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

Herausgeber: [s.n.]

Band: 26 (2019)

Heft: 3: Entreprises, institutions, territoires = Unternehmen, Institutionen, Territorien

Buchbesprechung: Literatur zum Thema = Comptes rendus thématiques

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: 14.07.2025

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

Literatur zum Thema
Comptes rendus thématiques

Benjamin C. Waterhouse
The Land of Enterprise: A Business History of the United States
New York, Simon and Schuster, 2017, 239 p., $ 16.–

Dans son ouvrage, Benjamin C. Waterhouse s'est lancé l'ambitieux défi de présenter une synthèse de l'histoire des affaires (*Business History*) aux États-Unis. Couvrant plus de quatre siècles allant de la période coloniale à l'élection de Donald Trump en 2016, Waterhouse propose une alternative à une histoire traditionnelle insistant sur les évolutions politiques ou encore sur les luttes idéologiques et identitaires. L'auteur place au cœur de sa démarche l'argument provocateur selon lequel l'histoire de la nation étasunienne ne peut pas être comprise, comme il l'affirme d'emblée, sans placer l'histoire des entreprises au centre de l'analyse: *«The story of the nation is the story of business history.»* Selon Waterhouse, cette perspective a le mérite de s'éloigner de l'histoire des grands hommes pour inclure dans le récit les millions d'anonymes qui ont fait l'histoire des États-Unis en offrant leur force de travail (parfois par choix, souvent non) ou en consommant tel ou tel produit (parfois par choix informé, souvent non).
Dans une large mesure, le livre tient sa promesse, Waterhouse réalisant une *Business History* des États-Unis en à peine 250 pages, synthétique sans pour autant être réductrice. Cette prouesse a d'ailleurs été reconnue dans d'autres comptes rendus de cet ouvrage (cf. par exemple Mark Wilson dans le *Journal of American History* 105/1 [2018]). Son récit oscille entre analyse des grandes tendances socioéconomiques et coups de projecteurs ponctuels sur un personnage ou une entreprise représentatifs. En outre, bien qu'il s'agisse d'un travail de synthèse, Waterhouse prend soin de présenter l'histoire comme une science en perpétuelle construction et non comme une lecture univoque de faits passés. En effet, lorsqu'il aborde certains sujets controversés, tels que les causes de la crise de 1929, l'auteur précise que les débats académiques ne sont pas clos. Le lecteur est ainsi invité à approfondir ses lectures sur les sujets qui l'intéressent plus particulièrement.
Le pari de Waterhouse d'inclure la voix des oubliés est globalement réussi, bien qu'il ne parvienne pas à s'affranchir totalement des biais habituels d'une histoire des entreprises focalisée sur le rôle d'entrepreneurs emblématiques et des grandes firmes à succès. Le livre discute notamment le rôle de l'esclavage dans le système capitaliste étasunien. De plus, Waterhouse étudie toujours conjointement histoire des employeurs et histoire des travailleurs, en retraçant l'essor et le déclin du mouvement ouvrier et en expliquant les conséquences qu'ont eues les changements dans les modes de production sur les relations de travail. Il s'intéresse aussi à la réception culturelle du fait économique en analysant par exemple les mouvements contestataires qui remettent en cause le modèle capitaliste de l'après-guerre à partir de la fin des années 1960, que ce soit du côté des associations de consommateurs ou de protection de l'environnement. Néanmoins, parmi les individus cités au fil des chapitres, on retrouve pléthore d'entrepreneurs emblématiques et talentueux tels John D.

Rockefeller, Andrew Carnegie, Henri Ford, les frères McDonald ou encore Bill Gates. Ces grands noms ne laissent qu'une place marginale aux multitudes de petites et moyennes entreprises et aux milliers d'échecs commerciaux qui ont également fait l'histoire entrepreneuriale étasunienne. Ce constat n'est pas étonnant dans la mesure où l'analyse de Waterhouse repose sur la littérature existante et que les tentatives d'inclure au champ de la *Business History* de nouveaux thèmes, tels que les déboires entrepreneuriaux, le rôle des PME, des petits commerces locaux ou encore des femmes et du travail à domicile, sont encore balbutiantes.
Un des grands mérites de cet ouvrage est certainement de souligner comment certaines controverses en matière d'économie politique ont des racines très anciennes et resurgissent de manière récurrente durant l'histoire longue des États-Unis. Par exemple, Waterhouse montre comment le débat entamé à la fin du XVIIIe siècle entre les partisans du libre-échange et les promoteurs de mesures protectionnistes, autour des figures de Thomas Jefferson et d'Alexander Hamilton, jalonne les luttes politiques jusqu'à la période contemporaine. Dans la même veine, son analyse révèle la persistance des discussions sur la concentration des richesses et les monopoles depuis l'extraordinaire fortune amassée par Cornelius Vanderbilt, pionnier dans l'industrie du rail au milieu du XIXe siècle, jusqu'au mouvement protestataire *Occupy Wall Street* en 2011. Waterhouse souligne que les luttes de pouvoir autour de ces enjeux sont cruciales pour expliquer les évolutions politiques et institutionnelles aux États-Unis, démontrant une fois de plus son expertise sur les relations entre milieux d'affaires et gouvernement, sujet auquel il a d'ailleurs consacré un livre remarqué (*Lobbying America: The Politics of Business from Nixon to NAFTA*, 2014).
Finalement, cet ouvrage, par sa perspective originale centrée sur le monde des affaires et l'économie, peut susciter des réflexions intéressantes pour réinterpréter et compléter les histoires nationales d'autres pays. Par exemple, son postulat de base, selon lequel *Business History* et histoire de la nation sont inextricables, parle certainement aux historiens qui ont travaillé sur le cas helvétique. L'on peut notamment penser aux travaux de Cédric Humair qui explorent les liens entre les intérêts des milieux économiques et la définition de la politique commerciale, aux nombreuses publications issues de la Commission Bergier qui dévoilent l'importance des relations économiques pour comprendre le rôle de la Suisse durant la Seconde Guerre mondiale ou encore aux travaux de Matthieu Leimgruber qui expliquent l'influence des milieux patronaux sur les politiques sociales. Cette liste est bien entendu non exhaustive et les exemples pourraient être multipliés, tant l'approche choisie par Waterhouse a été intuitivement suivie par de nombreux auteurs qui ont cherché à expliquer les évolutions institutionnelles en Suisse. Se pose alors la question de la perspective comparative et de l'originalité du cas étasunien par rapport à d'autres pays: la centralité du rôle de l'économie pour expliquer les évolutions institutionnelles et politiques n'est-elle pas le propre de toute société capitaliste?

Sabine Pitteloud (Genève)

Claire-Lise Debluë
Exposer pour exporter
Culture visuelle et expansion commerciale en Suisse (1908–1939)
Neuchâtel, Alphil, 2015, 524 p., Fr. 25.–

«La Suisse a réalisé un pavillon qui se distingue par son arrogance, alors qu'il constitue en réalité l'un des plus laids et des plus ridicules de l'Expo.»
Cet extrait d'un discours de Mario Botta sur la participation suisse à l'Exposition universelle de Milan en 2015 constitue les premières lignes de la publication de Claire-Lise Debluë et en résume les thématiques principales: questionner la représentation de la Suisse lors des expositions nationales et internationales et la définition d'un «style suisse» conçu comme le résultat de négociations incessantes entre les acteurs politiques, économiques et associatifs. Pour ce faire, l'historienne souhaite sortir du paradigme identitaire qui a marqué l'historiographie autour des expositions jusque dans les années 2000. Elle propose une histoire complète qui ne se limite pas aux seuls exemples des expositions.
L'ouvrage repose sur une méthodologie interdisciplinaire croisant histoire, *exhibition studies*, histoire économique et études visuelles, et nous amène des origines de la politique suisse d'exposition jusqu'en 1939. Cette chronologie se découpe en trois moments forts s'appuyant sur plusieurs études de cas d'expositions nationales et internationales.
La première partie de l'ouvrage pose les bases de la politique d'exposition en Suisse avec la création de l'Office central suisse pour les expositions (OCSE), institutionnalisation d'une forme de concertation entre l'État fédéral et les différents acteurs. L'auteure inscrit cette création dans le long XIXe siècle des expositions. Cette période est notamment marquée par la crise économique des années 1870 à 1880 doublée d'une crise des expositions internationales. Les modalités en sont redéfinies dans les années suivantes, notamment avec les premiers congrès internationaux des chambres de commerce et le projet d'une réglementation internationale des expositions. Les années 1906 à 1908 constituent une étape charnière qui débouche sur la création de l'OCSE avec l'exposition de Milan en 1906. L'institution a pour but, selon son règlement, «d'étudier les expositions en général, de préparer et éventuellement de mener à bonne fin la participation suisse aux expositions internationales en particulier» (11). Ce volet se clôt sur une étude de l'Exposition nationale de Berne en 1914 qui inaugure de nouvelles méthodes de présentation et une organisation plus structurée des intérêts de l'industrie d'exportation. Le principe d'exposition collective mis en œuvre à Berne permet de formaliser ces aspects.
L'éclatement de la Première Guerre mondiale et l'immédiat après-guerre, traités dans le deuxième chapitre, marquent une décentralisation de la politique d'exposition et une multiplication des acteurs, notamment avec la création des chambres cantonales. Les années 1913 à 1919 sont caractérisées par une politique d'exposition fortement impliquée dans les arts appliqués. L'Œuvre et la Schweizerischer Werkund, associations sécessionnistes, sont créées en 1913 pour promouvoir ces derniers. Les politiques artistiques mises en place vont progressivement s'institutionnaliser entre 1917 et 1919 avec la création de la Commission fédérale des arts appliqués. Les années 1914 à 1925 sont caractérisées par une propagande commerciale plus agressive, notamment avec la multiplication des publications commerciales dont les premiers périodiques illustrés. Les paradigmes d'exposition changent avec l'arrivée des foires, la multiplication des magasins et les nou-

veaux concepts de présentation des vitrines. On assiste également à la création de nouvelles foires parmi lesquelles nous pouvons citer le Comptoir vaudois d'échantillons (1916–1918), la Foire suisse d'échantillons à Bâle (1917–1925) et le Comptoir suisse (1919). Durant cette période, alors que les expositions internationales sont suspendues en raison du conflit mondial, la politique d'exposition helvétique est confrontée à deux échecs: le premier dans les années 1920 lors de la préparation de l'exposition nationale d'arts appliqués à Lausanne (1922), le second en 1925 lors de l'exposition internationale des arts décoratifs de Paris.
La création de l'Office suisse d'expansion commerciale (OSEC) en 1927 marque une nouvelle étape dans la politique d'exposition. Les dirigeants de l'OSEC, issus d'une nouvelle génération de cadres acquis aux méthodes de l'organisation scientifique du travail consacrent les études de marché et font des débouchés commerciaux leur credo. La professionnalisation de la publicité et l'avènement des théories psychotechniques constituent ainsi des réformes importantes de la propagande, pleinement intégrées par l'OSEC. Dès 1928, celle-ci met en place une véritable politique visuelle entre promotion touristique et industrielle et développe une politique d'expansion commerciale. L'arrêté du Conseil fédéral du 8 mai 1934 concernant la limitation du nombre des expositions marque l'officialisation de la politique menée par l'OSEC. En Europe, la Convention internationale sur les expositions entre en vigueur en 1928 et son application est surveillée par le Bureau international des expositions basé à Paris.
En 1936, l'amélioration de la conjoncture économique provoque un renouvellement de la politique économique suisse. La propagande commerciale et touristique s'ajuste aux besoins, la centralisation et la coordination deviennent définitivement les maîtres mots, notamment avec le principe de propagande collective. En parallèle, l'OSEC développe un matériel standard d'exposition et des principes directeurs. L'architecture d'exposition change radicalement de visage au profit de la «maison de verre» marqueur du style suisse. Un langage commun est ainsi constitué.
La genèse du «style suisse», que l'auteure, au-delà des critères visuels, explore au prisme des contraintes économiques, des liens entre les acteurs et du contexte historique, marque donc le point de départ et d'arrivée de l'ouvrage. Son émergence et ses codifications sont éclairées par les négociations incessantes entre les acteurs: associations, artistes, politiques et industriels. L'ouvrage aborde avec originalité l'histoire des expositions, l'histoire visuelle et la question de la représentation de la Suisse. Les sources mobilisées couvrent les secteurs fédéraux, les institutions fédérales et cantonales et les associations ainsi que les fonds privés.
De plus, l'écriture est agréable et synthétique. Ce travail très complet, le premier ouvrage monographique de Claire-Lise Debluë issu d'une thèse soutenue en 2014 à l'Université de Lausanne, permet un ancrage solide des arguments développés. Notons enfin que l'étude a été enrichie d'un ouvrage intitulé *Photographie et exposition* publié en 2018.

Amandine Cabrio (Neuchâtel)

Simone Derix
Die Thyssens. Familie und Vermögen

Paderborn, Ferdinand Schöningh, 2016, 544 S., 11 Abb., Fr. 69.–

In der bisherigen Forschung und in der öffentlichen Wahrnehmung war die Unternehmerfamilie Thyssen bisher untrenn-

bar mit dem klassischen Topos «Eisen und Stahl, deutsch und männlich» verbunden (9). Mit diesen einseitig auf den Unternehmensgründer August Thyssen bezogenen Vorstellungen räumt Simone Derix in ihrer Monografie auf, die als vierter Band der insgesamt zehnbändigen Reihe «Familie – Unternehmen – Öffentlichkeit: Thyssen im 20. Jahrhundert» erschien. Im Zentrum dieser breitangelegten Studie steht das Vermögen der Familie, wobei sich die Autorin auf die Zeit nach der Scheidung des Patrons August von Hedwig Thyssen, das heisst auf die Zeit von 1885 bis in die 1960er-Jahre, konzentriert.

Das Vermögen und dessen Struktur wirkten in vielfältiger Weise auf die sozialen Beziehungen sowie auf die Beziehungen zu Staaten und deren Verwaltung. Vermögen hat für Derix sowohl eine ökonomische wie auch eine soziale und eine politische Dimension. Ausserdem soll der Fokus auf das Vermögen der Thyssens den Kapitalbegriff Bourdieus ausweiten, indem der Vermögensbegriff abzielt «auf jenen blinden Fleck des Materiellen und seine Differenzierung einerseits und die damit verbundenen Handlungspotenziale und -zwänge, also die Macht zu wirken, andererseits» (15). Darin sieht die Autorin den entscheidenden Vorteil ihres Untersuchungsfokus gegenüber dem Kapitalbegriff von Bourdieu, der zwar ökonomisches Kapital als die Grundlage seiner Theorie der verschiedenen Kapitalsorten definiert, dieses jedoch in der eigenen Forschung eher stiefmütterlich behandelte. Das Vermögen ermöglichte den Angehörigen der Familie Thyssen, einen ausschweifenden Lebensstil zu führen. Gleichzeitig beschränkte das Vermögen die Handlungsspielräume der Thyssens. So etwa während des Zweiten Weltkrieges, als Vermögenspositionen der Thyssens in alliierten Ländern eingezogen wurden. Daneben war das Vermögen auch Gegenstand diverser rechtlicher Dispute, von denen die Autorin besonders die diversen Scheidungen der Thyssens eingehend beleuchtet. Das Vermögen der Thyssens in seinem gesamten Umfang auch nur annähernd zu erfassen, stellt eine Unmöglichkeit dar. Derix bezeichnet die Thyssens deshalb als «Ultravermögende», was impliziert, dass das gesamte Vermögen der Familie im Grunde nicht vollständig erfasst werden kann (20).

Nach der umfangreichen, lesenswerten Einleitung folgen fünf ausführliche empirische Kapitel mit einem jeweils unterschiedlichen Untersuchungsfokus. Derix beginnt mit einer ausgezeichneten, detailreichen Beschreibung der Sozialisierungsinstitutionen der Thyssens, wobei sie Unternehmen, Schule, Militär und Kirche als zentral hervorhebt. So erfährt man etwa in diesem Kapitel, dass Stephan Thyssen-Bornemisza, Sohn von Heinrich, gemeinsam mit James Schwarzenbach das Lyceum Alpinum in Zuoz (Graubünden) besuchte (74). Danach folgt in Kapitel 2 eine ausführliche Skizzierung der Lebenswelten der Thyssens. Die Thyssens werden darin als transnationale Familie mit Lebensmittelpunkten in Belgien, den Niederlanden, der Schweiz und in Ungarn beschrieben. In Kapitel 3 wird die in der Einleitung gemachte These, dass das Vermögen stets auch eine soziale Dimension hat, überdeutlich. Dazu untersucht Derix die Scheidungen der Thyssens. Konstant in allen analysierten Fällen ist die Erkenntnis, dass der Konflikt grösstenteils über das Vermögen ausgetragen wird. Derix verdeutlicht in Kapitel 4 den transnationalen Bezugsrahmen des Handelns der Thyssens. Dabei wird deutlich, wie international die Vermögensverflechtungen ab den 1920er-Jahren waren: Anwesen in Argentinien, Kunstsammlung, Villen und Familienstiftungen in der Schweiz, Schlösser in Ungarn und Deutschland etc. Sehr lesenswert ist dabei vor allem der Fokus auf die Akteure dieser Verflech-

tung, die in der Regel nicht Teil des Thyssen-Clans waren und bisher unbeachtet blieben. Schliesslich beleuchtet Derix in Kapitel 5 die Entwicklungen des Vermögens, der Familie und der Mobilität in der Nachkriegszeit. Sie kommt dabei zum Schluss, dass diese Zeit eine Zäsur für die Thyssens darstellte, nicht zuletzt deshalb, weil in dieser Zeit wichtige Beraterpositionen neu besetzt werden mussten.

Im Folgenden sollen nun einige Aspekte besprochen werden, die unmittelbar mit der Schweiz in Zusammenhang stehen.

In diversen Abschnitten der Studie legt Derix den Fokus auch auf Akteure ausserhalb der unmittelbaren Familie. Sie erfüllt so das Desiderat der jüngeren Forschung, zunehmend auch Rechts- und Finanzberater, die eigentlichen «Akteure des Vermögens», zu untersuchen. So ganz nebenbei erhält man von Derix einen bisher noch nie gebotenen Einblick in die Tätigkeiten von Robert van Aken, Wirtschaftsanwalt aus Lugano und wichtigster Vertreter von Heinrich Thyssen-Bornemisza in der Schweiz. Van Aken beriet Heinrich bei seinem Umzug in die Villa Favorita am Lago di Lugano, die er dem Schwager des ehemaligen deutschen Kaisers Friedrich Leopold von Preussen abkaufte, und bei den Verhandlungen mit den Behörden über die fällige Steuerlast. Zusammen mit einer Pauschalbesteuerung auf Bundesebene konnte Heinrich mit einer sehr tiefen Steuerlast rechnen. Zudem unterstützte Van Aken die Thyssens bei diversen Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit mehreren Scheidungen (301 ff.). Van Aken war Heinrich Thyssen-Bornemiszas rechte Hand während seines Aufenthalts in der Villa Favorita. Seine Bedeutung wird auch daran offenkundig, dass er 1946 zum Testamentsvollstrecker Heinrichs ernannt wird (487).

Heinrichs Bruder Fritz hingegen vertraute in Rechts- und Vermögensfragen in der Schweiz Heinrich Blass, einem Bankier der Crédit Suisse (CS). Blass wird von Derix als «Metaberater» charakterisiert, der neben den eigentlichen Beratungstätigkeiten auch entschied, wer Fritz in «minderen» Fragen beraten soll (365). Blass spielte eine zentrale Rolle im Prozess der «Internationalisierung des Vermögens» der Thyssens. Er war Präsident des Verwaltungsrates der unverfänglich benannten «Faminta AG». Die 1929 in Glarus gegründete Firma diente – gemäss britischen Recherchen – den Thyssens als «Safe Haven» für ihr Vermögen und um Auslandskredite aufzunehmen. Blass half ebenso dabei mit, die Faminta AG als Schweizer Firma zu «rekonstruieren» und so die Verbindungen zu den Thyssens zu kaschieren. Später war Blass dann der Ideengeber für die Gründung des «Übersee-Trusts» in Liechtenstein, der für die Angehörigen von Fritz Thyssen finanziell sorgen sollte. Derix bewertet Blass' Bedeutung für Fritz Thyssen als derart gross, dass sie dessen Flucht in die Schweiz 1939 gar als gezielte Reise zu seinem bedeutendsten Berater Heinrich Blass ansieht.

Das Buch bietet im ausführlichen Anhang ein umfangreiches Register, bestehend aus Namen, Unternehmen, Institutionen und Orten. So wird das Buch zu einem hilfreichen Nachschlagewerk für Forschende, nicht nur im unmittelbaren Thyssen-Umfeld.

Derix liefert in diesem Buch eine wichtige Analyse des Vermögens der Thyssens mitsamt unterschiedlichsten sozialen, wirtschaftlichen und politischen Implikationen. Das Buch kann, je nach Interesse, auch bloss kapitelweise gelesen werden. Die einzige anzubringende Kritik wäre, dass man sich, besonders als Schweizer Leser, noch mehr Details aus den Korrespondenzen zwischen den Schweizer Beratern und den Thyssens hätte erhoffen können. Nichtsdestoweniger ist das Buch durchwegs lesenswert und glänzt neben

Detailreichtum und differenzierter Analyse auch mit einer klaren und gut verständlichen Sprache.

Jonas Plüss (Zürich)

Jon Stobart, Mark Rothery
Consumption and the Country House

Oxford, Oxford University Press, 2016, 336 S. £ 72.–

Stobart und Rothery präsentieren mit ihrem Buch die Resultate des 2010 vom Arts and Humanities Research Council geförderten Forschungsprojekts *Consumption and the Country House, c. 1730–1800*, das sich mit Praktiken und Motivationen des Erwerbs und Anordnens von Objekten im Zusammenhang mit Produktion, Erhaltung und Entwicklung des englischen Country House im 18. Jahrhundert befasste. Im Zentrum stehen dabei Fragen der Spezifika aristokratischen Konsums, der Einbettung des individuellen Handlungsvermögens in soziale Strukturen, der Geografie des Konsumverhaltens sowie der Wissens- und Wertesysteme, die bei Kaufbeziehungen zwischen Händler und Klient zu tragen kamen. Um die grosse Bandbreite des Landadels abzudecken, wurde ein Sample aus drei Landhäusern in den Midlands und den darum gruppierten Adelsfamilien zusammengestellt, die sich in Vermögen, Titel, politischem Engagement, Zivilstand und dynastischer Weiterführung unterschieden: Stoneleigh Abbey der Leighs in Warwickshire, Canons Ashby in Northamptonshire von den Drydesns und die Newdigates mit Arbury Hall in Warwickshire.
Die acht Kapitel behandeln fünf Themen: Das erste widmet sich der Anatomie des Konsumverhaltens, wobei Pierre Bourdieus These des Strebens nach sozialer Distinktion und de Vries' Kategorisierungen von *Old* und *New Luxury* nachgegangen wird. Über das 18. Jahrhundert verteilten sich die Ausgaben aller untersuchten Haushalte gleich auf die verschiedenen Budgetposten. Im 18. Jahrhundert glich sich das Ausgabemuster der untersuchten Haushalte stark. Höchstwerte bei Auslagen korrelierten dabei mit Veränderungen im Lebenszyklus: Bei Um- und Ausbauten wurde überproportional viel für neue Möbel ausgegeben, während der Verbrauch von Brennstoffen und Wein mit zunehmendem Alter aufgrund abnehmender Mobilität und gesellschaftlicher Interaktionen sank. Während Zucker und Kerzen häufig gekauft wurden, richteten sich die periodischen Lieferungen von Tee und Kaffee weniger nach Bedarf als nach dem Eintreffen der Schiffsladungen. Bei den untersuchten Adelsfamilien stellte sich die Kombination von modischen mit exklusiven Gütern als bezeichnend heraus.
Das zweite Thema, die materielle Kultur des Landsitzes, wird auf das Zusammenspiel neuer und alter Objekte, der sentimentalen Bedeutung von Erbstücken und Sammlungen, sowie das Streben nach Behaglichkeit und Komfort hin untersucht. Obwohl man Modeströmungen folgte, setzte der Bestand das Wertesystem, in das neue Güter eingebettet werden mussten, was wiederum Anreize zur Instandhaltung des Bestehenden schuf. Praktiken des Geniessens fanden die Autoren im vermehrt alltäglichen Verzehr extraeuropäischer Genussmittel wie Tee, Kaffee, Schokolade und Tabak, mit dem eine grosse Menge und Vielfalt an chinesischem, japanischem, aber auch europäischem Porzellangeschirr einherging. Künstliche Beleuchtung wurde wichtiger, was sich im zunehmenden Bedarf an Kerzen, Leuchtern und reflektierenden Stoffen zeigte. Mit der steigenden Gewichtung von Wärme verbreiteten sich auch mobile, mit Holzkohle geheizte Öfen. Weitere Behaglichkeit boten Kissen, Polsterungen und Teppiche. Darin wird die

massgebliche Bedeutung des alltäglichen Bedarfs und Gebrauchs für die materielle Kultur des Landhauses deutlich.
Den dritten Schwerpunkt bilden Konstruktion und Kommunikation aristokratischer, männlicher und weiblicher Identitäten mittels des Konsumverhaltens. Die Autoren lesen Ausgaben für Anwesen, Kutschen und Pferde als Investitionen in die Standesidentität, während Ausgaben für Universitäten, Bücher, Kunst und wissenschaftliche Instrumente auf das Selbstbild des gelehrten Gentlemans hinweisen. Fixpunkt der Männlichkeit war die Rolle als Ehemann und Vater, weswegen Referenzen auf Ehefrauen genauso wenig fehlen durften wie Kinder, die wenn nötig mit Protegés, Paten- oder Adoptivkindern kompensiert wurden. Während sich Geschmacks- und Wissenssysteme männlicher und weiblicher Aristokraten stark überlagerten, standen die Konsummöglichkeiten der Adelsfrauen in grösserer Abhängigkeit zu unterschiedlichen Lebensabschnitten. Als Unverheiratete drehten sich ihre Ausgaben um Kleidung, Ausbildung und Geselligkeit. Mit dem Besitz des Landsitzes kamen Güter zum Erhalt des aristokratischen Standes und zum Unterhalt des Anwesens hinzu. Nach der Heirat nahm ihre Autonomie zwar drastisch ab, doch bewahrten sie sich ein vom Gatten autonomes Handels- und Kreditnetzwerk.
In der Analyse von Konsumpraktiken und Selbsttechniken zeigen die Autoren das komplexe Kräfteverhältnis zwischen individueller Handlungsfähigkeit, sozialer Struktur und finanzieller Möglichkeit.
Das vierte Thema, Versorgung und Angebot, wird via Frequenz und Volumen der Austauschbeziehungen angegangen. Der Landadel unterhielt stabile Handelsbeziehungen zu Buch- und Textilhändlern, Schneidern, Hutmachern, Apothekern und Ärzten, wobei Fertigkeiten sowie Angebot die ausschlaggebende Rolle bei der Auswahl spielten. Über persönlichen Kontakt und fortlaufende Zahlungen wurde Vertrauen aufgebaut, das danach über Korrespondenz und Intermediäre weiterlief. Bei Alltagsgütern bestand ein regelmässiger Austausch mit unterschiedlichen Anbietern, wobei die Beziehung nicht über die Adeligen selber, sondern über Haushälterinnen oder Verwalter lief, die ihre Auswahl nach Qualität, Preis und persönlichen Vorlieben trafen. Während Ehepartner dieselben Händler für jeweils geschlechterspezifische Güter frequentierten, tauschten Geschwister ihr Wissen über Anbieter typisch männlicher und weiblicher Güter aus. Die Kontinuität im Wissen über Qualität, Preis und Mode wurde via Bekannte und Verwandte generationenübergreifend reproduziert, was jedoch nur selten zur Wahl derselben Händler führte. Trotz der grossen Kaufkraft und dem damit einhergehenden Einfluss auf das Angebot konnte der Grossteil der *landed gentry* die Händler Londons nicht umgehen, da sie über keine direkten Beziehungen zu internationalen Warenströmen verfügten. Stobart und Rothery verdeutlichen hier detailreich die Rollen, die verschiedene Akteure beim Konsum spielten.
Bei den räumlichen Dimensionen des Konsumverhaltens, dem fünften Thema, beziehen sich die Autoren auf Henri Lefebvres Unterscheidung zwischen geplantem und gelebtem Raum und beschreiben das Landhaus als Produkt und Produzent aristokratischer Identitäten. Als dafür typisch gelte die Konstellation aus Gütern mit unterschiedlicher sozialer und biografischer Bedeutung. Der Dichotomie öffentlich/privat halten die Autoren Alltagspraktiken entgegen, in denen Qualität und Anordnung der Gegenstände je nach Anwesenden variieren und unterschiedliche Kontexte hervorbringen konnten. Das tonangebende Konsumzentrum des Landadels war London, obwohl die Anbieter auf dem Land eine grosse, vergleichbare

Auswahl boten. Als massgebliche Differenz traten die freizeitlichen Einkaufsbummel und die intensiven, fortlaufenden Beziehungen zu ausgewählten Händlern hervor. Die Autoren zeichnen hier ein faszinierendes Bild der Bewegungen und Modi des Einkaufens im Hinblick auf Geschlecht, Stand und Distanz.
Mit *Consumption and the Country House* liegt eine Studie vor, die grosse Aufmerksamkeit auf die Praktiken des Erwerbs und die Perzeption des Konsums legt. An manchen Stellen lassen detailreiche Schilderungen den Mut zu einer stärkeren Konzeptualisierung vermissen. Insbesondere bei den Verweisen auf Lefebvre und Bourdieu wäre es wünschenswert, wenn die Autoren ihren Begriff der *Identität* in die angesprochenen Konzepte einbetten würden. Überdies werden gerade beim Dienstpersonal Aspekte des Geschlechts und sozialer Position nicht angesprochen, obwohl sie als wichtigste Akteure des alltäglichen Austauschs mit der lokalen Ökonomie identifiziert werden. Das sind aber Details. Überwiegend sind die Aufschlüsse, die dank der Untersuchung räumlicher und zeitlicher Dimensionen der Konsumpraktiken gewonnen werden. Mittels der Geografie und des Rhythmus des Einkaufens schälen die Autoren aus dem vagen Sammelbegriff des Konsums spezifische Wissenssysteme, Finanz- und Organisationspraktiken heraus. Damit machen sie anhand der *landed gentry* den Einfluss struktureller Ungleichheit auf das Konsumverhalten in einem Zeitraum sichtbar, der als Beginn zunehmend egalitären Zugangs zu Gütern verklärt wurde. Stobart und Rothery offerieren somit das methodische Rüstzeug, um die Geschichte des Konsums nicht als Hymne der Modernität, sondern als Analyseinstrument gesellschaftlicher Veränderung und Stabilität geistreich zu erzählen.

Riccardo E. Rossi (Zürich)

John L. Neufeld
Selling Power
Economics, Policy, and Electric Utilities Before 1940

Chicago, London, The University of Chicago Press, 2016, 328 S., 33 Abb., $ 60.–

Die Elektrifizierung der USA hat durch Thomas Hughes' *Networks of Power* (1983) sowie David Nyes *Electrifying America* (1990) grosse sozial- und kulturgeschichtliche Aufmerksamkeit erhalten. Mittlerweile sind einige Jahre vergangen. Mit John Neufelds 2016 erschienenem Buch *Selling Power. Economics, Policy, and Electric Utilities Before 1940* liegt nun ein aktuelles Werk vor, das die ökonomischen und politischen Aushandlungsprozesse ins Blickfeld rückt, welche die frühen Jahre der Stromversorgung in den USA begleiteten. Das Buch des Ökonomieprofessors der Universität Greensboro richtet die Aufmerksamkeit auf die Gemengelage von Stromversorgungsunternehmen und deren Financiers sowie der Regierungspolitik und staatlichen Institutionen. Damit soll aufgezeigt werden, wie Ökonomie und Politik die Struktur des US-amerikanischen Strommarktes beeinflussten.
Beim Handel mit Strom stellt sich die Grundproblematik, dass dieser nicht als herkömmliche Ware verkauft werden kann, sondern vielmehr ein Service eines Unternehmens darstellt: «The users of electricity can neither store it nor sell it to others. This situation enables price discrimination, where prices are set not according to costs but according to the demand characteristics of the customer.» (6) Aufgrund der stark divergierenden Preise für Strombezug öffnete sich eine Konfliktlinie zwischen privaten und staatlichen Akteuren der Elektrizitätswirtschaft: Während private Investoren ihr finanzielles Risiko mit einer entsprechenden Gewinnmarge ausgleichen wollten, lag das staatliche Interesse auf einer flächendeckenden Elek-

trifizierung, fairen Strompreisen und der Verhinderung einer Monopolbildung. Das starke staatliche Engagement in diesem Wirtschaftszweig, so Neufelds These, stellt für die USA eine Besonderheit dar. Der Aushandlungsprozess zwischen privater Marktwirtschaft und staatlichen Regulierungsbestrebungen dauerte über mehrere Jahrzehnte an. Neufeld deckt in acht Kapiteln die Jahre zwischen 1880 und 1940 ab und behandelt verschiedene Ausformungen dieses Konflikts.

Die ersten beiden Kapitel, *Early Commercialization* und *The First Electric Utilities,* widmen sich in knappen Zügen den Ursprüngen der Stromwirtschaft in den USA. Neufeld geht auf die technischen Entwicklungen ein, die eine kommerzielle Anwendung von Strom ermöglichten, und bringt diese in einen Zusammenhang mit den Kosten, die für den Aufbau der Infrastruktur nötig waren. Da anfangs grosse Unsicherheit bezüglich der neuen Energieform herrschte – es war keineswegs sicher, dass sich Elektrizität gegen die herkömmlichen Energieträger Gas und Kohle durchsetzen würde –, war ein finanzielles Investment nötig, das auch aufgrund fehlender Standards Risiken ausgesetzt war. Am Beispiel von Edisons Stromversorgungssystem, das jeweils aus einer Zentralstation, zugehörigem Leitungsbau und Lampen bestand, zeigt Neufeld auf, wie erste Finanzierungsmodelle in den 1880er-Jahren aussahen: Edisons erstes Elektrizitätswerk an der Pearl Street kam nicht ohne Grund in New Yorks Finanzviertel zu stehen. Vom repräsentativen Luxus der neuen Energie profitierten vorerst Banken und Bürogebäude – zugleich mögliche finanzkräftige Investoren. Grosse Unterschiede in den Finanzierungsmodellen, den Besitzverhältnissen, den technischen Systemen und den verschiedenen Grössen früher Kraftwerke führten dazu, dass die Stromwirtschaft um 1900 äusserst heterogen aufgestellt war, was Konflikte um Marktanteile und Standards letztlich unvermeidlich machte.

Im dritten Kapitel *The Adoption of State Commission Rate Regulation* untersucht Neufeld den Einfluss des Staates auf die Entwicklung der Elektrizitätswirtschaft und deren Preispolitik. Die elektrische Versorgung war gemäss Neufeld nie Teil eines freien Marktes. Die staatliche Kontrolle zeigt sich etwa im Umstand, dass sowohl Kraftwerkbauten als auch Übertragungsleitungen oftmals auf Land erstellt wurden, das dem Staat gehörte. Ab den 1910er-Jahren versuchte dieser mehr regulierend in die Preispolitik der Stromanbieter einzugreifen, indem er Obergrenzen für Stromtarife festlegte. Hauptgrund dafür war, dass grosse Unternehmen in einzelnen Regionen eine Monopolstellung erlangt hatten. In der Folge entstanden bis 1915 in fast allen Bundesstaaten regulierende Behörden, welche Preise überwachten und Konzessionen für den Bau von Leitungen erteilten. Ein positiver Effekt der staatlichen Aufsicht war eine erhöhte finanzielle und technische Sicherheit der Elektrizitätsbetriebe.

Das Kapitel *Growth and Growing Pains* behandelt die Jahre des Ausbaus der Stromnetze bis Ende der 1930er-Jahre. Infolge des Anstiegs von Haushaltsanschlüssen sanken die Energiepreise. Strom wurde ein immer wichtigeres Alltagsgut, was den Markt für Konsumprodukte beflügelte: Zahlreiche neue Geräte wie Bügeleisen, Staubsauger oder Lockenwickler wurden zum Standard jeder Wohnungsausrüstung, gleichzeitig wurde die Industrie zum Grossabnehmer von Strom. Schwierigkeiten zeigten sich nun in der gesteigerten Nachfrage, die längst nicht gedeckt werden konnte. Dies führte dazu, dass sich mehrere Kraftwerke zu sogenannten Public Utility Holding Companies zusammenschlossen.

Kapitel fünf und sechs widmet Neufeld den privaten Holdinggesellschaften. An-

hand zweier Beispiele beschreibt er deren Finanzkraft und Einfluss auf die gesamte Branche. Zum einen geht er auf den Aufstieg der Investmentbank J. P. Morgan Co. ein, zum anderen behandelt er den Chicagoer Geschäftsmann Samuel Insull. Beide Beispiele zeigen auf, wie die neuen Holdings staatliche Regulierungen umgingen und regionale Monopolstellungen erlangten. Dies ermöglichte zwar grosse Stromnetze und sicherte die Nachfrage für viele Leute, andererseits wurden die Grossprojekte heftig von der Wirtschaftskrise 1929 getroffen. 1935 wurde im Rahmen des New Deal der Public Utility Holding Company Act erlassen, welcher die Holdings staatlichen Regulierungsbehörden unterstellte.

Die zwei letzten Kapitel, *Hydroelectricity and the Federal Government* und *Rural Electrification,* beschäftigen sich damit, welchen Einfluss staatliche Grossprojekte auf den Verlauf der Elektrifizierung des ländlichen Amerikas hatte. Mit dem Wilson Dam (eröffnet 1924) und dem Hoover Dam (eröffnet 1935) entstanden zwei staatseigene Kraftwerke, die riesige überregionale Gebiete mit Elektrizität versorgten. Als wichtige staatsnahe Institution galt ab 1933 die Tennessee Valley Authority (TVA), die zwar keiner exekutiven Behörde angegliedert war, aber finanziell durch die Kreditwürdigkeit der Vereinigten Staaten gestützt wurde. Die TVA wurde zu einer mächtigen Akteurin der Stromwirtschaft. Mit Strompreisen, die deutlich unter dem Preisniveau privater Stromversorger lagen, erreichte sie eine allgemeine Tarifsenkung. Zudem wurde Wasserkraft zu einer der wichtigsten Energiequellen für Elektrizität, deren Höhepunkt 1945 bei 36 % am Gesamtvolumen der Stromproduktion lag. Nicht nur wegen des grossen Anteils wurde Wasserkraft für die amerikanische Energiewirtschaft bedeutend, sondern auch aufgrund der Hoheit des Staates über die Gewässer. Das staatliche Engagement förderte zudem die rurale Elektrifizierung, die von privaten Kraftwerkbetreibern bisher vernachlässigt wurde. Indem der Staat als Akteur auf dem Strommarkt auftrat, wurde die Elektrifizierung zu einer Staatsaufgabe, was auch die Stromversorgung weit abgelegener Gegenden beinhaltete.

Die Rolle des Staates in der amerikanischen Elektrizitätswirtschaft war laut Neufeld bedeutend, da dieser als regulierender Akteur auftrat und die Stromversorgung wesentlich mitprägte – dies im grossen Unterschied zu anderen Wirtschaftsbranchen, etwa dem Handelswesen oder der Automobilindustrie. Die Entwicklungen sind aber historisch kontingent, Wirtschaftskrise und Grosse Depression trugen das Ihre dazu bei, dass der Staat als Akteur wichtiger wurde. Mit *Selling Power* ist John Neufeld eine lesenswerte Analyse der frühen Stromversorgung in den USA gelungen. Insbesondere die Gegenüberstellung von privaten und staatlichen Akteuren in diesem Wirtschaftszweig wird anschaulich und überzeugend dargestellt. Das Buch wird dort jeweils besonders relevant, wo die Gemengelage unterschiedlicher Interessen herausgearbeitet wird. Zwei Kritikpunkte sind letztlich anzumerken: Zwar nennt Neufeld die Positionen der verschiedenen Akteure, diese selbst bleiben aber oft etwas farblos. Und nicht ganz schlüssig resultiert schliesslich der Titel, *Selling Power,* aufgrund dessen man vom Buch erwartet hätte, dass mehr noch die Konsumierenden als Handelnde betrachtet werden, indem sie Energie kaufen und konsumieren. Diese Seite der Stromwirtschaft bleibt leider in Neufelds Darstellung unterbelichtet, die Konsumierenden bleiben lediglich Spielball der grossen Gegenspieler Privatwirtschaft und Staat.

Jonas Schädler (Zürich)