzbedarf im internationalen Handelsgeschäft führte auch zu einer Verschiebung der globalen Machtverhältnisse. Den Kaufleuten aus den Rohstoff produzierenden Ländern fehlten oft die nötigen Geschäftsbeziehungen, um bei den westlichen Banken günstige Kredite zu erhalten oder um ihre Transaktionen an den Börsen durch Termingeschäfte abzusichern. Sie waren auch nicht in der Lage, in den Industrieländern eine effiziente Verkaufsorganisation aufzuziehen und wurden deshalb durch Handelsfirmen aus den Industrieländern verdrängt (Vicziany 1979; Wünderich 1994: 45; Trümper 1996: 65; Fleer 2001: 122 f.; Talbot 2004: 97–107; Rischbieter 2007).

Ausblick: Quellenlage und Forschungsperspektiven

Die Quellenlage zur Handelsgeschichte hat sich in den letzten Jahren insofern verbessert, als einzelne Handelsfirmen ihre Archive zumindest teilweise geöffnet haben. Zudem wurden verschiedentlich die Akten von erloschenen Firmen sowie die Nachlässe bestimmter Kaufleute an lokale und kantonale Archive übergeben und sind dort einsehbar. Verschiedene Kaufleute haben zudem Erinnerungsschriften verfasst, die aufschlussreich sind in Bezug auf den geschäftlichen Alltag in den jeweiligen Handelshäusern sowie auf die soziale Vernetzung der Unternehmen. Weiter finden sich in den Archiven von exportorientierten Industrieunternehmen häufig Quellen zu Kooperationen mit überseeischen Handelshäusern. Im Bundesarchiv können die Akten der schweizerischen Auslandsvertretungen (Bestand E 2200) Informationen über das soziale und politische Umfeld bieten, in welchem sich die Schweizer Kaufleute in den jeweiligen Ländern bewegten. In den Archiven von ehemaligen Kolo-

nialmächten wie Grossbritannien, Frankreich oder den Niederlanden finden sich ebenfalls Hinweise auf den historischen Kontext, in dem die Handelsgeschäfte stattfanden. Dasselbe gilt für die staatlichen und privaten Archive in Asien, Afrika oder Südamerika. Darüber hinaus wurden ab dem 19. Jahrhundert zahlreiche nationale und internationale Verbände zur Kontrolle und Organisation bestimmter Felder des Welthandels gegründet, deren Archive und Druckschriften ebenfalls aufschlussreiche Hinweise auf die Tätigkeiten von international tätigen Handelshäusern bieten. Für die Schweiz ist hierbei insbesondere der 1934 gegründete Verband schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen von Interesse, dessen Akten im Wirtschaftsarchiv Basel zugänglich sind.

Gewinnbringend für zukünftige Forschungen könnten insbesondere die folgenden Themenfelder sein: *Erstens* wäre die politische Ökonomie des Fernhandels ein lohnendes Thema für zukünftige Untersuchungen. Einerseits waren die Import- und Exporttätigkeiten von Kaufleuten wie auch von Industriellen in hohem Ausmass durch staatliche Rahmenbedingungen geprägt. Die Nationalstaaten erhoben Zölle, gewährten Rechtssicherheit, unterhielten die Infrastruktur und sorgten immer wieder durch militärische Interventionen dafür, dass ihre Handelsinteressen gewahrt blieben. Andererseits hat Charles Jones die global operierenden Kaufleute des 19. Jahrhunderts als Angehörige einer *cosmopolitan bourgeoise* charakterisiert, für die nationale Zugehörigkeiten weit weniger wichtig waren als die Frage, inwiefern Geschäftspartner zuverlässig und kapitalstark waren oder die Frage, in welchen Erdteilen sich neue Geschäftsmöglichkeiten ergaben (Jones 1987). Der Erste Weltkrieg war insofern ein einschneidendes Erlebnis, als sich die staatlichen Bürokratien der kriegführenden Staaten in einem zuvor kaum vorstellbaren Ausmass in die Geschäfte der Unternehmen mischten und die Frage der «richtigen» nationalen Zugehörigkeit für multinational operierende Firmen nun plötzlich zu einer Frage des wirtschaftlichen Überlebens wurde (Jones 2006; Dejung/Zangger, im Druck). Zu klären wäre, welche Folgen diese Entwicklung für Handelsfirmen hatte, deren Hauptsitz in einem neutralen Kleinstaat wie der Schweiz lag. Eine andere Thematik aus diesem Bereich betrifft die Tatsache, dass Schweizer Kaufleute im Ausland – vor allem ab Mitte des 19. Jahrhunderts – häufig als Honorarkonsuln tätig waren. Dabei übernahmen sie jedoch nicht allein die konsularische Vertretung der Schweiz, sondern vertraten häufig auch andere Länder (Hauser-Dora 1986: 366–378; Altermatt 1990; Dejung/Zangger, im Druck). Welche geschäftliche Bedeutung dies hatte und was man hieraus über das Verhältnis von Wirtschaft und Politik lernen kann, ist erst ansatzweise geklärt.

Zweitens lassen sich anhand der Geschichte von Handelsfirmen auch Fragen von globaler ökonomischer Ungleichheit thematisieren. Handel kann ja sowohl als wirtschaftliche Austauschbeziehung betrachtet werden, von der alle Beteiligten

profitieren – wie dies die Advokaten des Freihandels im Gefolge von Adam Smith und David Ricardo postulieren –, wie auch als System der organisierten Ausbeutung bestimmter Regionen. Immanuel Wallerstein hat die Entwicklung des kapitalistischen Weltsystems als Arbeitsteilung zwischen einem industrialisierten Zentrum und den Ländern der weltwirtschaftlichen Peripherie beschrieben. Die Rolle der Peripherie bestehe dabei darin, den Industrieländern Rohstoffe und billige Arbeitskräfte zur Verfügung zu stellen (Wallerstein 1974–1989). Handelsfirmen besetzen eine wichtige Position in diesen globalen Handelsketten (Gereffi/Korzeniewicz 1994), da sie eines der Verbindungsglieder zwischen Industrieländern und Peripherie darstellen.

Drittens müsste noch stärker herausgearbeitet werden, wie sich die Arbeit von Handelsfirmen durch die Industrialisierung gegenüber ihrer Tätigkeit in der vorindustriellen Welt wandelte. Wie veränderten sich der Kapitalbedarf, der Druck zur Spezialisierung und die regionale Ausrichtung? Und welche Veränderungen erfolgten im späten 19. Jahrhundert durch die neuen Transport- und Kommunikationsmöglichkeiten, das Aufkommen eines modernen Banken- und Versicherungswesens und der Warenterminbörsen? Inwiefern zwangen diese Neuerungen die Handelshäuser, die in der grossen Mehrheit bis heute in Familienbesitz sind, Skalenerträge zu erwirtschaften und Strukturen einzuführen, die den Managementstrukturen von modernen Industriebetrieben entsprechen? Oder anders gefragt: Inwiefern erfolgte auch bei Handelsfirmen eine Entwicklung vom «Familienkapitalismus» zum «Managerkapitalismus», und inwiefern unterscheiden sich Handelsfirmen in ihrer Organisationsstruktur von industriellen Produktionsbetrieben?

Viertens wäre zu fragen, welche Rolle die Handelsfirmen bei der verstärkten Auslandsorientierung der Schweizer Grossindustrie ab dem späten 19. Jahrhundert spielten (Müller 2008). Die Exporte von Maschinenbauern, Uhrenherstellern oder Chemieunternehmern wurden nämlich oftmals über Handelsfirmen betrieben, die in anderen Ländern oder auf anderen Kontinenten als Vertretungen tätig waren. Die Frage wann und in welchen Regionen Schweizer Industriebetriebe ihre Exporte über Handelshäuser durchführten, wann und wo sie eigene Exportorganisationen und Verkaufsbüros einrichteten und wann und wo sie dazu übergingen, im Ausland eigene Produktionsbetriebe einzurichten, ist bisher erst ansatzweise untersucht worden (Hauser-Dora 1986). Zu klären wäre auch, ob Schweizer Fabrikanten für ihre Exporte vor allem mit schweizerischen Handelshäusern kooperierten, oder ob sie auch Handelsfirmen aus anderen Ländern für ihre Exporte benutzten.

Fünftens könnte ein interessantes Thema sein, inwiefern kulturelle Faktoren für die Arbeit von Handelsfirmen eine Rolle spielten. Die Möglichkeiten und Grenzen einer Verbindung von Kultur- und Wirtschaftsgeschichte wurden in der

letzten Zeit verschiedentlich thematisiert (Berghoff/Vogel 2004; Guinnane 2005; Spoerer 2007). Bei Handelsfirmen wäre etwa zu fragen, ob sie über spezifische Kompetenzen verfügen, um bei ihrer Tätigkeit in fremden Ländern kulturelle Grenzen zu überwinden, oder ob vielleicht die Tatsache, dass die kommerziellen Eliten in verschiedenen Erdteilen über eine gemeinsame kaufmännische Kultur verfügten, die Aufnahme von Geschäftsbeziehungen erleichterte und die Geschäftsbeziehungen stabilisierte (Dejung, im Druck).

Bibliografie

Alder Otto (1929), *Jugenderinnerungen eines St. Gallischen Überseers aus den Jahren 1849–73. Der Familie und Freunden erzählt,* St. Gallen.

Altermatt Claude (1990), *Zwei Jahrhunderte Schweizer Auslandvertretungen,* Bern.

André & Cie (1977), *André & Cie SA 1877–1977,* Lausanne.

André & Cie (1997), *André Group,* Lausanne.

Bammatter Emil M. (1958), *Der schweizerische Transithandel. Eine Darstellung seiner Struktur und ein Überblick seiner Entwicklung in den Jahren 1934–1954,* Lörrach.

Bartu Friedemann (2005), *The Fan Tree Company. Three Swiss Merchants in Asia,* Zurich.

Berghoff Hartmut, Vogel Jakob (Hg.) (2004), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels,* Frankfurt a. M., New York.

Braudel Fernand (1967–1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe–XVIIIe siècle,* 3 vol., Paris.

Casson Mark (1998a), «The Economic Analysis of Multinational Trading Companies», in Jones Geoffrey (ed.), *The Multinational Traders,* London, New York, 22–47.

Casson Mark (1998b), «Institutional Economics and Business History: A Way Forward», in Casson Mark, Rose Mary B. (ed.), *Institutions and the Evolution of Modern Business,* London, Portland, 151–171.

Casson Mark (2001), «Der Unternehmer. Versuch einer historisch-theoretischen Deutung», *Geschichte und Gesellschaft* 27, 524–544.

Castells Manuel (2000), «Materials of an Exploratory Theory of the Network Society», *British Journal of Sociology* 51, 5–24.

Chalmin Philippe (1980), «International Trading Companies», *Journal of World Trade Law* 14, 535–541.

Chalmin Philippe (1985), *Négociants et chargeurs. La saga du négoce international des matières premières,* Paris.

Chalmin Philippe, El Alaoui Abdelaziz (1990), *Matières premières et commodités,* Paris.

Chandler Alfred D. (1990), *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism,* Cambridge (Mass.), London.

Chapman Stanley (1992), *Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I.,* Cambridge etc.

Coase Ronald H. (1937), «The Nature of the Firm», *Economica,* New Series 4, 386–405.

David Thomas, Etemad Bouda (1998), «Gibt es einen schweizerischen Imperialismus? Zur Einführung», *traverse* 2, 17–27.

David Thomas, Etemad Bouda, Schaufelbuehl Janick Marina (2005), *Schwarze Geschäfte. Die Beteiligung von Schweizern an Sklaverei und Sklavenhandel im 18. und 19. Jahrhundert,* Zürich.

Dejung Christof (2007), «Hierarchie und Netzwerk. Steuerungsformen im Welthandel am Beispiel der Schweizer Handelsfirma Gebrüder Volkart (1851–1939)», in Berghoff Hartmut, Sydow Jörg (Hg.), *Unternehmerische Netzwerke. Eine historische Organisationsform mit Zukunft?*, Stuttgart, 71–96.

Dejung Christof, Zangger Andreas (in press), «British Wartime Protectionism and Swiss Trading Firms in Asia during the First World War», *Past & Present*.

Dejung Christof (in press), «Bridges to the East: European Merchants and Business Practices in India and China», in Lee Robert (ed.), *Commerce and Culture. Nineteenth-Century Business Elites*, Aldershot.

Eggenberger Jakob (1987), *Das Haus Diethelm im Wandel der Zeit 1887–1987*, Zürich.

Ellerbrock Karl-Peter, Wischermann Clemens (Hg.) (2004), *Die Wirtschaftsgeschichte vor der Herausforderung durch die New Institutional Economics*, Dortmund.

Emminghaus Arwed Karl Bernhard (1861), *Die Schweizerische Volkswirtschaft*, Bd. 2: *Der Schweizerische Handel und die Güteranwendung in der Schweiz*, Leipzig.

Fässler Hans (2005), *Reise in Schwarz-Weiss. Schweizer Ortstermine in Sachen Sklaverei*, Zürich.

Fischer Thomas (1990), «Toggenburger Buntweberei auf dem Weltmarkt. Ein Beispiel schweizerischer Unternehmerstrategien im 19. Jahrhundert», in Bairoch Paul, Körner Martin (Hg.), *Die Schweiz in der Weltwirtschaft (15.–20. Jh.)*, Zürich, 183–205.

Fleer Peter (2001), «La oligarquía cafetalera y las élitas políticas en Guatemala de 1920 a 1944», in Fischer Thomas (Hg.), *Ausländische Unternehmen und einheimische Eliten in Lateinamerika. Historische Erfahrungen und aktuelle Tendenzen*, Frankfurt a. M., 119–128.

Franc Andrea (2008), *Wie die Schweiz zur Schokolade kam. Der Kakaohandel der Basler Handelsgesellschaft mit der Kolonie Goldküste (1893–1960)*, Basel.

Gereffi Gary, Korzeniewicz Miguel (Hg.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, London.

Giddens Anthony (1984), *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge.

Gorissen Stefan (2003), «Der Preis des Vertrauens. Unsicherheit, Institutionen und Rationalität im frühneuzeitlichen Fernhandel», in Frevert Ute (Hg.), *Vertrauen. Historische Annäherungen*, Göttingen, 90–118.

Granovetter Mark (1985), «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *The American Journal of Sociology* 91, 481–510.

Greif Avner (1992), «Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution», *The American Economic Review* 82, 128–133.

Guex Sébastien (1998), «The Development of Swiss Trading Companies in the Twentieth Century», in Jones Geoffrey (Hg.), *The Multinational Traders*, London, New York, 150–172.

Guinnane Timothy W. (2005), «Trust: A Concept Too Many», *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 1, 77–92.

Hauser Kaspar, Fehr Max (1922), *Die Familie Reinhart in Winterthur. Geschichtliches und Genealogisches*, Winterthur.

Hauser-Dora Angela Maria (1986), *Die wirtschaftlichen und handelspolitischen Beziehungen der Schweiz zu überseeischen Gebieten*, Bern etc.

Herrmann-Pillath Carsten (2001), *Kritik der reinen Theorie des internationalen Handels*, Bd. 1: *Transaktionstheoretische Grundlagen*, Marburg.

Hicks John (1969), *A Theory of Economic History*, New York.

Iselin Isaak, Lüthy Herbert, Schiess Walter S. (1943), *Der schweizerische Grosshandel in Geschichte und Gegenwart*, Basel.

Johanson Jan, Wiedersheim-Paul Finn (1975), «The Internationalization of the Firm. Four Swedish Cases», *The Journal of Management Studies* 12, 305–322.

Jones Charles A. (1987), *International Business in the Nineteenth Century. The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie*, Brighton.

Jones Geoffrey (1998), «Multinational Trading Companies in History and Theory», in Jones Geoffrey (Hg.), *The Multinational Traders,* London, New York, 1–21.

Jones Geoffrey (2000), *Merchants to Multinationals. British Trading Companies in the Nineteenth and Twentieth Centuries,* Oxford, New York.

Jones Geoffrey (2006), «The End of Nationality? Global Firms and ‹Borderless Worlds›», *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 51, 149–165.

Killick John R. (1987), «Specialized and General Trading Firms in the Atlantic Cotton Trade, 1820–1980», in Yonekawa Shin'ichi, Yoshihara Hideki (Hg.), *Business History of General Trading Companies,* Tokyo, 239–266.

Kindt Jules (1847), «Notes sur l'industrie et le commerce de la Suisse», in Ministère de l'Agriculture et du Commerce (éd.), *Annales du commerce extérieur, Suisse. Faits commerciaux* 2, Paris, 14–26.

Mangold Fritz (1935), *Der Schweizerische Transithandel. Ergebnis einer Enquete,* Basel.

Müller Margrit (2008), «From Protectionism to Market Liberalisation: Patterns of Internationalisation in the Main Swiss Export Sectors», in Müller Margrit, Myllyntaus Timo (Hg.), *Path Breakers: Small European Countries Responding to Globalisation and De-globalisation,* Bern, 113–49.

Osterhammel Jürgen, Petersson Niels P. (2003), *Geschichte der Globalisierung. Dimensionen, Prozesse, Epochen,* München.

Peter Hans (1956), «Salomon Volkart (1816–1893)», in Verein für wirtschaftshistorische Studien (Hg.), *Schweizer Pioniere der Wirtschaft und Technik* 6, Zürich.

Peyer Hans Conrad (1960), «Aus den Anfängen des schweizerischen Indienhandels. Briefe Salomon Volkarts an Johann Heinrich Fierz 1845–1846», *Zürcher Taschenbuch auf das Jahr 1961,* Zürich.

Peyer Hans Conrad (1968), *Von Handel und Bank im alten Zürich,* Zürich.

Rambousek Walter H., Vogt Armin, Volkart Hans R. (1990), *Volkart. Die Geschichte einer Welthandelsfirma,* Frankfurt a. M.

Rischbieter Laura (2007), «Globalisierungsprozesse vor Ort. Die Interdependenz von Produktion, Handel und Konsum am Beispiel ‹Kaffee› zur Zeit des Kaiserreichs», *Comparativ. Zeitschrift für Globalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsforschung* 3, 28–45.

Rossfeld Roman (2008), «Suchard and the Emergence of Traveling Salesmen in Switzerland, 1860–1920», *Business History Review* 82, 735–759.

Schröter Harm G. (1990), «Etablierungs- und Verteilungsmuster der schweizerischen Auslandsproduktion von 1870 bis 1914», in Bairoch Paul, Körner Martin (Hg.), *Die Schweiz in der Weltwirtschaft (15.–20. Jh.),* Zürich, 391–407.

Siber Hegner (1965), *Hundert Jahre im Dienste des Handels (1865–1965),* Zürich.

Spoerer Mark (2007), «Kultur in der Wirtschaftsgeschichte: Explanandum, Explanans oder Label?», *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 94, 182–185.

Stettler Niklaus, Haenger Peter, Labhardt Robert (2004), *Baumwolle, Sklaven und Kredite. Die Basler Welthandelsfirma Christoph Burckhardt & Cie. in revolutionärer Zeit (1789–1815),* Basel.

Stucki Lorenz (1969), *Das heimliche Imperium. Wie die Schweiz reich wurde,* Bern, München, Wien.

Talbot John M. (2004), *Grounds for Agreement. The Political Economy of the Coffee Commodity Chain,* Lanham etc.

Trümper Katharina (1996), *Kaffee und Kaufleute. Guatemala und der Hamburger Handel 1871–1914,* Hamburg.

Veyrassat Béatrice (1982), *Négociants et fabricants dans l'industrie cotonnière suisse, 1760–1840,* Lausanne.

Veyrassat Béatrice (1991), «1945–1990: Bilan des recherches sur l'histoire du négoce international de la Suisse (XVIIIe siècle–Première Guerre mondial)», *Schweizerische Zeitschrift für Geschichte* 41, 274–286.

Veyrassat Béatrice (1993), *Réseaux d'affaires internationaux, émigrations et exportations en Amérique latine au XIXe siècle. Le commerce suisse aux Amériques,* Genève.

Vicziany Marika (1979), «Bombay Merchants and Structural Changes in the Export Community 1850 to 1880», in Chaudhuri Kirti N., Dewey Clive J. (ed.), *Economy and Society. Essays in Indian Economy and Social History,* Delhi, 163–196.

Wallerstein Immanuel (1974–1989), *The Modern World-System,* 3 vol., New York.

Wanner Gustav Adolf (1959), *Die Basler Handelsgesellschaft A. G., 1859–1959,* Basel.

Wanner Gustav Adolf (1969), *Zweieinhalb Jahrhunderte im internationalen Wollhandel: Simonius, Vischer & Co., 1719–1969,* Basel.

Weber Max (1972), *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie,* Tübingen.

Weisz Leo (1936), *Die Zürcherische Exportindustrie. Ihre Entstehung und Entwicklung,* Zürich.

Weisz Leo (1955), «Anlauf und Ende der Société maritime Suisse», *Neue Zürcher Zeitung,* 10. 1. 1955, Abendausgabe.

Welskopp Thomas (2000), «Das institutionalisierte Misstrauen. Produktionsorganisation und Kommunikationsnetze in Eisen- und Stahlunternehmen des Ruhrgebiets während der Zwischenkriegszeit», in Wischermann Clemens, Borscheid Peter, Ellerbrock Karl-Peter (Hg.), *Unternehmenskommunikation im 19. und 20. Jahrhundert,* Dortmund, 199–225.

Welter Karl (1915), *Die Exportgesellschaften und die assoziative Exportförderung in der Schweiz im 19. Jahrhundert,* Bern.

Wetter Ernst (1914), *Die Lokal- und Mittelbanken der Schweiz,* Zürich.

Williamson Oliver E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting,* New York, London.

Witschi Beat (1987), *Schweizer auf imperialistischen Pfaden. Die schweizerischen Handelsbeziehungen mit der Levante 1848 bis 1914,* Wiesbaden.

Wünderich Volker (1994), «Die Kolonialware Kaffee von der Erzeugung in Guatemala bis zum Verbrauch in Deutschland. Aus der transatlantischen Biographie eines ‹produktiven› Genussmittels (1860–1895)», *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 1, 37–60.