

Zeitschrift:	Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte = Société Suisse d'Histoire Economique et Sociale
Herausgeber:	Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte
Band:	19 (2003)
Artikel:	"Globalisierung" als vielschichtiger Prozess - Einsichten aus historischer Sicht
Autor:	Müller, Margrit
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-871939

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Margrit Müller

«Globalisierung» als vielschichtiger Prozess – Einsichten aus historischer Sicht

«Globalisierung» ist seit geraumer Zeit und in den verschiedensten Zusammenhängen ein dominierendes Thema. Der Begriff wird sowohl auf wirtschaftliche, politische, technische, rechtliche, kulturelle als auch biologische Verhältnisse bezogen. Jeder dieser Aspekte begründet wiederum seinen eigenen Globalisierungsdiskurs. Die vielfältigen Bezüge und Assoziationen, zu denen dieser Begriff offensichtlich anregt, lassen auf einen *gemeinsamen Kerngehalt* schliessen. Der Begriff steht für ein Phänomen, das zu erfassen unserem traditionell auf Abgrenzung und eindeutige Zuordnung ausgerichteten Wissenschaftsverständnis eher schwer fällt: die Einsicht wächst, dass territoriale Grenzziehungen grundsätzlich durchlässig und für die Wahrnehmung der tatsächlich bestehenden weltweiten Beziehungen und Abhängigkeiten geradezu hinderlich sind. Dieser Ausweitung der «relevanten Welt» entspricht die rasche Verbreitung «entgrenzender» Begriffe und Konzepte.

Die Beiträge in diesem Band konzentrieren sich mehrheitlich auf Globalisierung im wirtschaftlichen Bereich, das heisst auf den Abbau von Schranken für grenzüberschreitende wirtschaftliche Transaktionen. Die Globalisierung eröffnet einerseits neue Handlungsmöglichkeiten, was zu grossen Hoffnungen verleitet, andererseits führen die kaum vorhersehbaren und schwer kontrollierbaren, alle Lebensbereiche betreffenden Auswirkungen zu erheblicher Unsicherheit. Diese wird dadurch verstärkt, dass Globalisierung in der aktuellen Diskussion als ein völlig neues Phänomen thematisiert wird, als eine Folge der neuen Kommunikationstechnologien, der Liberalisierung der Kapitalmärkte oder des Zusammenbruchs der Sowjetunion. Es fehlt in diesen Diskursen weit gehend der Bezug zur Geschichte, das heisst zu Erfahrungen, auf Grund deren sich die Vorgänge in der Gegenwart vergleichen und gewichten liessen. Dabei stünde solche Erfahrung durchaus zur Verfügung. Wirtschaftshistoriker haben Globalisierung als weltweite Integration der Märkte definiert und auf Grund der internationalen Preis-

und Lohnkonvergenz einen mit raschem Wachstum einhergehenden Globalisierungsschub im Raum der heutigen OECD-Staaten ab Mitte des 19. Jahrhunderts festgestellt. Dieser schwächt sich bereits Ende des 19. Jahrhunderts ab, bricht mit dem Ersten Weltkrieg zusammen und setzt erst nach dem zweiten Weltkrieg wieder ein.¹ Die internationalen Kapital- und vor allem die Arbeitsmärkte waren in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts stärker integriert, als dies heute der Fall ist. Das gilt auch für die an der Ausenhandelsquote gemessene Internationalisierung der schweizerischen Wirtschaft. Hinsichtlich multinationaler Unternehmen, einer anderen Form der Globalisierung, war die Schweiz zu Beginn des 20. Jahrhunderts unter den kleinen europäischen Staaten führend.

Die meisten Beiträge in diesem Band konzentrieren sich auf die Schweiz, das heißt, sie thematisieren Globalisierungsprozesse, wie sie von einem bestimmten, geografisch begrenzten Raum aus im Zeitraum 18.–20. Jahrhundert festgestellt werden können. «Globalisierung» wird als Phänomen thematisiert, das wirtschaftliche Entwicklung generell kennzeichnet, nämlich als mit wirtschaftlichem Wachstum einhergehende Ausweitung raumübergreifender wirtschaftlicher, politischer und sozialer Netzwerke. Der Schwerpunkt liegt auf *Globalisierungsschüben und -krisen*, auf Perioden, die geprägt sind von der starken Expansion oder Kontraktion der für wirtschaftliches Handeln relevanten Welt. Solche Phänomene lassen sich nicht erst seit Mitte des 19. Jahrhunderts feststellen, sondern bereits in früheren Perioden, wenn auch in etwas anders gearteter Form und geprägt von den jeweils bestehenden technischen, wirtschaftlichen und politischen Verhältnissen.³

Die Autoren und Autorinnen thematisieren Globalisierungsprozesse auf verschiedenen Ebenen und in verschiedenen Perioden. Sie interessieren sich für die Ursachen solcher Prozesse, die Reaktionsmuster der mitwirkenden und betroffenen Akteure, für deren Handlungsspielräume und die allenfalls einsetzenden Lernprozesse. Dabei werden Themen angesprochen, die in der aktuellen Diskussion über Globalisierung eine grosse Rolle spielen. In einem Beitrag werden Globalisierungsprozesse auf der Ebene der Weltwirtschaft im Zeitraum von 1750–1914 thematisiert (Verley), ein anderer befasst sich mit den Auswirkungen der weltwirtschaftlichen Globalisierung von 1870–1914 auf die schweizerische Wirtschaft (David). Mehrere Beiträge setzen auf der Handlungsebene der Akteure an und beziehen Globalisierung auf die Wachstums- und Internationalisierungsstrategien bestimmter Industrien (Koller, Vautravers, Kammerer), Unternehmen (Stettler, Koller, Linder, Lüpold, Fior, Ischer), politischer Gemeinwesen (Altorfer) oder Investorengruppen (Perroux). In Abhängigkeit von der Untersuchungsebene verändert sich der mit der Ausweitung oder Kontraktion der Beziehungen aufgespannte geografische Raum. Während bei Verley die Weltwirtschaft grundsätzlich den gesamten Globus – wenn auch mit unterschiedlicher Integrationsdichte –

umfasst, wird in den anderen Beiträgen Globalisierung als Ausdehnung der für eine Nation, eine Branche oder ein Unternehmen «relevanten Welt» verstanden. Einige Beiträge thematisieren Globalisierung als kulturelle Integration, als Folge geografische Grenzen überschreitender Wahrnehmungs- und Lernprozesse (Röthlin, Herren, Polese). Ein wichtiger, in den meisten Beiträgen aufgegriffener Aspekt ist der Einfluss des Staates beziehungsweise die Rolle der Politik im Globalisierungsprozess, wobei zwei Beiträge (Gees, Ingold) sich auf die Mitwirkung der Schweiz beziehungsweise schweizerischer Interessengruppen in internationalen Organisationen konzentrieren. Die beiden letzten Beiträge in diesem Band analysieren den Globalisierungsdiskurs der 1990er-Jahre in der Schweiz, einerseits als Erklärung für die wirtschaftliche Stagnation (Straumann), andererseits im Rahmen der Berichterstattung über die Gipfeltreffen internationaler Organisationen (Münger).

Ist es überhaupt zulässig, für Prozesse, die in unterschiedlichen Perioden auftreten und verschiedene Weltregionen, Märkte, Handlungsebenen oder Handlungseinheiten betreffen, den gleichen Begriff zu verwenden? Häufig wird kritisiert, der Begriff «Globalisierung» verliere gerade durch die Vielfalt der Inhalte jeglichen Gehalt und verkomme zum bedeutungsleeren Schlagwort. Damit stellt sich die Frage, welche Vorteile von einer präzisen Terminologie erwartet werden können. Die Antwort wird unterschiedlich ausfallen, je nachdem welche Einsichten überhaupt angestrebt werden, und das wiederum ist abhängig von den Zielsetzungen der historischen Forschung.

Mit diesem Band möchten wir dazu beitragen, dass historische Erfahrung vermehrt in den laufenden Globalisierungsdiskurs einfließen kann. Wir unterstellen damit, dass Entwicklungen, die in verschiedenen Perioden auftreten, grundsätzlich vergleichbar sind, dass wir aus der Geschichte lernen können. So wie der Begriff heute verwendet wird, ist Globalisierung ein komplexer, vielschichtiger, auf verschiedene Lebensbereiche anwendbarer und im Zeitverlauf sich verändernder Prozess. Mit einer präzisen Begriffsbildung könnte sich die Geschichtswissenschaft deutlich vom viel geschmähten, diffusen Globalisierungsdiskurs abgrenzen. Die Forderung nach einer kohärenten und allgemein akzeptierten Definition impliziert jedoch die Aufteilung in eine Vielzahl von Teilphänomenen und Teilperioden.⁴ Damit lässt sich die Komplexität zwar reduzieren, gleichzeitig geht aber Einsichtspotenzial verloren. Die Möglichkeiten, mittels historischer Erfahrung Einsichten in die Verhältnisse der Gegenwart zu gewinnen, schwinden.

Die Verwendung eines zeit- und bereichsübergreifenden Begriffs ist nicht nur ein Vorteil, sondern geradezu eine Notwendigkeit, wenn das Ziel darin besteht, Parallelen aufzuzeigen und die historisch fassbare Komplexität zu erhöhen. Doch

sollen die Unterschiede nicht ausgeblendet werden. «Globalisierung» wird in den einzelnen Beiträgen – in Abhängigkeit des thematischen Schwerpunkts – differenziert und präzisiert. Die Differenzierung erfolgt etwa in Bezug auf die Untersuchungsebene oder den geografischen Raum beziehungsweise die jeweils in den Globalisierungsprozess einbezogene «Welt». Damit lässt sich der Begriff einerseits auf das beschriebene historische Phänomen einschränken, andererseits bleibt der Anschluss an das übergreifende Konzept «Globalisierung» gewährleistet.

Im Folgenden werden die Beiträge kurz vorgestellt und in den Gesamtzusammenhang der Entwicklung der *Schweiz in der Weltwirtschaft* gestellt. Mit dieser Formulierung möchten wir an einen vor etwas mehr als zehn Jahren von der Schweizerischen Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte publizierten Band erinnern, der sich zu einem Zeitpunkt, als der Globalisierungsbegriff noch nicht in Mode war, ebenfalls mit der Bedeutung weltweiter Beziehungen für die wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz befasste.⁵ Mehrere Autoren und Autorinnen schliessen direkt an dort publizierte Beiträge an oder nehmen darauf Bezug.

Teil 1: Frühe Formen der Globalisierung (1700–1914)

Die Beiträge im ersten Teil befassen sich mit der Periode ab Ende des 17. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg. Globalisierungsprozesse, verstanden als Ausweitung der wirtschaftlichen Beziehungsnetze in neue Regionen, oft gekoppelt mit Aus- und Einwanderungsschüben, prägten jedoch bereits die wirtschaftliche Entwicklung im Spätmittelalter und in der frühen Neuzeit. Regionale Spezialisierung, das heisst die Konzentration auf die Erzeugung bestimmter Produkte der Land- und Viehwirtschaft, die Herausbildung von Gewerbelandschaften und das Entstehen von mit dieser Arbeitsteilung verbundenen neuen Handelswegen und Warenströmen, sind ein wesentliches Kennzeichen schon der spätmittelalterlichen Wirtschaftsentwicklung. Mit der in der Schweiz relativ früh einsetzenden Protoindustrialisierung weitete sich jedoch das wirtschaftliche Beziehungsnetz im 18. Jahrhundert hinsichtlich der Diffusion neuer Konsumgüter wie der Beschaffung von Rohstoffen und der Ausweitung der Absatzmärkte geografisch nochmals erheblich aus.⁶

Einen Überblick über die Periode der Globalisierung von 1750–1914 vermittelt der Beitrag von *Patrick Verley*. Er definiert Globalisierung auf Grund der Existenz eines Weltmarkts für Güter- und Kapitalströme und damit eines globalen, von den einzelnen Nationen nur begrenzt beeinflussbaren Wirtschaftssystems. Diese Bedingungen waren bereits um die Mitte des 18. Jahrhunderts gegeben. Bis ins frühe

19. Jahrhundert prägten die kriegerischen Auseinandersetzungen jener Staaten, welche die Herrschaft über die Seehandelswege und die Kolonien anstrebten, die weltwirtschaftlichen Beziehungen. Verley sieht die Ursachen für diese konfliktive Phase in den praktisch identischen kolonialen Beziehungen der beteiligten Grossmächte, vor allem Frankreichs und Grossbritanniens. Um die Mitte des 19. Jahrhunderts führte hingegen der industrielle Vorsprung Grossbritanniens zu einer komplementären internationalen Arbeitsteilung und, mit dem Übergang Grossbritanniens und Frankreichs zum Freihandel, zu einer Periode harmonischer Welthandelsbeziehungen. Im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts wurde der internationale Ausgleich der Handelsbeziehungen wegen der zunehmenden Zahl der in diese internationale Arbeitsteilung eingebundenen Staaten schwieriger. Für den multilateralen Zahlungsausgleich der Handelsdefizite und -überschüsse kam den asiatischen Ländern, insbesondere Indien, bereits Anfang des 20. Jahrhunderts eine bedeutende Rolle zu, obwohl der Anteil Indiens an der weltwirtschaftlichen Integration gering war.

Die Auswirkungen der im Beitrag Verleys beschriebenen Expansions- und Kontraktionsphasen des Welthandels im 18. und frühen 19. Jahrhundert auf die beteiligten Akteure werden in drei Beiträgen konkretisiert, die auf der Ebene einzelner Gemeinwesen und Unternehmen ansetzen (Altorfer, Linder, Stettler). Konzentriert man sich auf die Finanzmärkte, so lässt sich mit der Etablierung Londons als globales Finanzzentrum ein erster Globalisierungsschub bereits Ende des 17. Jahrhunderts feststellen. Der Beitrag von *Stefan Altorfer* beschreibt die ersten Schritte der Regierung des Kantons Bern als Investor auf dem Londoner Kapitalmarkt, eine zu jener Zeit eher ungewöhnliche Anlagestrategie für ein politisches Gemeinwesen. Insgesamt vermehrte sich das in England investierte Kapital wegen des sehr vorsichtigen Verhaltens des bernischen Staats beträchtlich. Deshalb zog dieser die Gelder nach dem Platzen der *South Sea Bubble* nicht zurück, sondern blieb einer der grössten Aktionäre der South Sea Company. Gravierender waren die Folgen für das Bankhaus Malacrida, welches die Gelder der Berner Obrigkeit verwaltete. Der spektakuläre Bankzusammenbruch ist bereits wiederholt Gegenstand historischer Untersuchungen gewesen. Neu ist im Beitrag von *Nikolaus Linder* die Verknüpfung der *South Sea Bubble*, der Londoner Spekulationsblase, mit der Law- oder Mississippi-Krise, der von Fluchtkapital genährten Wechselkursspekulationsblase in Paris, die beide im Jahr 1720 platzen. Deutlich werden die hohen Risiken, aber auch die ausserordentlichen Gewinnchancen der getätigten Finanztransaktionen. Einerseits mussten die Wechsel über diverse Börsenplätze geleitet werden, was Zeitverlust und Kosten verursachte, andererseits liessen sich mittels der Wahl des Transferwegs Wechselkursdifferenzen ausnutzen und erhebliche Arbitragegewinne erzielen.

Die *South Sea Bubble* und die *Law- oder Mississippi-Krise* sind neben der *tulip mania* beliebte Beispiele für frühe Spekulationswellen mit weit über den jeweils zentralen Börsenplatz hinaus spürbaren Auswirkungen.⁷ Sie sind auch weiterhin Gegenstand historischer Forschung. Eine neuere quellengestützte Untersuchung hat einige der bisherigen Ergebnisse in Frage gestellt, die sich als historisches Wissen etabliert und das Verständnis von Spekulationsblasen bis in die heutige Zeit geprägt haben.⁸ In der Schweiz waren neben der Berner Regierung auch Banken und das wohlhabende Bürgertum in mehreren anderen Schweizer Städten, wie Genf und St. Gallen, betroffen⁹. Betont wird in diesen Geschichten häufig, wie sich die Beteiligten von den steigenden Kursen verführen liessen. Die Beiträge von Altorfer und Linder setzen bei den einzelnen Akteuren an, sie erklären die getroffenen Entscheide auf Grund ihrer Ziele, der verfügbaren Informationen und ihres Wissensstands und gelangen so zu weniger spektakulären, aber umso überzeugenderen Ergebnissen. Die Berner Regierung liess sich vom raschen Anstieg der Kurse eher verunsichern und stieg deshalb frühzeitig aus, um später – nach der Krise und auf Grund der zufrieden stellenden Erträge – wieder einzusteigen. Für die Bank Malacrida gehörte es zum normalen Geschäft, örtliche Kursdifferenzen zu Gunsten ihrer Kunden zu nutzen. Die Akteure handelten im Rahmen ihres beschränkten Handlungsspielraums durchaus rational.

In den gegen Ende des 18. Jahrhunderts zunehmend aggressiver geführten Auseinandersetzungen zwischen Frankreich und Grossbritannien um die Vorherrschaft in der aussereuropäischen Welt und auf den Weltmeeren vermengten sich stets politisches Macht- und wirtschaftliches Gewinnstreben. Auch schweizerische Kaufleute folgten den Seehandelsnationen und späteren Kolonialmächten in die eroberten «neuen Welten» und beteiligten sich an Schmuggel, Piraterie und Sklavenhandel. Der Beitrag von *Niklaus Stettler* über die Firma Christoph Burckhardt & Co. veranschaulicht die Chancen und Risiken eines Basler Handelsunternehmens in der Periode der «kolonialen Globalisierung». Die Ausweitung des Handels in neue Regionen und auf neue Güter erfolgte parallel zur Ausweitung der politischen Einflusssphären der Seemächte Frankreich und Grossbritannien. Die Firma Burckhardt beteiligte sich daran vor allem über ihre Tochtergesellschaft in Nantes. Stettler untersucht die Auswirkungen des Übergangs von der kolonialen Periode des 18. Jahrhunderts zur Periode der Industrialisierung im 19. Jahrhundert, die wegen des eindeutigen Vorsprungs Grossbritanniens vorerst in eine Phase der kontinentalen Abschottung und kriegerischen Auseinandersetzungen mündet. Christoph Burckhardt reagierte auf diese Umwälzungen mit einem Festhalten an der bisherigen Strategie und schliesslich mit dem Rückzug auf die nähere Region. Das Handelsunternehmen war nicht fähig, den Sprung in die Industrialisierung zu vollziehen. Damit wird, aus der Mikro-

perspektive eines Unternehmens, jener Bruch zwischen dem von den global tätigen Grosshandelsfirmen geprägten Globalisierungsprozess des 18. Jahrhunderts und der Internationalisierung unter den Bedingungen der Industrialisierung im 19. Jahrhundert angesprochen, der im Beitrag Verleys auf der weltwirtschaftlichen Ebene thematisiert wird.

Die Beiträge von Röthlin und Herren betrachten den Globalisierungsprozess im 18. Jahrhundert auf einer nochmals anderen Ebene. Sie thematisieren die Art und Weise, wie die neuen Weltregionen wahrgenommen wurden. *Niklaus Röthlin* geht der Frage nach, was die an möglichst aktuellen Nachrichten aus aller Welt interessierten Kaufleute im Innern des europäischen Kontinents von den turbulenten Vorgängen im atlantischen Raum überhaupt zur Kenntnis nehmen konnten. Als brauchbare Quelle bieten sich Berichte in Zeitungen an, die sich auf Auslandsnachrichten konzentrierten und meist in Handelsstädten erschienen. Untersucht wird der Inhalt einer solchen Zeitung, der in Basel herausgegebenen *Mittwoch- und Samstag-Zeitung*. Die meisten Artikel befassen sich mit Vorgängen im europäischen Raum, der immerhin den Osten Europas einschliesst, doch ergibt die Fokussierung auf die Londoner Korrespondentenberichte eine überraschende Fülle von Informationen über die atlantischen Beziehungen, wobei den karibischen Inseln mit ihren Gewinn bringenden Kolonialwaren besondere Aufmerksamkeit gewidmet wird. Wir erfahren einiges über eine merkwürdige Form dieser frühen wirtschaftlichen Globalisierung, nämlich die mit den Seekriegen einhergehende Freibeuterei, die trotz des grossen Risikos offenbar sehr einträglich war. Gekapert wurden neben den Waren oft die Besatzung und die Passagiere, die sich bei Gelegenheit gegen Gefangene der Gegenseite oder gegen Lösegeld eintauschen liessen. Die Vielfalt und die Regelmässigkeit der Nachrichten, das weite Netz von Korrespondenten vor allem in den 1760er- und 70er-Jahren spiegeln die Ausweitung der wirtschaftlichen und politischen Verflechtungen in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts. Auf Grund solcher Quellen lassen sich Perioden der Intensivierung und des Abbaus weltwirtschaftlicher Beziehungen, das heisst Globalisierungs- und Deglobalisierungstendenzen, feststellen.

Der Beitrag von *Madeleine Herren* befasst sich ebenfalls mit der Frage, welches Wissen im 18. Jahrhundert über die Welt ausserhalb Europas verfügbar war und wie dieses Wissen in die europäische Weltsicht integriert wurde. Sie benutzt dazu deutsche Enzyklopädien und Lexika und konzentriert sich auf Ostindien, einen Begriff, der weite Teile Asiens einschloss. Während Zeitungen über bestimmte Vorgänge in einer zeitlich geordneten Abfolge berichten, stellen Lexika und Enzyklopädien Wissensbestände, das heisst stabiles Wissen, zur Verfügung. Solche Bücher wollen grundlegende Kenntnisse in systematischer Ordnung vermitteln und damit zum Beispiel die Lektüre von Zeitungen erleichtern. Wie wird

nun die aussereuropäische Welt in diesen Nachschlagewerken dargestellt und geordnet, und welche Schlüsse lassen sich in Bezug auf das Verhältnis von Europa zu diesen anderen Weltregionen ziehen? Auffallend ist, dass diese fremde Welt einen derart grossen Raum einnimmt. Der von Herren verwendete Begriff der «epistemologischen Globalisierung» erscheint durchaus berechtigt. Herren verweist auf die Unterschiede zwischen den im 18. und im 19. Jahrhundert erschienenen Nachschlagewerken, die auf eine Veränderung des Verhältnisses zwischen den Weltregionen schliessen lassen: auf eine dem Neuen gegenüber offene und kaum wertende Wissensvermittlung im 18. Jahrhundert folgt im 19. Jahrhundert eine eurozentrierte, die Überlegenheit Europas stets mit thematisierende Darstellung der asiatischen Welt.

Die weltwirtschaftlichen Beziehungen sind im Übergang vom 18. zum 19. Jahrhundert vorerst von Desintegration, politischen Machtkämpfen und Kriegen geprägt. Studien über die wirtschaftliche Internationalisierung der Schweiz in dieser Periode zeigen ein relativ ausgedehntes Beziehungsnetz schweizerischer Unternehmen, insbesondere in Nord- und Südamerika.¹⁰ Möglicherweise war die Textilindustrie in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts sogar globaler ausgerichtet als in der zweiten. Dies erscheint in Anbetracht des zunehmenden Protektionismus der grossen Nachbarländer Deutschland und Frankreich durchaus plausibel. Unter protektionistischen Bedingungen in Europa waren die exportorientierten schweizerischen Textil- und Uhrenunternehmen gezwungen, ihre Absatzmärkte in entfernteren Weltregionen auszubauen.¹¹ Um die Mitte des 19. Jahrhunderts kam es dann zu jener besonderen, von Verley als «harmonische Periode des Freihandels» bezeichneten Globalisierungsperiode, die auf einer aufeinander abgestimmten internationalen Arbeitsteilung und auf sich ausgleichenden weltweiten, die Peripherie mit einschliessenden Finanzströmen gründete. Bereits in den 1860er-Jahren führte jedoch die Ausbreitung der Industrialisierung in den USA und in Europa zu einer Neuverteilung der Rollen zwischen den Industrienationen (Verley). Einzelne Staaten versuchten, mit protektionistischen Massnahmen die vom freien Marktzugang jeweils besonders stark betroffenen Wirtschaftsbereiche zu schützen, und bremsten damit den Globalisierungsprozess.

Während Verley die Handelsbeziehungen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg auf der globalen Ebene thematisiert, ist im Beitrag von *Thomas David* einiges über die schwierigen Anpassungsprozesse auf der Ebene der schweizerischen Volkswirtschaft zu erfahren. Die Gründung des Bundesstaats 1848 und die Schaffung eines offenen Binnenmarkts reduzierten die Abhängigkeit der bereits etablierten und neu entstehenden Industrien und Dienstleistungen vom Zugang zu ausländischen Märkten kaum. Auf die Abschwächung

des Wachstums Ende der 1870er-Jahre und auf die protektionistischen Zolltarife in den Nachbarländern (Italien, Österreich-Ungarn, Frankreich und Deutschland) reagierten die exportorientierten Unternehmen wiederum mit einer Verlagerung des Absatzes von den europäischen nach den aussereuropäischen Märkten in Südamerika und Asien.¹² Der Beitrag Davids geht über die in der schweizerischen Geschichtsschreibung übliche Betonung der Bedeutung der Industrieexporte hinaus und thematisiert bisher weit gehend vernachlässigte Aspekte des Globalisierungsprozesses. Er konzentriert sich auf den Beitrag der Importe von Gütern und Arbeitskräften sowie des Tourismus und des Finanzsektors an das im Vergleich zu anderen Staaten auffallend rasche Wachstum der schweizerischen Wirtschaft in der Periode 1870–1914. Dieses Wachstum ging offensichtlich einher mit einer Zunahme der Reallöhne und damit des Wohlstands der breiten Bevölkerung. Dem um die Mitte des 19. Jahrhunderts festgestellten *miracle Suisse* in Bezug auf die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts schloss sich so eine zweite mirakulöse Periode bis zum Ersten Weltkrieg an, allerdings mit einem zu beachtenden Wandel der Antriebskräfte des Wachstums. Die rasche Zunahme der Getreideimporte zeigt beispielhaft die Folgen der auf Grund sinkender Transportkosten sich veränderten komparativen Vorteile für die schweizerische Landwirtschaft, die eine Anpassung der Produktion und eine Verlagerung der Beschäftigten teils in die Emigration, teils in den Industriesektor zur Folge hatten. Entscheidend ist, dass die freien globalen Arbeitsmärkte die Anpassung erleichterten und diese innerhalb der Schweiz insgesamt Produktivitätssteigerungen auslösten. David führt dieses Wachstum nicht direkt auf den Globalisierungsprozess zurück. Positiv wirkte dieser sich nur deshalb aus, weil die inländische Wirtschaft, teils unterstützt durch den «selektiven Protektionismus» des Staats, in der Lage war, die neuen Bedingungen zu ihrem Vorteil zu nutzen. Damit verweist diese Erfolgsgeschichte einerseits auf die erheblichen individuellen Kosten der Anpassung und andererseits auf den bedeutenden Einfluss der Politik sowie der einzelnen Akteure (Unternehmer, Arbeitnehmer).

Im Beitrag von David wird die Bedeutung der Kantonalbanken für die Finanzierung der Anpassungsprozesse an die neuen Welthandelsverhältnisse insbesondere in der Landwirtschaft erwähnt.¹³ Dass ein relativ hoch entwickelter Finanzsektor noch keine ausreichende Kreditversorgung für die inländische Wirtschaft gewährleistet, verdeutlicht der Beitrag von *Olivier Perroux*. Der Autor geht der Frage nach, inwieweit die während des gesamten 19. Jahrhunderts in Genf erhobenen Klagen, das inländische Kapital wandere ins Ausland ab, statt die lokale Industrialisierung zu fördern, tatsächlich berechtigt waren. Er konzentriert sich auf die Anlagestrategien der Genfer Eliten im Zeitraum 1846–1887, wie sie aus Nachlassinventaren ersichtlich sind. Die sorgfältige Auswertung der Quellen zeigt, dass

die Investoren die industriellen Finanzanlagen nicht grundsätzlich mieden, Gelder jedoch bevorzugt in rentable industrielle Grossprojekte (Eisenbahn, Gas- und Kohlenbergwerke) investierten, vor allem in den Nachbarstaaten und in Nordamerika. Sie investierten auch in die schweizerischen Eisenbahnen und in den Ausbau der Infrastruktur in Stadt und Kanton Genf, jedoch nicht in die Genfer Uhrenindustrie oder in Industriebetriebe und Infrastrukturprojekte in anderen Kantonen. Die finanziestarken Genfer Familien scheuteten sich nicht, ihre Gelder bei angemessener Rendite in weit entfernten Ländern anzulegen. Die Anlagemöglichkeiten in den anderen Kantonen waren, mit Ausnahme der Eisenbahnen, im Vergleich dazu nicht attraktiv genug oder wurden gar nicht in Betracht gezogen. Dies wiederum bestätigt indirekt die Bedeutung der Gründung von Kantonalsbanken für die Finanzierung des wirtschaftlichen Strukturwandels in der Schweiz in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts.

Manche europäische Staaten entstanden in ihren heutigen Grenzen erst im Verlauf des 19. Jahrhunderts.¹⁴ Darunter befinden sich relativ früh industrialisierte, wie die Schweiz, oder eher rückständige, wie Italien. Der Beitrag von *Francesca Polese* zeigt am Beispiel des Reisetagebuchs des Ingenieurs Giovanni Battista Pirelli, wie die Ausbreitung der Industrialisierung im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts mit der Internationalisierung des Wissens einherging.¹⁵ *Polese* beschreibt, auf Grund welcher teils recht zufälliger Kriterien die zu besuchenden Länder und Unternehmen ausgewählt wurden. Die guten Beziehungen zwischen der lombardischen Ingenieurschule in Mailand und der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich, das knappe Reisegeld oder der französisch-preussische Krieg beeinflussten die Reiseroute und hatten zur Folge, dass sich Pirelli im Herbst und Winter 1870/71 länger als geplant in der Schweiz aufhielt und eine grosse Zahl von Unternehmen besuchte. Nachvollziehbar wird, wie diese Besuche zu Stande kamen und welch grosse Bedeutung dabei dem Wissen über Personen, insbesondere über ihre spezifischen Fähigkeiten und Beziehungen, zukam. Zudem werden im Blick des fremden Beobachters die Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Textilunternehmen im globalen, Asien und Afrika einschliessenden Markt bestätigt, ebenso die unterstützende Funktion der vorerst auf die Bedürfnisse dieser Industrie ausgerichteten, zunehmend auch international konkurrenzfähigen Unternehmen der Maschinenindustrie. Spezifische Kenntnisse über die Industrie, in der Pirelli später tätig sein wollte, konnten ihm die Schweizer Unternehmer zwar nicht vermitteln, dafür umso mehr über die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Industrialisierung in einem Land, das in mancherlei Hinsicht Ähnlichkeiten mit der Lombardei aufwies.

Im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts begannen die Nachzügler im Industrialisierungsprozess ihren Rückstand gegenüber Grossbritannien aufzuholen, und

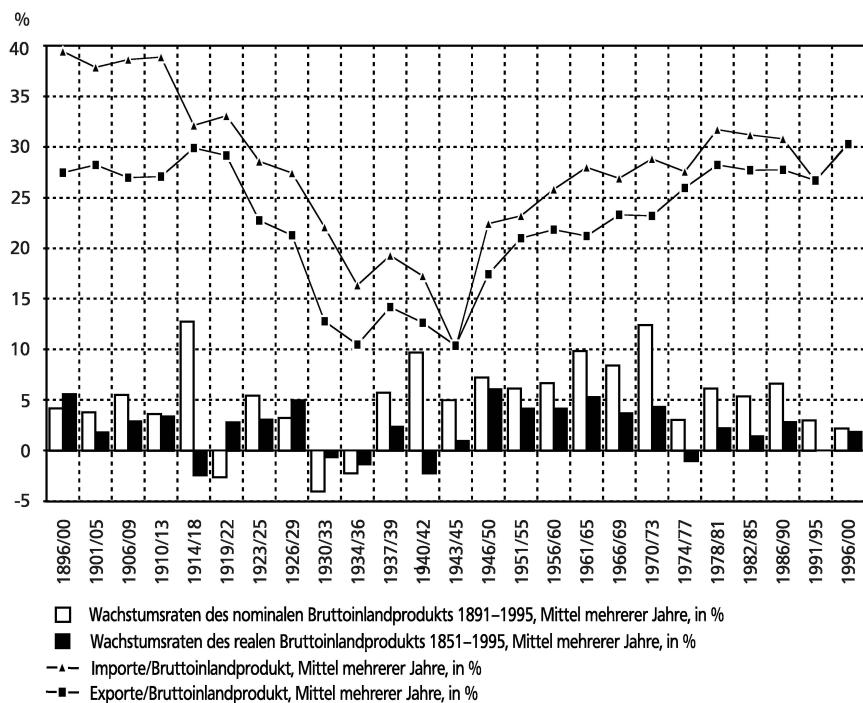
die Handelsbeziehungen waren zunehmend von Konkurrenz und Interessenkonflikten geprägt (Verley). Die protektionistischen Eingriffe der Nationalstaaten in den internationalen Handel verstärkten sich, doch bildete der freie internationale Kapital- und Zahlungsverkehr eine wichtige Barriere gegen den Protektionismus. Mit dem Ersten Weltkrieg und dem Zusammenbruch des Goldstandards wurde dem internationalen Wirtschaftsverkehr die Grundlage weit gehend entzogen und eine *Periode der weltwirtschaftlichen Deglobalisierung* setzte ein.

Teil 2: Globalisierungsschübe und -krisen im Verlauf des 20. Jahrhunderts

Während den beiden Weltkriegen und in der Zwischenkriegszeit beschränkten die nationalen Regeln das Ausmass des grenzüberschreitenden Handels und die Mobilität von Arbeit und Kapital.¹⁶ Bei der Wiederherstellung der Voraussetzungen für den internationalen Güter-, Zahlungs- und Kapitalverkehr konnten in den 1920er-Jahren nur allmählich Fortschritte erzielt werden. Mit der Abwertung führender Währungen und der Einführung von Devisenkontrollmassnahmen in den 1930er-Jahren wurden diese weit gehend rückgängig gemacht. Der «Bilateralismus» löste die am Prinzip des Freihandels orientierte multilaterale Handelspolitik ab, und der internationale Handel wurde zunehmend über Zahlungs- und Clearingverträge zwischen einzelnen Staaten abgewickelt.¹⁷ Die Schweiz kehrte bereits Ende 1924 zur Vorkriegsparität zurück und konnte in der Folge den freien Zahlungs- und Kapitalverkehr in der Krise der 1930er-Jahre und während des Zweiten Weltkriegs aufrechterhalten.¹⁸ Gemessen an den Export- und Importquoten waren die Kriegs- und die Zwischenkriegszeit auch für die Schweiz eine Periode der Deglobalisierung (Fig. 1, S. 20). In der Grossen Depression der 1930er-Jahre sanken die Exporte um etwa drei Fünftel und die Importe um mehr als die Hälfte (Fig. 2, S. 21).

Wenn die Analyse auf die Ebene der Unternehmen verschoben wird, ergibt sich eine auffallende Asymmetrie des Globalisierungsprozesses im Vergleich zum nationalen und weltwirtschaftlichen Kontext. Die Beiträge von Lüpold, Koller und Fior greifen einen Aspekt auf, der in der Wirtschaftsgeschichte der Schweiz noch wenig thematisiert worden ist: den mit dem zunehmenden Protektionismus wichtiger Absatzländer einhergehenden Zwang zur Internationalisierung der Unternehmen mittels Direktinvestitionen im Ausland.¹⁹ Im Beitrag von *Martin Lüpold* werden an einem besonders eindrücklichen Beispiel die Handlungsspielräume eines multinationalen Unternehmens in einem von Deglobalisierung geprägten weltwirtschaftlichen Umfeld aufgezeigt. Nestlé hatte sich seit seiner Gründung auf den internationalen, vorerst vor allem auf den englischen Markt

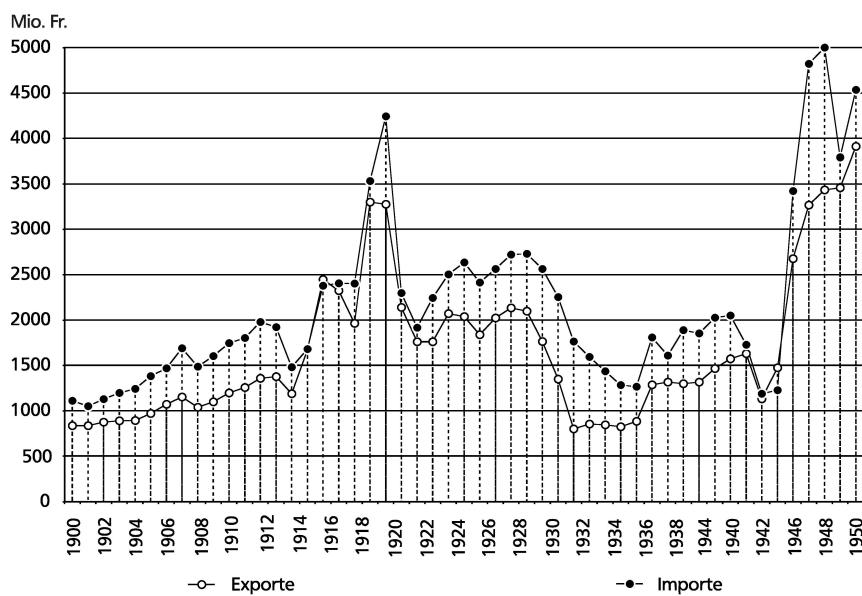
Fig. 1: BIP-Wachstumsraten, Export- und Importquoten (nominal), 1896–2000



Quellen: Wachstumsraten BIP: Berechnungen von Heiner Ritzmann-Blickenstorfer basierend auf: Ritzmann-Blickenstorfer, Heiner (Hg.), *Historische Statistik der Schweiz*, Zürich 1996, Tab. L.3, S. 668 f. Tab. Q.1.a, S. 866. Importe und Exporte 1896–1992: Historische Statistik der Schweiz (wie oben). Importe und Exporte 1993–2000: Bundesamt für Statistik (Hg.), *Statistisches Jahrbuch der Schweiz*, Zürich 1995, Tab. 6.6, Zürich 2002, Tab. 6.5.2, 6.5.3.

ausgerichtet und sich dann sukzessive mittels Gründungen und Übernahmen weiterer ausländischer Gesellschaften auf andere Länder Europas und Nordamerikas ausgedehnt. Auffallend ist, dass Nestlé während der Zwischenkriegszeit die Multinationalisierung nicht etwa abbaute, sondern verstärkte. Studien über Unternehmen in anderen wichtigen Exportbranchen, wie der Maschinen- und der Chemieindustrie, haben zu ähnlichen Ergebnissen geführt.²⁰ Einerseits waren die Unternehmen bestrebt, sich in weiter entfernten Weltregionen neue Absatzmärkte zu schaffen, andererseits liessen sich Importrestriktionen und Währungsnachteile durch Direktinvestitionen in den wichtigsten Absatzländern

Fig. 2: *Industrielle Exporte und Importe (nominal), 1900–1950*



Quellen: Historische Statistik der Schweiz (wie Fig. 1).

umgehen. Dies wurde zwar wegen des befürchteten Abbaus von Arbeitsplätzen im Inland stark kritisiert, aber die Neuausrichtung der Produktion auf den engen Binnenmarkt war für die auf technisch hoch entwickelte Nischenprodukte spezialisierten Unternehmen keine gangbare Alternative.

Einen Schwerpunkt im Beitrag Lüpolds bildet die Aufspaltung des Konzerns auf zwei Hauptsitze (Schweiz und USA) als Reaktion auf die Bedrohung durch den sich abzeichnenden Krieg in Europa. Das Unternehmen machte diese besondere Form der Internationalisierung nach dem Zweiten Weltkrieg wieder rückgängig, der in der Zwischenzeit erfolgte Ausbau der ausländischen Gesellschaften blieb hingegen bestehen. Die Renationalisierung der Konzernleitung nach dem Krieg zeigt deutlich eine zumindest in jener Zeit noch bestehende Grenze der Internationalisierung, nämlich die Erhaltung einer starken Heimatbasis und damit des schweizerischen Charakters des Unternehmens.

Völlig anders reagierte die schweizerische Uhrenindustrie auf den Deglobalisie-

rungsprozess der Zwischenkriegszeit. Bereits auf den Einbruch der Exporte Anfang der 1920er-Jahre reagierte die Branche mit der Einführung von Kontrollen über Produktionsmengen und Preise sowie mit der Konzentration der Produktion und mit kartellartigen Absprachen. Während der Depression der 1930er-Jahre verstärkten sich die Eingriffe seitens des Branchenverbands und der Behörden. Das Ziel bestand darin, der schweizerischen Uhrenindustrie den Standortvorteil «Made in Switzerland» zu erhalten, indem die Verlagerung der Produktion ins Ausland, die Abwanderung qualifizierter Fachkräfte, der Export von Uhrenbestandteilen und von Maschinen zur Uhrenproduktion gestoppt wurden. Während die Unternehmen anderer Exportindustrien Importrestriktionen und Währungsnachteile mit Direktinvestitionen im Ausland umgehen konnten, war dies den schweizerischen Uhrenproduzenten verboten. Der Beitrag von *Christoph Koller* beschreibt die komplexen Wechselwirkungen dieser aussergewöhnlichen Krisenbewältigung aus der eher ungewohnten Perspektive der Tochtergesellschaft eines amerikanischen Unternehmens in der Schweiz, Bulova Watch & Co., dem starkes Misstrauen von allen Seiten entgegenschlug, dessen Beziehungen zum amerikanischen Absatzmarkt für einige Schweizer Uhrenproduzenten hingegen überlebenswichtig waren. Dabei werden die Schwierigkeiten aufgezeigt, die sich bei der Durchsetzung der Schutzpolitik stellten. Schliesslich löste der Krieg das Problem auf seine Weise, und die standortspezifischen Vorteile kamen in der schweizerischen Uhrenindustrie wieder voll zum Tragen. Der in der Zwischenkriegszeit eingeschlagene Entwicklungspfad sollte die weitere Entwicklung dieser Industrie nachhaltig prägen. Die Uhrenindustrie ist in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen bis heute eine der am wenigsten internationalisierten Branchen.

Mit einem anderen wichtigen Wirtschaftsbereich, dem Bankensektor, und einer nochmals etwas anders gearteten Reaktion auf die Depression der 1930er-Jahre befasst sich der Beitrag von *Michel Fior*. Festgestellt wird eine für die spätere Entwicklung überaus wichtige geografische Ausweitung der Aktivitäten der schweizerischen Grossbanken und damit des schweizerischen Finanzplatzes. Die Grossbanken zeichneten sich, im Unterschied etwa zu den Kantonalbanken, zwar stets durch eine starke Ausrichtung auf internationale Transaktionen aus. Diese nahmen im Verlauf der 1920er-Jahre nochmals zu, blieben jedoch weitgehend auf den europäischen Raum, insbesondere auf Deutschland konzentriert. Der Schwerpunkt des Beitrags liegt auf dem Globalisierungsschub der zweiten Hälfte der 1930er-Jahre. Feststellbar ist eine Verlagerung der Finanzbeziehungen der Grossbanken von Deutschland und Frankreich nach den Vereinigten Staaten. Ursachen sind die relativ vorteilhafteren wirtschaftlichen Verhältnisse in den USA, vor allem aber der bevorstehende Krieg, der 1939, ähnlich wie bei Nestlé, zwei Schweizer Grossbanken zur Gründung einer Niederlassung in den USA ver-

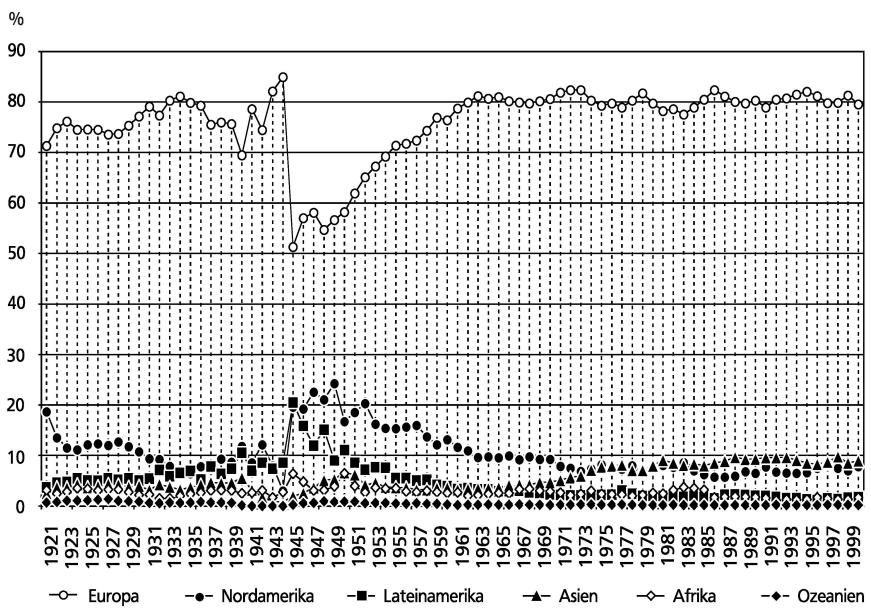
anlasste. Dabei ging es in erster Linie darum, die Aktiven der Kunden an einen sicheren Ort zu bringen. Nach dem Krieg machten die Banken diese Ausweitung der Wirtschaftsbeziehungen nicht etwa rückgängig, sondern nutzten sie zum weiteren Ausbau ihrer Aktivitäten in den USA.

Während der Zwischenkriegszeit nahm somit die internationale Verflechtung der auf internationale Märkte und Transaktionen ausgerichteten Unternehmen weiter zu. Inwieweit in anderen, stärker auf den Binnenmarkt ausgerichteten Branchen eine Rückorientierung auf den Heimmarkt stattfand, die allenfalls deren weitere Entwicklung in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts prägte, lässt sich auf Grund des gegenwärtigen Forschungsstands nicht sagen. Auffallend ist, dass die Unternehmen, die ihre multinationale Ausrichtung verstärkten, diese in der Periode der Liberalisierung nach dem Zweiten Weltkrieg nicht rückgängig machten, sondern weiter ausbauten.²¹ In Wirtschaftsbereichen, die sich auf den schweizerischen Binnenmarkt konzentrierten, verstärkte sich hingegen die Tendenz, den Heimmarkt mittels Selbstorganisation oder staatlichen Massnahmen zu regeln und gegenüber ausländischer und neuer inländischer Konkurrenz zu schützen.

Ein aufschlussreiches Beispiel für diesen Wechsel von der arbeitsteiligen internationalen Produktion während der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts (Verley) zur nationalen Eigenproduktion vermittelt der Beitrag von *Alexandre Vautravers* über die Waffenproduktion in der Schweiz. Das dem Kleinstaat mit seinem relativ knappen Bedarf an Rüstungsgütern kaum angemessene Autarkiestreben in der vom raschen technischen Fortschritt geprägten und auf grosse Serien angewiesenen Rüstungsindustrie zeigte sich an mehreren in keiner Weise befriedigenden Eigenentwicklungen. Das «nationale Produktionssystem» erwies sich für diese Art von Gütern technisch eindeutig als zu wenig differenziert und zudem als zu kostspielig. Nationale Alleingänge führten auch in anderen Bereichen nicht zum Erfolg, etwa in denjenigen der Nuklearenergie oder der neuen Kommunikationstechnologien.²² Auf den nationalen Raum beschränkte Innovations- und Produktionssysteme – vermutlich für die Schweizer Industrie eine neuartige und eher ungewohnte Einschränkung des Handlungsspielraums – erwiesen sich als zu wenig leistungsfähig. Schliesslich kam es nach dem Zusammenbruch des COMECON zu einem erneuten Globalisierungsschub in der weltweiten Rüstungsindustrie und zu einer grösseren Zahl von Übernahmen schweizerischer Unternehmen durch ausländische Multis. Die Übernahme schweizerischer, vor allem auf den Binnenmarkt ausgerichteter Unternehmen, die den neuen Konkurrenzverhältnissen nicht mehr gewachsen waren, lässt sich auch in anderen Branchen feststellen, zum Beispiel in der Bierindustrie.²³

Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts kann generell mit der schrittweisen Liberalisierung der Weltmärkte und mit der Ausdehnung des Prinzips des Freihandels

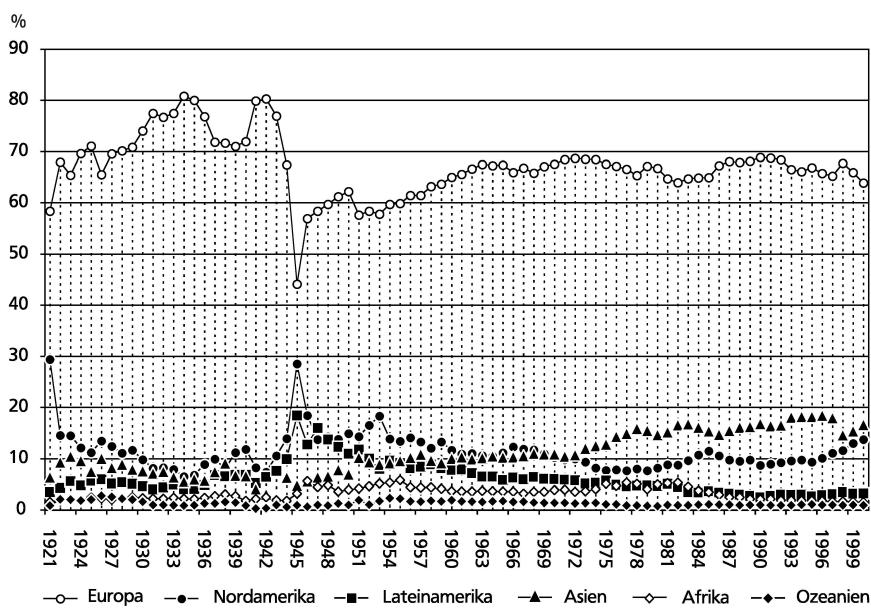
Fig. 3: *Regionale Verteilung der Industrieimporte, 1921–2000*



Quellen: 1921–1992: Historische Statistik der Schweiz (wie Fig. 1), Tab. L.18–21, S. 698–705, Tab. L.26, S. 714. 1993–2000: Statistisches Jahrbuch der Schweiz (wie Fig. 1).

auf neue Arten von Gütern und Leistungen charakterisiert werden, einerseits im Rahmen der internationalen Organisationen OECD und GATT, andererseits im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft (EG) und der auf rein wirtschaftliche Ziele ausgerichteten Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA). Die Globalisierung der schweizerischen Wirtschaft lässt sich auf Grund der Verteilung der Exporte und Importe auf die verschiedenen Weltregionen aufzeigen (Fig. 3 und 4, S. 24, 25). Diese Verteilung blieb in Bezug auf den Anteil Europas am gesamten Aussenhandel relativ stabil (Importe etwa 80 Prozent, Exporte rund zwei Drittel). Hingegen verdoppelten sich zwischen 1950 und 2000 die Anteile Asiens, während die Anteile von Lateinamerika, Afrika und Ozeanien kontinuierlich abnahmen und am Ende des 20. Jahrhunderts niedriger waren als zu dessen Beginn.²⁴ Diese Zahlen bestätigen den unterschiedlichen Anteil der verschiedenen Weltregionen am Globalisierungsprozess im Verlauf der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts.

Fig. 4: Regionale Verteilung der Industrieexporte, 1921–2000



Quellen: 1921–1992: Historische Statistik der Schweiz (wie Fig. 1), Tab. L.22–26, S. 706–714. 1993–2000: Statistisches Jahrbuch der Schweiz (wie Fig. 1).

In absoluten Zahlen nahmen die Exporte und Importe relativ kontinuierlich zu, jedoch erreichten die Exportquoten erst in den späten 1970er-Jahren ein Niveau wie vor dem Ersten Weltkrieg, und die Importquoten blieben deutlich tiefer (Fig. 1, S. 19). Offensichtlich war die Binnenwirtschaft – im Vergleich zur Globalisierungsperiode des späten 19. und des frühen 20. Jahrhunderts – relativ gewichtiger geworden, teils wohl deshalb, weil ein ausgeprägter Protektionismus vorherrschte, der von den Industrien selbst organisiert und vom Wettbewerbsrecht toleriert oder von staatlichen Stellen gefördert wurde. Das staatlich unterstützte Autarkiestreben war vor allem in den Wirtschaftsbereichen ausgeprägt, in denen im Kalten Krieg die Versorgungssicherheit besonders gefährdet schien, wie in der Landwirtschaft, der Energiewirtschaft, der Rüstungsindustrie und im Kommunikationsbereich. Bis in die 1970er-Jahre verstärkte sich somit auf Grund völlig verschiedener Wachstumsstrategien der bereits im 19. Jahrhundert festgestellte Dualismus zwischen Export- und Binnenwirtschaft.

Ein ausgeprägter, wenn auch anders gearteter Dualismus zeigt sich auf der politischen Ebene, und zwar bei der Mitwirkung der Schweiz in internationalen Organisationen oder regionalen Zusammenschlüssen wie der EG, die – mit Ausnahme der EFTA – stets in Konflikt geriet mit dem Streben nach Bewahrung der wirtschaftlichen und politischen Autonomie.²⁵ Auffallend ist der Unterschied zur Zwischenkriegszeit, während der sich die Schweiz generell für eine Stärkung der internationalen Organisationen einsetzte und «im Ausland als einer der international aktivsten Staaten wahrgenommen wurde»; mit steigenden politischen Spannungen nahmen die offiziellen schweizerischen Bemühungen «um die Position des *webmasters* im internationalen System» nicht etwa ab, sondern eher zu.²⁶ Im vorliegenden Band wird die für die Schweiz im Rahmen internationaler Organisationen typische indirekte Beteiligung im Beitrag von *Evelyn Ingold* thematisiert. Beschrieben wird die Rolle der Schweizerischen Nationalbank (SNB) in den Verhandlungen über die internationale Währungsreform zur Stützung der Währungsordnung von Bretton-Woods Anfang der 1960er-Jahre. Deutlich wird dabei das grosse Interesse der Schweiz an einem stabilen Währungssystem als Voraussetzung für die Entwicklung der Finanzmärkte in Europa und für einen geordneten internationalen Geld- und Kapitalverkehr. An den Verhandlungen der «Zehnergruppe» nahm die Schweiz jedoch aus politischen Gründen lediglich als assoziiertes elftes Land teil. Der Beitrag zeigt, dass die SNB in dieser Aussenseiterrolle durchaus Einfluss nehmen konnte, dies gelang ihr jedoch nur dann, wenn direkt beteiligte Staaten ihre Positionen aufnahmen und in die Verhandlungen einbrachten.

Insgesamt war die Einbindung der staatlichen Wirtschaftspolitik und der schweizerischen Interessenverbände in die internationalen Wirtschaftsorganisationen – insbesondere im Rahmen der OECD und der europäischen Wirtschaftsverbände – ausgesprochen stark. Der Beitrag von *Thomas Gees* zeigt am Beispiel der Agrarpolitik in den 1950er- und 60er-Jahren, wie diese Beziehungen die schweizerische Landwirtschaftspolitik prägten. Leider werden solche Zusammenhänge in der traditionell auf den nationalstaatlichen Raum sich konzentrierenden historischen Forschung meistens ausgeblendet. Anstatt die Parallelen zu Entwicklungen in anderen Ländern wahrzunehmen und die eigenen Entscheidungen als von diesen transnationalen Debatten beeinflusst zu verstehen, entsteht das Bild einer eigenständigen, allein im nationalen Raum verankerten Politik. Der Beitrag verdeutlicht, dass es sich bei der Sicherstellung der Versorgung mit Nahrungsmitteln um ein Problem handelte, das auf internationaler Ebene, etwa im Rahmen der OECD, ständig diskutiert wurde. Die Vertreter der staatlichen schweizerischen Agrarpolitik und der im Verband der europäischen Landwirtschaft mitwirkende Schweizerische Bauernverband betrieben ihre Politik in Bezug auf

Zielsetzungen und Massnahmen zum Schutz der Landwirtschaft und der landwirtschaftlichen Bevölkerung in Kenntnis und unter Berücksichtigung der europäischen Debatten, an denen sie direkt beteiligt waren. Gees diskutiert anhand dieses Beispiels die Auswirkungen der «OECDisierung» oder «Europäisierung» als Gegenstand der historischen Forschung auf traditionelle Grenzziehungen in der Geschichtswissenschaft.

Solange protektionistische Massnahmen wegen ähnlicher Praktiken in den anderen europäischen Ländern nicht in Frage gestellt wurden, liessen sich diese ohne allzu grosse wirtschaftliche Nachteile aufrechterhalten. Zum Problem wurde der Schutz der Binnenwirtschaft erst in den 1980er- und vor allem in den 1990er-Jahren, als verschiedene Schutzmassnahmen, teils infolge der Beschlüsse von GATT und WTO sowie des europäischen Integrationsprozesses, teils auf Grund der schweizerischen Deregulierungspolitik und des revidierten Kartellrechts aufgehoben oder verboten wurden. Gegen Ende der 1980er-Jahre waren davon Bereiche betroffen, die sich nun relativ unvorbereitet der internationalen Konkurrenz zu stellen hatten und die wegen der langjährigen Binnenorientierung oder Monopolstellung kaum über entsprechende Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen auf Auslandsmärkten verfügten. Diese Thematik ist Gegenstand der Beiträge Kammerers über die Einführung des GSM-Standards und Ischers über die Deregulierung bei der schweizerischen Telecom PTT.

Am Beispiel der Durchsetzung des GSM-Standards in der Mobiltelefonie in Europa und von dessen Etablierung zum weltweit meist genutzten Kommunikationsstandard werden die Wechselwirkungen zwischen dem technischen Fortschritt einerseits, der neuen Nutzungsmöglichkeiten eröffnet, und dem Einfluss der Nationalstaaten und internationalen Organisationen andererseits, die darüber entscheiden, wie die neuen Möglichkeiten genutzt werden können, aufgezeigt. *Patrick Kammerer* thematisiert die Implementierung internationaler technischer Standards als Voraussetzung und Folge von Globalisierungsprozessen in den 1980er- und 90er-Jahren, wobei der frühe Vorsprung des GSM-Standards auf die Bereitschaft der skandinavischen Länder zur internationalen Zusammenarbeit zurückgeführt werden kann. Die Versuche, eigene nationale Standards zu etablieren, scheiterten allesamt, nicht nur in kleinen Ländern wie der Schweiz, sondern auch in Deutschland oder Frankreich. Für die Durchsetzung des GSM-Standards in Europa spielten die politischen Entscheidungen der nationalen Regierungen und die Art und Weise, wie diese die EU-Institutionen nutzten, eine zentrale Rolle. Deutlich wird in diesem Beitrag, wie technische Entwicklungen und politische Entscheidungen ineinander greifen und wie sich schliesslich in einem offenen, evolutiven Prozess eine Lösung unter verschiedenen denkbaren Alternativen durchsetzt.

Philipp Ischer thematisiert die Auswirkungen der von der Europäischen Gemeinschaft (EG) Ende der 1980er-Jahre eingeleiteten Deregulierung des Telekommunikationsmarkts am Beispiel der schweizerischen Telecom PTT. Der Verlust des geschützten Heimmarkts war der Anstoss zur strategischen Neuausrichtung mittels internationaler Allianzen, Kapitalverflechtungen und Übernahmen. Damit erweiterte sich das bisher durch die geografischen Grenzen des Nationalstaats gegebene unternehmerische Betätigungsgebiet beträchtlich. Die neuen Wachstumschancen wurden denn auch rasch ergriffen, allerdings blieb der wirtschaftliche Erfolg weitgehend aus. Auf die enttäuschenden Ergebnisse folgte jeweils nach wenigen Jahren eine Neuausrichtung der Wachstumsstrategie, womit zumindest grössere Verluste vermieden werden konnten. Im Beitrag interessieren die Gründe für das Scheitern dieser Strategien. Deutlich wird der Kontrast zwischen den hochfliegenden Erwartungen und den im Umgang mit den radikal veränderten Marktverhältnissen fehlenden Erfahrungen. Die über Jahrzehnte in einem völlig anderen Umfeld gewachsenen Fähigkeiten und Routinen waren den neuartigen Problemen nur beschränkt gewachsen. Der Beitrag zeigt die Suchbewegungen und Richtungswechsel im liberalisierten Markt und beschreibt, wie das Unternehmen aus den gemachten Erfahrungen lernt, seine Organisation dem neuen Umfeld anpasst und gezielt neue Wissensbestände aufbaut. Damit wird deutlich, dass wichtige Bereiche der Schweizer Wirtschaft auf die Markttöffnung der 1990er-Jahre nur wenig vorbereitet waren und diese mit begrenztem Erfolg zu nutzen vermochten.

In diesem letzten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts verzeichnen die Statistiken für die Schweiz eine ausserordentlich lang anhaltende wirtschaftliche Stagnationsphase. In der politischen Auseinandersetzung wurde diese Wachstumsschwäche erstaunlicherweise auf den Globalisierungsschub der 1990er-Jahre zurückgeführt. Diese auf dem Hintergrund der historischen Erfahrung alles andere als einleuchtende Verknüpfung von Ursache und Wirkung thematisiert der Beitrag von *Tobias Straumann*. Es werden drei Diskurse herausgearbeitet, die verschiedenen politischen Gruppierungen zugeordnet werden können. Straumann selbst folgt einer vierten, ökonomischen Argumentation und zeigt, dass sich die Konjunkturflaute der 1990er-Jahre unter Berücksichtigung der Entwicklungen in wichtigen Absatzländern sowie der staatlichen Fiskal- und Geldpolitik mit herkömmlichen ökonomischen Modellen erklären lässt. Im politischen Diskurs spielte diese Argumentation allerdings eine untergeordnete Rolle. Zentral waren das als neu verstandene Phänomen der «Globalisierung» und dessen Auswirkungen auf den nationalen Wirtschaftsstandort. Es dominierte die Auffassung von einem direkten Zusammenhang zwischen der Globalisierung und der Wachstumsschwäche in der Schweiz, über die zu treffenden wirtschaftspolitischen Massnahmen klafften die

Meinungen der verschiedenen politischen Gruppierungen jedoch weit auseinander. Straumann verweist auf Diskurse – etwa bezüglich des verpassten EWR-Beitritts –, die sich eigentlich aufgedrängt hätten, aber völlig ausblieben, und sucht nach den Gründen für die rasche Akzeptanz der Globalisierungsthese trotz triftiger Gegenargumente. Den kurzen Aufschwung ab 1999 interpretierten wiederum alle Gruppierungen als Bestätigung ihrer grundsätzlich divergierenden Auffassungen. Der Beitrag Straumanns macht deutlich, dass jeder der verschiedenen Diskurse sowohl die Beschreibung wie die Analyse und schliesslich die Lösung des Problems bestimmte, die Wahrnehmung einschränkte und andere Erklärungen ausschloss. Lernprozesse als Folge einer Auseinandersetzung mit den verschiedenen Standpunkten in Bezug auf die Situation, an die es sich anzupassen galt, und die verfügbaren Handlungsspielräume blieben weit gehend aus.²⁷

Der letzte Beitrag in diesem Band befasst sich ebenfalls mit der Wahrnehmung und der Interpretation von Globalisierungsprozessen, und zwar im Zusammenhang mit den GATT/WTO- und G7/8-Treffen von 1986–2001. *Tamara Münger* stellt die Frage, wie die Medien – in diesem Fall einige Schweizer Tageszeitungen – über diese Ereignisse informierten und inwieweit sie diese zum Anlass nahmen, Globalisierung zu thematisieren. Obwohl die Zeitungen dem Bericht über den Anlass jeweils einiges Gewicht zuordneten, blieb eine Auseinandersetzung mit den politischen und wirtschaftlichen Zielsetzungen der betreffenden Organisationen weit gehend aus. Die Auswirkungen der Globalisierung auf die nationale Wirtschaft oder die Beziehungen und Gleichgewichte innerhalb der Weltwirtschaft als Ganzes waren kein Thema. Es erstaunt deshalb nicht, dass schliesslich in der Presse die Aufsehen erregenden Aktivitäten der Globalisierungsgegner an den verschiedenen Gipfeltreffen dominierten. Lediglich eine der analysierten Zeitungen thematisierte politische Positionen. Insgesamt überrascht der geringe Einfluss der Medien, die den Globalisierungsdiskurs selektiv wiedergaben, diesen aber kaum prägten. Mit dem Beitrag Müngers wird der bereits im Beitrag Straumanns aufgefallene geringe Tiefgang und die mangelnde Offenheit der Globalisierungsdiskurse in den 1990er-Jahren in diesem Land bestätigt. Auf der Ebene des verfügbaren Wissens ist der Globalisierungsprozess sicher weiter fortgeschritten denn je, doch eine Bereitschaft, sich mit den verschiedenen Standpunkten inhaltlich auseinander zu setzen ist nicht festzustellen. Im Bereich der Medien mag dieser Eindruck, wie die Autorin betont, an der Auswahl der Ereignisse liegen und wäre im Rahmen einer breiter angelegten Studie zu prüfen und allenfalls zu korrigieren.

Zweifellos haben sich die komparativen Vorteile des Wirtschaftsstandorts Schweiz im Verlauf der letzten zwei Jahrzehnte verändert. Wie weit sich in der längeren Frist der erzwungene Strukturwandel produktivitätssteigernd auswirken wird – etwa vergleichbar mit dem späten 19. Jahrhundert – bleibt abzuwarten. Neben der

Tab. 1: *Ausgaben für Forschung und Entwicklung, 1975–2000*

Jahr	Ausgaben (in Mio. Fr.)	
	im Ausland	im Inland
1975	1126,1	2337,2
1980	1683,9	2770,5
1983	2204,7	3597,2
1986	3054,0	4915,0
1989	5270,0	6732,0
1990	–	7264,0
1991	–	7545,0
1992	7343,0	7008,0
1996	8060,0	7383,0
2000	9030,0	8343,2

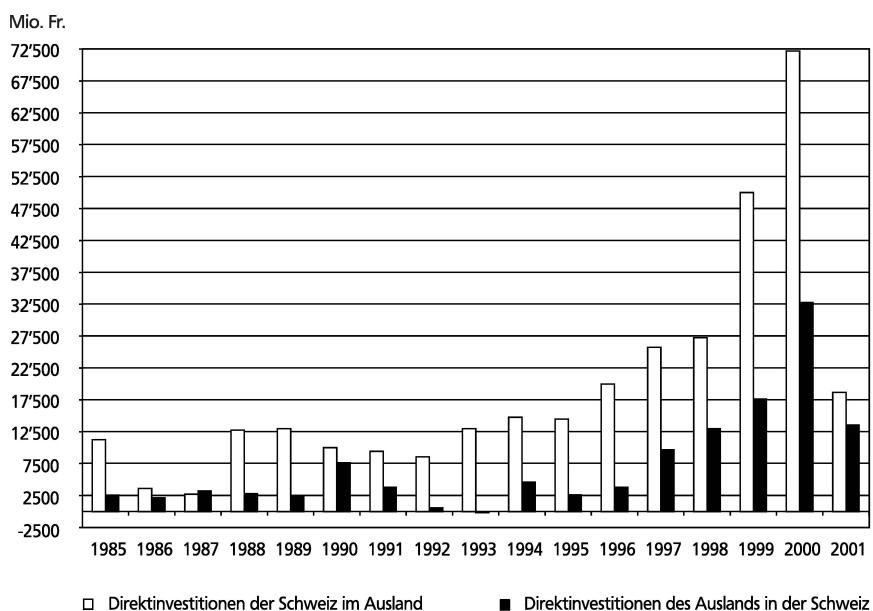
Quellen: Schweizerischer Handels- und Industrie-Verein (Hg.) und Bundesamt für Statistik, Forschung und Entwicklung (F & E) in der schweizerischen Privatwirtschaft, Bericht zur Erhebung von 1976, 1980, 1983, 1986, 1989, 1992, 1996, 2000, Zürich 1978, 1982, 1985, 1988, 1991, 1994, 1998, 2002.

auf andere Verhältnisse ausgerichteten und nur langsam sich anpassenden Geldpolitik der SNB dürfte der Globalisierungsschub der 1990er-Jahre vor allem in den zuvor geschützten Wirtschaftsbereichen zu erheblichen Anpassungsproblemen geführt haben. Insgesamt hat sich der Internationalisierungsprozess der Unternehmen beschleunigt und weitere Bereiche, wie Forschung und Entwicklung oder die Eigentumsverhältnisse und Führungsstrukturen der Unternehmen, werden stärker davon erfasst, vor allem durch die starke Zunahme der grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen.²⁸

Seit Mitte der 1980er-Jahre sind die Zu- und Abflüsse von Direktinvestitionen, ein weiterer wichtiger Indikator für Globalisierungsprozesse, Gegenstand statistischer Beobachtung. Wo diese Investitionen getätigten werden oder aus welchen Ländern sie stammen, wird erst seit 1993 ausgewiesen, und wie sich diese Direktinvestitionen oder die Zunahme der Ausgaben schweizerischer Unternehmen für Forschung und Entwicklung im Ausland auf die schweizerische Volkswirtschaft auswirken, ist noch wenig erforscht.²⁹

Der Vergleich mit anderen europäischen Ländern und den USA zeigt jedenfalls deutlich das relativ schwächere Wachstum der schweizerischen Wirtschaft seit

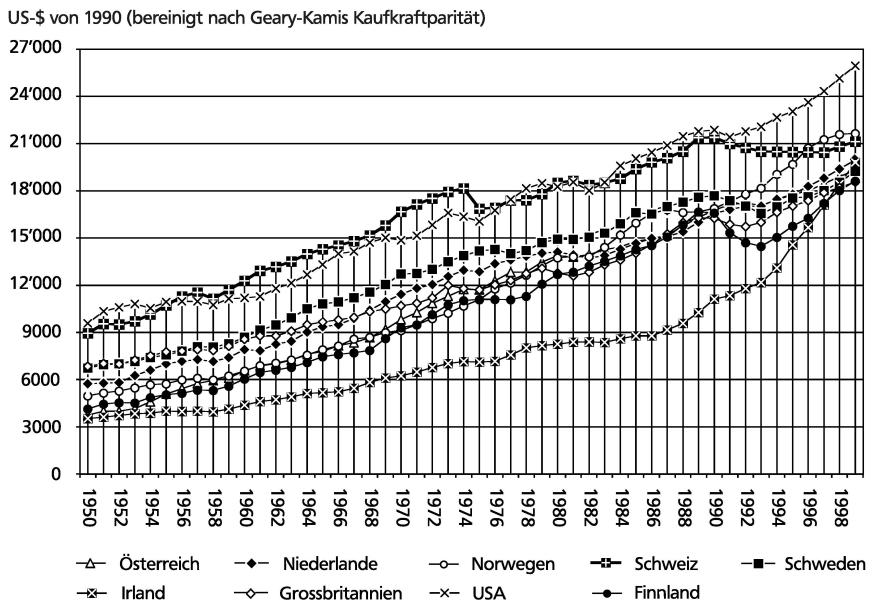
Fig. 5: *Direktinvestitionen, 1985–2001*



Quelle: Schweizerische Nationalbank (Hg.), *Statistisches Monatsheft*, September 2002, Kap. Zahlungsbilanz, Tab. Kapitalverkehr (Q3)/Direktinvestitionen, Zürich 2002.

Mitte der 1970er- und vor allem in den 1990er-Jahren (Fig. 6, S. 32). Damit verdichtetet sich der Eindruck, dass die Schweiz die neue weltwirtschaftliche Ordnung im letzten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts nicht mehr im gleichen Ausmass zu ihren Gunsten zu nutzen vermochte wie in den ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg oder während der Zwischenkriegszeit (Fig. 7, S. 33). Diese ausserordentliche, nun auch vermehrt in den Medien angesprochene Wachstumsschwäche wird möglicherweise zu einer neuen Debatte über die Ursachen der langen wirtschaftlichen Stagnation der 1990er-Jahre führen. Vom Globalisierungsprozess der 1990er-Jahre waren auch die anderen Staaten betroffen. Wie sich dieser auf eine bestimmte Volkswirtschaft auswirkt, ist abhängig davon, ob die Akteure in Politik und Wirtschaft in der Lage sind, die neuen Bedingungen zu ihrem Vorteil zu nutzen.

Fig. 6: Bruttoinlandprodukt je Einwohner, 1950–1999



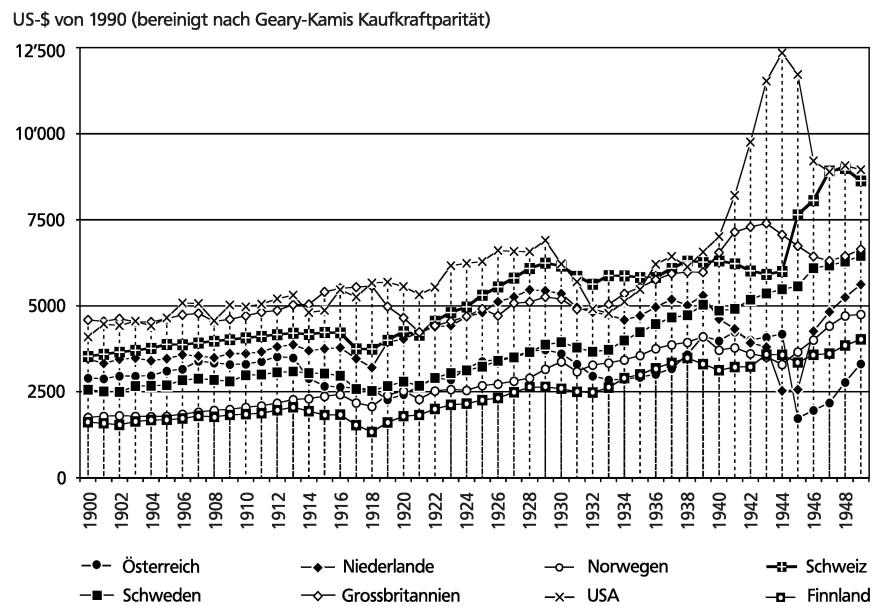
Quellen: Bis 1992: Maddison, Angus, *Monitoring the World Economy 1820–1992*, OECD Development Centre Studies, Paris 1995. Ab 1992: Online-Datenbank der Universität von Groningen (Hg.), <http://www.eco.rug.nl/ggdc/Dseries/gdp.html>, 9. 1. 2001.

Schlussfolgerungen

Indem Globalisierungsprozesse in verschiedenen Perioden, auf verschiedenen Ebenen und in verschiedenen Bereichen untersucht werden – so haben wir einleitend betont – sollten sich Einsichten aus der Geschichte zur Beantwortung drängender Fragen der Gegenwart gewinnen lassen. Wir möchten abschliessend einige zentrale Argumente der heutigen Diskussion den Erkenntnissen aus der Geschichte gegenüberstellen.

– In der Regel werden die mit Globalisierung angesprochenen Entwicklungen als neues Phänomen aufgefasst, ausgelöst vor allem durch Vorgänge, die sich der politischen Einflussnahme einzelner Staaten weit gehend entziehen. Am besten fährt, wer sich den neuen Verhältnissen möglichst rasch anpasst und seine Ansprüche an vom Staat gewährleistete Sicherheit reduziert. Die Beiträge in diesem

Fig. 7: Bruttoinlandprodukt je Einwohner, 1900–1949



Quelle: Maddison (wie Fig. 6).

Band zeigen jedoch, dass die Politik während der gesamten 300 Jahre immer wieder eine zentrale Rolle spielte. Das gilt auch für die letzten Jahrzehnte des 20. Jahrhunderts, etwa im Zusammenhang mit der Deregulierungspolitik und im Rahmen der WTO-Verhandlungen. *Globalisierung ist somit als ein von politischen Einheiten vorangetriebenes Programm für die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft beziehungsweise eines Anteils an dieser Weltwirtschaft zu verstehen.* Andererseits zeigt der historische Rückblick deutlich, dass die einzelwirtschaftliche Ebene, die Unternehmen und Investoren, den Globalisierungsprozess ebenfalls stark beeinflussen, indem sie den ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsspielraum unterschiedlich nutzen.

– In der aktuellen Diskussion fällt auf, wie gegensätzlich Globalisierung bewertet wird, nämlich einerseits als Chance für weltweites Wachstum und Wohlstandssteigerung, andererseits als *race to the bottom*, welches das Wohlstandsniveau senkt und die Handlungsspielräume einschränkt. Aus historischer Sicht lässt sich feststellen, dass *Globalisierung mit erheblichen Risiken verbunden war, die Hand-*

lungsspielräume der Entscheidungsträger in der Wirtschaft jedoch stets erweiterte. Am Beispiel der Schweiz wird besonders deutlich, dass gerade in kleinen Staaten eine Konzentration auf den engen Binnenmarkt nur für Teilbereiche der Wirtschaft möglich war.

– *Globalisierung verläuft diskontinuierlich.* Von einer Öffnung der Märkte geprägte Perioden wurden von Perioden der wirtschaftlichen Desintegration und des Zerfalls raumübergreifender Netzwerke unterbrochen. Deglobalisierungsperioden waren stets die Folge politischer Eingriffe, die darauf abzielten, die als negativ eingestuften Auswirkungen der Globalisierung auf die nationale Wirtschaft zu begrenzen. Für die auf internationale Märkte ausgerichteten Unternehmen waren solche Handelsbeschränkungen ein Nachteil, andererseits begünstigten sie Direktinvestitionen und förderten damit diese besondere Form der Globalisierung. Schliesslich überwogen die Nachteile stets auch für die nationalen Volkswirtschaften, denn jede Periode der Deglobalisierung mündete in der politischen Forderung nach erneuter Öffnung der internationalen Märkte. Am deutlichsten wird dies nach der Erfahrung der verheerenden Auswirkungen des Protektionismus in der Zwischenkriegszeit. Das Streben nach Ausdehnung des wirtschaftlichen Handlungsspielraums setzt sich trotz schwerer Rückschläge immer wieder durch, allerdings innerhalb jeweils *neuer Regeln für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen*, und diese wiederum sind geprägt von den neuen politischen und wirtschaftlichen Machtverhältnisse. Vielen heutigen Globalisierungsgegnern geht es nicht darum, den weltweiten Integrationsprozess generell abzublocken, sondern diesen mittels politischer Aktionen – und unter bestmöglicher Nutzung der neuen Kommunikationstechnologien – in eine aus ihrer Sicht akzeptablere Richtung zu lenken. Sie verlangen neue Regeln für die Weltwirtschaft.

– *Globalisierung ist* – so können wir in Anlehnung an die Schlussfolgerungen im Beitrag von Kammerer formulieren – *kein Nullsummenspiel*. Entscheidend ist deshalb, wer an den Verhandlungstisch gebeten wird, welche Zielsetzungen verfolgt, welche Erfahrungen und Erwartungen überhaupt thematisiert werden und wie schliesslich über die neuen Regeln entschieden wird. Zu Beginn des 21. Jahrhunderts erscheinen manche Erwartungen der 1990er-Jahre bezüglich globaler Wachstumschancen übertrieben. Nach dem Zusammenbruch der *New Economy Bubble* und einer Reihe weiterer enttäuschender Erfahrungen nimmt der Widerstand gegen die Öffnung der Märkte zu. Während sich der Globalisierungsdiskurs in der Öffentlichkeit verstärkt, verlangsamt sich die effektive Integration der Weltwirtschaft und neue protektionistische Tendenzen machen sich bemerkbar (Münger). Im Vergleich mit dem späten 19. Jahrhundert (Verley) können wir die 1980er- und 90er-Jahre als eine Periode verstehen, in der neu aufstrebende Nationen und vorher eher peripherie Weltregionen in den Wettbewerb um Weltmarkt-

anteile eintreten und die eingespielte internationale Arbeitsteilung stören. Damit verstärken sich die Widerstände gegenüber der wirtschaftlichen Öffnung und bremsen den weltwirtschaftlichen Integrationsprozess.

– Die Geschichte verweist auf die zentrale Bedeutung der Art und Weise wie die Gesellschaft in solchen Perioden reagiert (David, Straumann). Wie Globalisierung mit Vor- und Nachteilen für die eigene Wirtschaft in Beziehung gebracht wird, spielte immer wieder eine entscheidende Rolle. Die Menge an Wissen, die zur Verfügung gestellt wird, nimmt zwar zu, aber entscheidend ist die Art und Weise, wie dieses Wissen integriert und welche Weltsicht damit konstruiert wird. Blinder Glaube an die Selbstorganisation der Marktwirtschaft ist unter Berücksichtigung der historischen Erfahrung genau so wenig berechtigt wie die Vorstellung, es lasse sich die wirtschaftliche Entwicklung eines Staats, einer Branche oder einer Unternehmung beliebig und für längere Zeit vom globalen Kontext abkoppeln. *Globalisierung ist eine anspruchsvolle Koordinationsleistung der gesamten Gesellschaft.* Die Frage nach den Möglichkeiten, den gegebenen Handlungsspielraum im Alleingang, in national organisierten Kollektiven oder im Rahmen internationaler Organisationen zu nutzen, auszuweiten oder einzuschränken, stellt sich in jeder Periode und für alle Beteiligten immer wieder neu.

Anmerkungen

- 1 Williamson, Jeffrey G., «Globalization, Convergence, and History», *The Journal of Economic History* 56/2 (1996), S. 277–306. Tilly Richard, «Globalisierung aus historischer Sicht und das Lernen aus der Geschichte», *Kölner Vorträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Heft 41, Köln 1999. O'Rourke, Kevin H.; Williamson, Jeffrey G., *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge 1999. Fischer, Wolfram, *Expansion, Integration, Globalisierung. Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft*, Göttingen 1998. «Thinking about globalisation: Popular myths and economic facts», *The Economist*, London 1997. Fischer, Wolfram; McInnis, R. Marvin; Schneider, Jürgen (Hg.), *The Emergence of a World Economy 1500–1914*, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 33, I und II, Wiesbaden 1986. Einen knappen Überblick vermittelt der Beitrag von Müller, Margrit, «Globalisierung gestern und heute», in: *Globaler Handel. Netzwerk im Wandel*, unimagazin. Die Zeitschrift der Universität Zürich 4/01, S. 8–10.
- 2 Schröter, Harm G., *Aufstieg der Kleinen. Multinationale Unternehmen aus fünf kleinen Staaten vor 1914*. Schriften zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 42, Berlin 1993.
- 3 Eine Übersicht vermittelt der Beitrag von Veyrassat, Béatrice, «La mondialisation? Une histoire très ancienne?» *Le Temps stratégique*, März/April 2000, S. 38–47.
- 4 Dazu gibt es bereits viele Vorschläge, doch scheint der Versuch, den Begriff «Globalisierung» auf ein bestimmtes Teilphänomen zu beschränken, gründlich gescheitert zu sein. Im September 2004 soll z. B. die erste Ausgabe einer Zeitschrift mit dem Titel *Globalizations* erscheinen.
- 5 Bairoch, Paul; Körner, Martin (Hg.), *Die Schweiz in der Weltwirtschaft (15.–20. Jh.)*. Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, 8. Jg., Heft 8, Zürich 1990.
- 6 Vgl. die Beiträge von Martin Körner, Michele Cassandro, Anne-Lise Head, Ulrich Pfister und Niklaus Röthlin, in: Bairoch/Körner (wie Anm. 5), S. 9–99, sowie: Denzel, Markus A., «Die

- Geschäftsbeziehungen des Schaffhauser Handels- und Bankhauses Amman 1748–1779. Ein mikroökonomisches Fallbeispiel», *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 89 (2002), S. 1–40. Radeff, Anne, *Du café dans le chaudron. Economie globale d'Ancien Régime*, Lausanne 1996.
- 7 Vgl. dazu etwa Galbraith, John Kenneth, *Finanzgenies. Eine kurze Geschichte der Spekulation*, Frankfurt a. M. 1992. Emmet, Ross B. (Hg.), *Great bubbles: reactions to the South Sea Bubble, the Mississippi scheme and the tulip mania affair*, London 2000.
- 8 Garber, Peter M., *Famous first bubbles: the fundamentals of early manias*, Cambridge (Mass.) 2000.
- 9 Veyrassat, Béatrice, *Négociants et fabricants dans l'industrie cotonnière suisse, 1760–1840: Aux origines financières de l'industrialisation*, Lausanne 1982.
- 10 Menzel, Ulrich, *Auswege aus der Abhängigkeit. Die entwicklungspolitische Aktualität Europas*, Frankfurt a. M. 1988, S. 31–158 (Die Schweiz 1780–1850). Veyrassat, Béatrice, *Réseaux d'affaires internationaux. Emigrations et exportations en Amérique latine au XIXe siècle. Le commerce suisse aux Amériques*, Genève 1994.
- 11 Veyrassat, Béatrice, «La Suisse sur les marchés du monde. Exportations globales et répartition géographique au XIXe siècle. Essai de reconstitution», in: Bairoch/Körner (wie Anm. 5). Veyrassat, Béatrice, «Le Jura horloger dans le négoce international au XIXe siècle. Stratégies – organisation – culture», in: Mayaud, Jean-Luc; Henry, Philippe (Hg.), *Horlogereries. Le temps de l'histoire*, Annales littéraires de l'Université de Besançon, Besançon 1995, S. 215–234. Veyrassat, Béatrice, «Chocs macro-économiques et négoce international. Le développement des relations de la Suisse avec l'outre-mer au XIXe siècle», *Relations Internationales* 82 (1995), S. 123–140. Mitte der 1840er-Jahre machten die Exporte nach Europa gerade noch etwas mehr als ein Drittel aus, beinahe die Hälfte ging nach Nord- und Südamerika und gegen 20% gingen nach Asien (S. 131).
- 12 Veyrassat, Chocs (wie Anm. 11).
- 13 Grossmann, Susi; Decurtins, Daniela, «Die Bedeutung sozialer Vernetzung für die Gründung der Zürcher Kantonalbank 1870», in: Cassis, Youssef; Tanner, Jakob (Hg.), *Banken und Kredit in der Schweiz (1850–1930)*, Zürich 1993. Guex, Sébastien, «Au carrefour de l'économie et de la politique: la genèse des banques cantonales et leur développement jusqu'à la Première Guerre mondiale», in: Fontaine, Laurence et al. (Hg.), *Des personnes aux institutions. Réseaux et culture du crédit du XVIe au XXe siècle en Europe*, Louvain 1997, S. 332–347.
- 14 Teichova, Alice; Matis, Herbert; Patek, Jaroslav, *Economic Change and the National Question in Twentieth-century Europe*, Cambridge 2000.
- 15 Reisen mit dem Zweck des Lernens industrieller und kaufmännischer Techniken und Praktiken war auch für Nachwuchskräfte schweizerischer Unternehmen üblich, doch bestehen darüber kaum historische Untersuchungen.
- 16 Zur Mobilität inländischer und ausländischer Arbeiter und Arbeiterinnen vor dem Ersten Weltkrieg und zur restriktiven Gesetzgebung in der Zwischenkriegszeit vgl. Head-König, Anne-Lise, «The Process of Globalisation in the Swiss Labour Market viewed in the Context of Three Major Export Industries (1880–1939)», in: Müller, Margrit; Myllyntaus, Timo (Hg.), *Pathbreakers: Small European Countries Responding to Globalisation and De-globalisation*, im Erscheinen.
- 17 Hug, Peter; Kloter, Martin (Hg.), *Aufstieg und Niedergang des Bilateralismus. Schweizerische Aussen- und Aussenwirtschaftspolitik 1930–1960: Rahmenbedingungen, Entscheidungsstrukturen, Fallstudien*, Zürich 1999.
- 18 Halbeisen, Patrick, «Open Financial Markets in Switzerland and their Impact on Monetary and Financial Policy», in: Müller/Myllyntaus (wie Anm. 16).
- 19 Die Schweiz hatte bereits Ende des 19. Jahrhunderts eine besonders grosse Zahl von Unternehmen mit Produktionsstätten im Ausland. Vgl. dazu Schröter, Harm G., «Etablierungs- und Verteilungsmuster der schweizerischen Auslandsproduktion von 1870 bis 1914», in: Bairoch/Körner (wie Anm. 5).

- 20 Müller, Margrit, «Coping with Barriers to Trade: Internationalisation Strategies of Swiss Firms in the Interwar Period», in: Hubert Bonin et al. (Hg.), *Transnational Companies, 19th–20th Centuries*, Paris 2002.
- 21 Vgl. dazu Müller, Margrit, «The Export-Dependence of the Swiss Chemical Industry and the Internationalisation of Swiss Chemical Firms (1950–2000)», in: Zamagni, Vera; Hikino F. (Hg.), *Global Chemical Industry since the Petrochemical Revolution*, Hopkins University Press, im Erscheinen; Müller, Margrit, «From Protectionism to Market Liberalisation: Patterns of Internationalisation in the Interwar and Postwar Period», in: Müller/Mylyntaus (wie Anm. 16).
- 22 Wildi, Tobias, *Der Traum vom eigenen Reaktor. Die schweizerische Atomtechnologieentwicklung 1945–1969*, Zürich 2003. Kupper, Patrick, «Verkanntes unternehmerisches Risiko. Der über-eilte Einstieg der schweizerischen Elektrizitätswirtschaft in die Atomtechnologie: der Fall Motor-Columbus 1961–1966», *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte (ZUG)* 47/1 (2002), S. 48–71Vgl. dazu auch den Beitrag von Patrick Kammerer in diesem Band.
- 23 Zur Entwicklung der schweizerischen Bierindustrie vgl. Wiesmann, Matthias, *Die Brauerei Hürlimann von 1963 bis 1986. Eine Studie über den organisatorischen Wandel eines Familienunternehmens im Kontext tiefgreifender gesamtwirtschaftlicher Veränderungen*. Lizentiatsarbeit an der Philosophischen Fakultät der Universität Zürich, 2001. Nachdem Feldschlösschen in den 1980er- und 90er-Jahren durch Übernahmen anderer schweizerischer Brauereien zum Branchen-leader aufgestiegen war, übernahm die dänische Brauerei Carlsberg im Herbst 2000 den gesamten Getränkebereich dieses Unternehmens. Die Nummern 2 und 3 im Schweizer Bier-markt (Calanda in Chur und Haldengut in Winterthur) fusionierten 1990 und gingen 1995 in den Besitz des holländischen Unternehmens Heineken über.
- 24 Einen historischen Überblick über die Internationalisierung der schweizerischen Wirtschaft vermittelt Mumenthaler, Stephan, *Die geographische Struktur des Schweizer Aussenhandels. Historischer Überblick, theoretische und empirische Analyse sowie Szenarien für die Zukunft*, Chur, Zürich 1999.
- 25 Vgl. dazu du Bois, Pierre, «Switzerland in Europe: The Uneasy Rapprochement (1945–1972)», in: Mylyntaus, Timo; Klemann, Hein A. M. (Hg.), *Conciliator and Lonely Riders. Small Countries, Economic Interests and International Organisations*, Manchester University Press, im Erscheinen.
- 26 Herren, Madeleine; Zala, Sacha, *Netzwerk Aussenpolitik. Internationale Organisationen und Kongresse als Instrumente der schweizerischen Aussenpolitik 1914–1950*, Zürich 2001, S. 20.
- 27 Zur Bedeutung gesellschaftlicher Lernprozesse als Voraussetzung für wirtschaftliche Prospe-rität vgl. Siegenthaler, Hansjörg, *Regelvertrauen, Prosperität und Krisen. Die Ungleichmässigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens*, Tübingen 1993.
- 28 David, Thomas; Mach, André; Schnyder, Gerhard, «Swiss Corporate Governance in a Chang-ing World: Challenges and Reactions», in: Nollert, Michael; Scholtz, Hanno; Ziltener, Patrick (Hg.), *Grosse Wirtschaft, kleine Gesellschaft. Wirtschaftssoziologische Analysen* (Schriftenreihe des Forschungskomitees Wirtschaftssoziologie der Schweizerischen Gesell-schaft für Soziologie [SGS], Bd. 1), Freiburg 2003. Müller, Export-Dependence (wie Anm. 21). Die Handelszeitung publiziert seit Ende der 1970er-Jahren jährlich die Sonderbeilage «Wer übernahm wen? Fusionen und Beteiligungen». Vgl. dazu auch David, Thomas; Mach, André; Straumann, Tobias, «The Questioning of Selective Protectionism in Switzerland during the 1990s: Cartel Law Reform and Corporate Governance Changes», in: Müller/Mylyntaus (wie Anm. 16).
- 29 Verfügbar sind einige Studien über die Beschäftigungswirkung ausländischer Direktinvestitionen in der Schweiz im Zeitraum ab etwa Mitte der 1980er-Jahre bis Ende der 1990er-Jahre. Sie kommen zum Schluss, dass weder eindeutig negative noch eindeutig positive Auswirkungen festgestellt werden können. Arvanitis, Spyros et al., *Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft: Ausmass, Motive, Auswirkungen*, Zürich 2001. Henneberger, Fred; Ziegler, Ale-

- xander, *Internationalisierung der Produktion und sektoraler Strukturwandel: Folgen für den Arbeitsmarkt*. Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft, Bern 2001.
- 30 Vgl. dazu z. B. Hug, Daniel, «Der Preis des Alleingangs», *Tages-Anzeiger*, 31. 5. 2002, S. 27. «Verpasste Chancen des Alleingangs. Ein «verlorenes» Jahrzehnt der Schweiz», *Neue Zürcher Zeitung*, 27. 11. 2002, Nr. 276, S. 23. Lambelet, Jean-Christian, «Die Schweiz verliert an Terrain. Kaufkraft fällt hinter das Niveau Irlands zurück», *Neue Zürcher Zeitung*, 28. 11. 2002, Nr. 277, S. 29. «Stolz auf die eigenen Schwächen». Die Schweiz und ihr Wachstumsproblem», *Neue Zürcher Zeitung*, 23./24. 8. 2003, Nr. 194, S. 23.