

die Sensibilisierung der Leser für Auffälligkeiten und Krankheiten und außerdem Wege, wie gesundheitliche Probleme selbst zu bewältigen sind, damit sie der Kontrolle der Behörden entgehen können.

Abschließend kommt der Autor zu dem Urteil, dass eine selbstständige Gestaltung der Gesundheit nicht gewollt war, sondern dass man sich auch durch die Einführung der Krankenversicherung 1883 auf pharmazeutische Erzeugnisse und Ärzte verließ. Mit dem Eindringen des Staates in den Privatbereich des Einzelnen verlor die Zeitschrift die letzten Leser. Besonders betont wird die Wichtigkeit der „Gartenlaube“ als Quelle, da Popularisierungsdiskurse genau nachvollzogen werden und somit gleichermaßen die Deutungshoheit der Ärzte und die Bevölkerungskontrolle eingesehen werden können. Sein Fazit: „Die Geschichte der *Gartenlaube* und ihrer medikalen Kulturen zeigt aber deutlich, dass diese Unterwerfung nicht zu mehr Freizeit oder Glück führt, sondern langfristig die Zerstörung der eigenen Lebenswelt mit begünstigt“ (S. 166).

Florian Mildener gibt mit seiner sehr umfangreichen Analyse der „Gartenlaube“ mehr als nur einen Einblick in die inneren Funktionsweisen und die Einflussnahmen einer Zeitschrift und deren Auswirkungen. Welche medizinischen Themen an die Leserschaft herangetragen wurden und welche demgegenüber nicht behandelt wurden, beleuchtet er umfassend und zeigt anhand dessen, wie Einflussnahme stattfand. Insbesondere die Themenvielfalt und die Facetten, die chronologisch abgearbeitet werden, zeugen von der großen Fülle während des Erscheinungszeitraumes, die hier beispielhaft angedeutet werden konnte. Die Einbeziehung der politischen Rahmenbedingungen rundet diese Vorgehensweise ab. Eine Besonderheit seiner Arbeit ist die quantitative Literaturanalyse mit der er die Fokussierung der Themen und Gewichtungen nachweisen kann. Weitere medizinische Diskurse und Entwicklungen arbeitet er in gleicher Weise präzise ein. Damit ergibt sich für jeden Zeitabschnitt der „Gartenlaube“ ein genaues Bild. Summiert ergibt sich hier ein sehr dezidiertes Bild über die medikalen Kulturen während des Erscheinungszeitraumes der „Gartenlaube“ und der „Neuen Gartenlaube“ auf einer sehr breit angelegten Quellenbasis, die keine Wünsche offenlässt.

Dresden

Tomke Hinrichs

MICHAEL SCHÄFER, Familienunternehmen und Unternehmerfamilien. Zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der sächsischen Unternehmer 1850–1940 (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Bd. 18), Verlag C. H. Beck, München 2007. – 261 S., 15 Tab., brosch. (ISBN: 978-3-406-56211-2, Preis: 39,90 €).

Der vorliegende Band vermittelt ein beeindruckendes kollektivbiografisches Porträt der sächsischen Unternehmerschaft von der Mitte des 19. bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts. Dabei richtet der Autor seine Aufmerksamkeit auf die Rolle von Familienunternehmen, deren Bedeutung für den Industrialisierungsprozess in neuerer Zeit von einer Reihe renommierter Autoren (David Landes, Harold James) wiederholt hervorgehoben wurde und die insbesondere in Sachsen eine überragende Rolle gespielt haben. Es gelingt dem Autor auf der Basis archivalischer Bestände, biografischer Sammelwerke und publizierter Unternehmensgeschichten in beeindruckender Fleißarbeit für sechs Stichjahre (1860, 1875, 1890, 1905, 1920 und 1935) ein regionales Sample von 630 Personen aus 396 Unternehmen zusammenzustellen.

In seinen Ausführungen wird zunächst Sachsen als eine bedeutende Unternehmerlandschaft charakterisiert, deren lokale und regionale Differenzierungen aufgezeigt und die wirtschaftliche Entwicklung des Gebietes bis zum Beginn seiner Untersuchung nachgezeichnet. Bei den Gründern der Industrieunternehmen begegnet uns ein vertrautes Muster hinsichtlich der Dominanz ihrer Herkunft aus kaufmännisch-großbürgerlichem Milieu. Hinsichtlich der Karriereverläufe der Unternehmer zeigen sich einige branchentypische Unterschiede zwischen dem Maschinenbau und der Textilindustrie und auch zum gänzlich anders gearteten Buchhandel sowie zu den Unternehmern der chemischen Industrie, die hingegen aus eher wirtschaftsfernen Kreisen stammten.

Auch das Kapital der Familie spielte in der Gründungsphase der sächsischen Unternehmen eine überragende Rolle, ebenso wie ihr kulturelles Kapital, das aufgrund der familiären Herkunft mobilisiert werden konnte, sodass auf dieser Basis zahlreiche typische Familienunternehmen entstehen konnten. Die Führung der Unternehmen erfolgte zumeist durch Familienangehörige. Beim Übergang der Leitung zwischen den Generationen wurde sorgfältig darauf geachtet, dass die Liquidität des Unternehmens durch zu hohe Abflüsse nicht gefährdet und die Zahl der Partner – schon gar nicht durch familienfremde Teilhaber – zu sehr ausgeweitet wurde. Meist wurden die Unternehmen daher als Personengesellschaften geführt und – falls notwendig – Sachverstand durch angestellte Manager einfach hinzu gekauft.

Die „Kontinuität im Mannesstamm“ (S. 110) galt daher als das eigentliche Ziel derartiger Familienunternehmen. Die Leitung wurde vererbt (Primogenitur), auf die Ausbildung der Nachfolger große Sorgfalt verwandt, der potenzielle Nachfolger sukzessive in Leitungspositionen eingeführt, falls nicht die Wechselfälle des Lebens (Tod, Konkurrenz, Unfähigkeit) eine untypische Übergabe erzwangen. Familiensinn wurde gefordert und gefördert und eine Identifikation des einzelnen mit dem Unternehmen begründete so die Unternehmerfamilie als eine „generationsübergreifende Gemeinschaft“ (S. 180).

Ob eine derartige Familienorientierung hinsichtlich der ökonomischen Logik eines Industrieunternehmens als ein Handicap anzusehen ist, beschäftigt die einschlägige Literatur bis heute. Der Ausschluss von Wettbewerb um Führungspositionen und damit der mögliche Zugang unfähiger Nachfolger oder der Entzug von Kapital durch Familienangehörige beim Generationenübergang zählen zweifellos zum Risikopotenzial von Familienunternehmen. Andererseits kann man Familie und Familiensinn auch als eine zusätzliche Ressource des Unternehmens deuten, das in Krisenzeiten als soziales oder symbolisches Kapital sehr hilfreich sein kann.

Im Ergebnis zeigt die Studie, dass man nicht notwendiger Weise von einer Dysfunktionalität familiärer unternehmerischer Orientierung ausgehen kann und dass Familienunternehmen mit ihrer eigentümlichen Logik nicht weniger rational als Kapitalunternehmen operieren können. Sie unterliegen offenbar auch im 20. Jahrhundert keinem Funktionsverlust und können sich gut behaupten, weil ihr soziales Kapital dem Unternehmen als zusätzliche Ressource dient und sie hinsichtlich der Ausbildung des Nachwuchses beachtliche Sozialisationsleistungen zu erbringen im Stande sind. Die „Kultur des Familienunternehmens“ ist daher fähig, die beiden unterschiedlichen Orientierungen einer Logik des am Markt orientierten unternehmerischen Risikos und der Sicherung der Nachfolge im Mannesstamm in Einklang zu bringen. Dies erscheint als das völlig überzeugende Ergebnis dieser sorgfältig argumentierenden Studie, das auch angesichts der gegenwärtigen Verhältnisse weiterhin Geltung beanspruchen kann.