

# Wirtschaftliche Netzwerke

von Christian Marx

Im vorliegenden Beitrag werden verschiedene Netzwerkstrukturen vorgestellt, in denen wirtschaftliche Transaktionen stattfanden oder ökonomische Akteure ihr Handeln organisierten. Die gleichzeitige Mitgliedschaft in mehreren Netzwerken lässt keine klare Abgrenzung wirtschaftlicher Netzwerke von politischen, kulturellen oder religiösen Beziehungsstrukturen zu und verweist auf die Parallelität von Kulturtransfer und ökonomischen Austauschprozessen. Um im schnell wachsenden Dickicht der Netzwerkliteratur den Überblick zu bewahren, werden fünf thematische Gebiete voneinander abgegrenzt. Neben klassischen Handels- und Kreditnetzwerken, über die Waren- und Finanzströme mehrere Jahrhunderte lang organisiert wurden, bilden Unternehmensnetzwerke über Kapital- und Personalverflechtungen, wie sie mit der Herausbildung des modernen Unternehmens entstanden sind, sowie unternehmensinterne Netzwerke und Innovationsnetzwerke zentrale Themenkomplexe.

## INHALTSVERZEICHNIS

1. Einleitung
2. Handelsnetzwerke
3. Kreditnetzwerke
4. Unternehmensnetzwerke
5. Unternehmensinterne Netzwerkstrukturen
6. Innovationsnetzwerke und regionale Cluster
7. Fazit und Ausblick
8. Anhang
  1. Literatur
  2. Anmerkungen

Indices

Zitierempfehlung

## Einleitung

Stärker als andere Teilgebiete der Geschichtswissenschaft hat in den letzten Jahren vor allem die Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte auf Netzwerkansätze zurückgegriffen. Hierbei verlaufen die Grenzen zu anderen Fachteilen alles andere als trennscharf, denn ökonomisches Handeln ist stets in den politischen und sozialen Kontext der Akteure eingebettet.<sup>1</sup> Wirtschaftliche Netzwerke sind immer Bestandteil sozialer Räume, die durch die Gleichzeitigkeit unterschiedlicher Beziehungsformen strukturiert werden. In vielen sozialen Netzwerken – als einer übergeordneten Kategorie politischer, ökonomischer und kultureller Netzwerke – zirkulieren Sachgüter und Informationen parallel zueinander. Der Tausch von Waren und Dienstleistungen geht oftmals mit dem Transfer von kulturellen Gütern und Wissen (→ Medien Link #ad) einher.

▲ 1

Diese durch die Multiplexität von Beziehungsstrukturen verursachten Überlappungen zwischen verschiedenen Netzwerken erschweren einerseits eine Abgrenzung rein ökonomischer Verflechtungen, bieten aber andererseits die Chance der Anschlussfähigkeit an andere geschichtswissenschaftliche Teildisziplinen. Die in den folgenden Abschnitten vorgenommene Zuordnung netzwerkartiger Strukturen orientiert sich an den Fragestellungen und Leitmotiven der zugrunde liegenden Untersuchungen. So könnten Netzwerke von Angehörigen bestimmter Glaubensgemeinschaften zur Verbreitung religiöser Anschauungen und Praktiken aus der Perspektive der Religionsgeschichte untersucht werden, ebenso könnte dieses Beispiel aber auch zur Analyse des ökonomischen Erfolgs einzelner sozialer Gruppen und spezieller unternehmerischer Vernetzungslogiken dienen.<sup>2</sup> Nur im zweiten Fall würden die Forschungen Eingang in den vorliegenden Beitrag finden.<sup>3</sup>

▲ 2

Während der Transfer von Ideen und Wissen über Netzwerke oftmals nur schwer zu messen ist, lassen sich ökonomi-

sche Austauschbeziehungen vielfach besser quantifizieren und erleichtern somit eine Operationalisierung im Sinne einer sozialwissenschaftlichen Netzwerkanalyse, so dass sich der Netzwerkansatz in der Unternehmens- und Wirtschaftsgeschichte verbreitet und zu einer Vielzahl netzwerkhistorischer Arbeiten geführt hat.<sup>4</sup> Das Aufdecken verborgener Beziehungsstrukturen zur Erklärung von ökonomischen Prozessen und historischem Wandel ist das zentrale Ziel netzwerkhistorischer Untersuchungen. Im Erkennen solcher verhüllter Strukturen und der Verbindung von Handlungs- und Strukturebene liegen sicherlich die größten Potenziale des Netzwerkansatzes.

▲ 3

Obwohl Wirtschaftshistoriker dabei oftmals auch für die Gegenwart relevantes Handlungswissen erzeugen wollten, machten sie im Unterschied zu vielen wirtschaftswissenschaftlichen Studien Vernetzung nicht per se zum unschlagbaren Erfolgsgeheimnis, sondern wiesen unter dem Label "Netzwerkversagen" ebenso auf die Dysfunktionalitäten von Netzwerken hin.<sup>5</sup> Denn Netzwerke können sowohl zur Mobilisierung von Personengruppen bzw. Bündelung von Ressourcen dienen und damit benachteiligte Gruppen bei der Verbesserung ihrer Lebensumstände unterstützen als auch zur Stabilisierung bestehender Machtverhältnisse und Aufrechterhaltung ineffizienter Strukturen genutzt werden. Netzwerke der (ökonomischen) Elite, die sich vielfach in Clubs und informellen Zirkeln finden, schließen beispielsweise andere soziale Gruppen aus und bilden einen Ausgangspunkt für Interessenegoismen und Zugangsbeschränkungen. In der Vorstellung vieler Netzwerkanalysen muss die Ausgrenzung von Akteuren allerdings nicht immer zum Machterhalt führen, schließlich birgt diese zugleich die Gefahr der Selbstbezogenheit und Innovationsblockade und damit eines inneren Zerfalls in sich.<sup>6</sup>

▲ 4

Verschiedene Kombinationen<sup>7</sup> zwischen weitläufigen Ansätzen und Einzelverfahren der Netzwerkanalyse sowie bestimmten sozialwissenschaftlichen Konzepten schufen einen breit gefächerten Werkzeugkasten, aus dem sich Unternehmens- und Wirtschaftshistoriker je nach Bedarfslage eklektisch bedienen.<sup>8</sup> Da der methodische Zugang der Netzwerkanalyse weder auf einzelne Zeiträume noch auf bestimmte Relationen oder Knotenpunkte begrenzt ist, wird das Analyseinstrument in allen historischen Epochen mit unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen benutzt. Untersuchungen zu wirtschaftlichen Netzwerken ließen sich somit nach ihrer methodischen Ausrichtung, nach bestimmten Zeiträumen oder nach einzelnen Beziehungsformen differenzieren; so könnten ökonomische Verflechtungen beispielweise zwischen sozialen und physikalischen Netzwerken, letztere basierend auf Straßenkarten, Flusssystemen oder Flugplänen, unterschieden werden.<sup>9</sup> Statt einer solchen Differenzierung, die wohl nur für einen Teil der netzwerkhistorischen Analysen durchzuhalten wäre, sollen hier vor dem Hintergrund der bestehenden Pluralität der Forschungsinteressen und Leitfragen im weiteren Verlauf fünf sich teilweise überlappende, inhaltliche Forschungsgebiete dargestellt werden.<sup>10</sup>

▲ 5

## Handelsnetzwerke

Ein traditionelles Feld wirtschaftshistorischer Netzwerkforschungen stellt die Untersuchung von (Fern-)Handelsbeziehungen vom Spätmittelalter bis zur Gegenwart dar. Sowohl die Handelspraktik der über Netzwerke operierenden Hansekaufleute (→ Medien Link #af) als auch die Vernetzung der Messe- und Handelsplätze wurde hier auf Effizienzkriterien hin erforscht.<sup>11</sup> Während der Hanse in der Forschung lange aufgrund einer fehlenden hierarchischen Struktur ein innovatorischer Rückstand bescheinigt wurde, revidierte der Netzwerkansatz diese Einschätzung deutlich. Der enorme und lang andauernde Erfolg der auf Vertrauen, Reputation und Reziprozität basierenden, netzwerkartigen Organisation der Hanse (→ Medien Link #ag) stützt sich demnach vor allem auf ein Transaktionskosten senkendes Steuerungsmodell.<sup>12</sup> Die Hanse avancierte bald zum Paradebeispiel erfolgreicher Vernetzung, da die Such- und Messkosten sowie die Vereinbarungs- und Durchsetzungskosten innerhalb der Hanse auch ohne eine feste hierarchisch-bürokratische Organisationsstruktur durch ein europaweites System der Wareninspektion entscheidend reduziert werden konnten, was der Hanse einen enormen Vorteil gegenüber anderen Kaufleuten bot. Die Beziehungsgeflechte hansischer Kaufleute waren damit mehr als zufällige soziale Kontakte, vielmehr bestimmten multiple Kooperationen ökonomisch unabhängiger Unternehmungen und Überschneidungen von Firmen- und Familiennetzwerken das Organisationsprinzip.

▲ 6

Die Untersuchung von Handelsnetzwerken bietet – insbesondere gegenüber makroökonomischen Beschreibungen – den Vorteil, dass Kaufleute als handelnde Personen in die Geschichte mit einbezogen werden können, ohne dass auf strukturtheoretische Erkenntnisse verzichtet werden muss. So können zum einen Handlungs- und Strukturebene aneinander

gekoppelt werden, zum anderen verknüpfen Netzwerke auch unterschiedliche geographische Reichweiten. Händler und Kaufleute waren oft nicht nur in regionale (→ Medien Link #ai) Strukturen eingebunden, vielmehr konnten sie auch als Vermittler lokaler und globaler Zusammenhänge fungieren. Weit vor dem ersten Globalisierungsschub (→ Medien Link #aj) am Ende des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts können damit europäische und globale Handelsverflechtungen (→ Medien Link #ak) aufgezeigt werden, die in vielen Fällen von einem Kulturtransfer (→ Medien Link #al) begleitet wurden.<sup>13</sup> Fernhandelskaufleute wie schon der Venezianer Marco Polo (1254–1324) (→ Medien Link #am) waren nicht nur Transporteure von Sachgütern, sie führten stets auch Ideen und Handlungspraktiken in beide Richtungen mit sich und konnten auf diese Weise sowohl als Erneuerer und Überbringer von Fortschrittsgedanken wie auch als Bedrohung für die bestehende Ordnung wahrgenommen werden. Der Kulturtransfer umfasste dabei nicht nur die Verbreitung europäischen Gedankenguts, sondern auch den Import von Vorstellungen und Praktiken aus Übersee nach Europa.

▲7

Zum Netzwerk existierte in vorindustrieller Zeit kaum eine Alternative, denn während niedrige Tauschfrequenz und Faktorspezifität gegen eine Internalisierung innerhalb einer hierarchischen Organisation sprachen, machten hohe Informations-, Überwachungs- und Durchsetzungskosten auch eine Nutzung des Marktes wenig attraktiv. Mit Ausnahme einiger Monopolhandelsgesellschaften und weniger großer Handelshäuser mit überregionalen Firmenstrukturen, wie Fugger oder Welser, war der einzelne Kaufmann der typische Akteur im vormodernen Handel. Die Unwägbarkeiten der Kommunikation und des Transports über große Distanzen konnte er mittels vertrauensbasierter Netzwerke bewältigen. Doch dem Erfolg der Handelsnetzwerke, die flexibel auf ökonomische Flaute- und Boomphasen reagieren konnten, standen ebenso Defizite gegenüber. So zirkulierten kollektive Informationen nicht immer fehlerfrei im Netzwerk, und das Fehlen eines strategischen Zentrums erschwerte vielfach Entscheidungen über zukünftige Entwicklungs- und Innovationsfelder. Voneinander abweichende Einschätzungen hinsichtlich der Warenqualität und des Preises zogen beispielsweise einen Streit in dem auf informellen Kooperationen beruhenden Handelsnetzwerk nach sich, das den Handel mit Madeiraweinen in Europa und Nordamerika zwischen 1640 und 1815 organisierte.<sup>14</sup>

▲8

Insgesamt waren europäische Kaufleute unterschiedlicher ethnischer Herkunft seit dem Spätmittelalter im internationalen Handel tätig und ließen sich in den führenden europäischen Hafenstädten (→ Medien Link #an) nieder, in denen sie sich teilweise mit den lokalen Eliten vermischten. In geographischer Hinsicht erreichten ihre Netzwerke bald eine globale Dimension.<sup>15</sup> Anhand der Britischen Ostindien-Kompanie (→ Medien Link #ao) (British East India Company) und der Niederländischen Ostindien-Kompanie (Vereenigde Oostindische Compagnie (→ Medien Link #aq)) können derart global agierende Handelsnetzwerke aufgezeigt werden, obgleich auch kleinere Händlergruppen eine hohe Bedeutung für den vormodernen Handel hatten.<sup>16</sup> Gleichzeitig trug die kaufmännische Immigrantelitte wesentlich zur ökonomischen Entwicklung ihres jeweiligen Gastlandes bei. So kamen zwischen 1660 und 1815 zahlreiche deutsche Kaufleute nach London, um zunächst die lukrativen Kolonialmärkte (→ Medien Link #ar) im Textilhandel zu erobern und schließlich zum Aufstieg Englands zur führenden Handels- und Industriemacht (→ Medien Link #as) beizutragen. Dabei war das wirtschaftliche Handeln in die politischen, sozialen, kulturellen und rechtlichen Rahmenbedingungen eingebettet; parallel wirkten ökonomische Transaktionen und der damit verbundene Kulturtransfer wiederum auf die jeweiligen Bedingungen in der Heimat der Kaufleute ein.<sup>17</sup>

▲9

Handelsbeziehungen bieten somit bis in die jüngste Zeitgeschichte<sup>18</sup> ein klassisches Feld netzwerkhistorischer Untersuchungen. Neben dem Austausch von Gütern als Netzwerk von Warenströmen sind damit in der Regel auch soziale Netzwerke verbunden, über welche die personalen Akteure miteinander kommunizierten und zur Vermittlung kultureller Güter und Ideen beitrugen.

▲10

## Kreditnetzwerke

Während mit Schuldbeziehungen zunächst einmal ökonomische Relationen vorliegen, lässt sich anhand der Untersuchung personeller Netzwerkverflechtungen zwischen Gläubigern und Schuldnern ebenso der Wandel der sozialen Bedeutung von Krediten erklären. Grundsätzlich sind Netzwerke als wirkungsmächtige Strukturen zu begreifen, die den Zugang zu Ressourcen – insbesondere zu Geld und Kapital – entscheidend beeinflussen können. Die Vergabe von Personalkrediten war bis zur Etablierung funktionstüchtiger Kapitalmärkte im 19. Jahrhundert oftmals an persönliche Voraus-

setzungen geknüpft. Damit wurden den Handlungsspielräumen der Akteure klare Schranken gesetzt.<sup>19</sup>

▲ 11

Mit dem Instrument des Wechsels, der sich als zentrales Medium im System des bargeldlosen Zahlungsverkehrs seit der Kommerziellen Revolution im 12. und 13. Jahrhundert herausbildete, stellten italienische Kaufleute international Liquidität zur Verfügung. Im Gegensatz zu periodisch wiederkehrenden Messen, die zunächst als wichtige Geld- und Kreditmärkte fungierten, kristallisierten sich einzelne Städte als ganzjährige Märkte heraus, die als Wechsel- und Finanzplätze eine zentrale Bedeutung für den überregionalen Zahlungsverkehr erlangten. Von Italien ausgehend verbreitete sich das System des bargeldlosen Zahlungsverkehrs (→ Medien Link #au) im 15. und 16. Jahrhundert über Südfrankreich bis zur iberischen Halbinsel sowie nach Nordwesteuropa und Oberdeutschland und überspannte mit seinem Netzwerk in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts schließlich weite Teile West- und Mitteleuropas. Die Verdichtung dieses Prozesses in Nordwesteuropa, begleitet von der Übertragbarkeit von Inhaber-Schuldscheinen, ging aufgrund der wachsenden Bedeutung des atlantischen Raums (→ Medien Link #av) mit der Verschiebung des ökonomischen Schwerpunkts dorthin einher. Auch wenn Italien seine traditionelle Führungsrolle im Zahlungsverkehr des 18. und frühen 19. Jahrhunderts an die nordwesteuropäischen Finanzzentren abgeben musste, so änderte dies nichts an der grundsätzlichen Vernetzung der Finanzplätze West-, Mittel- und Südeuropas. Neben diesen zentralen Finanzplätzen im internationalen Zahlungsverkehr und Verbindungen zwischen bestimmten Großräumen sind auf regionaler Ebene – beispielsweise für Niedersachsen oder Kurbayern im 18. Jahrhundert – Netzwerkstrukturen erkennbar, welche die Integration einzelner Wirtschaftsräume verdeutlichen.<sup>20</sup>

▲ 12

Ogleich somit schon vor dem 19. Jahrhundert vielfältige, teils sogar überregionale Kredit- und Wechselbeziehungen für den Handel- und Warenverkehr bestanden, waren diese nicht für alle Bevölkerungsteile zugänglich. In vielen Fällen war der Einzugsbereich der Kreditnehmer und -geber regional stark begrenzt,<sup>21</sup> und familiäre Beziehungen spielten oft eine zentrale Rolle für die Kreditbewilligung.<sup>22</sup> Die fehlende Zugriffsmöglichkeit auf überregionale oder gar nationale Kapital- und Finanzmärkte verstärkte die Abhängigkeit der Schuldner von eng verflochtenen, regionalen Kreditmärkten, deren Struktur vielfach von verwandtschaftlichen und emotionalen Verbindungen durchzogen war.

▲ 13

Familienbeziehungen waren in diesem Zusammenhang *strong ties*, welche die Chance einer Bewilligung des Kreditgesuchs wesentlich erhöhten, denn bessere Kenntnisse der Familien- und Vermögensverhältnisse reduzierten die Verlustrisiken der Kreditgeber. Zusätzlich konnte die familiäre Logik gegenseitiger Unterstützung innerhalb des Familienverbands den Grund für eine Kreditvergabe darstellen. Die Kategorie des Vertrauens war hierbei ein entscheidendes Kriterium und verwies in zwei unterschiedliche zeitliche Dimensionen: Zum einen basierten günstige Kreditkonditionen des Gläubigers auf guten Erfahrungen gegenüber dem Schuldner in der Vergangenheit, zum anderen beruhte das Kreditgeschäft auf einem Vertrauensvorschuss hinsichtlich der Möglichkeiten des Kreditnehmers, seine Schulden in der Zukunft zurückzahlen zu können.<sup>23</sup> Je größer die – nicht nur räumliche, sondern auch familiäre und soziale – Distanz zwischen Schuldner und Gläubiger war und je geringer das akkumulierte Vertrauenskapital, desto größere Anforderungen in Form von Sicherheiten und formaler Ausgestaltung wurden dem Kreditvertrag zugrunde gelegt.<sup>24</sup> Die Struktur des Kreditnetzwerks und die Netzwerkposition der Akteure geben damit nicht nur weiterführende Einblicke in die Handlungsspielräume und Vergabepaxis im Kreditwesen, sie tragen zugleich zur Erklärung ökonomischer Prozesse und Dynamiken bei, indem sie Auskunft über Finanzierungsspielräume, -richtungen und -instrumente geben.

▲ 14

## Unternehmensnetzwerke

Im Gegensatz zu den beiden vorangegangenen Abschnitten stehen hier Netzwerke von (Groß-)Unternehmen seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert im Mittelpunkt, die im Wesentlichen auf der Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und Vorständen sowie der Beteiligung am Aktienkapital beruhen. Erst die Herausbildung des modernen Unternehmens und entsprechende rechtliche Grundlagen, wie die Aktienrechtsnovelle (→ Medien Link #aw) in Preußen im Jahre 1870, ließen diese Form des Netzwerks entstehen, auch wenn Pioniere des deutschen Kredit- und Versicherungswesens bereits in den vorangegangenen Jahrzehnten, teils über familiäre Beziehungen, vereinzelt Verbindungen zwischen unterschiedlichen Banken und Unternehmen hergestellt hatten.<sup>25</sup> Im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts etablierte sich nun – neben informellen (Freundschafts-)Netzwerken der ökonomischen Elite in Clubs und Zirkeln – ein formelles Netzwerk auf Basis

von Kapitalbeteiligungen und der Vernetzung des Leitungspersonals.

▲ 15

Der steigende Kapitalbedarf der Firmen konnte vielfach nur über die Beteiligung unternehmensfremder Akteure gedeckt werden und führte, sofern das Kapital von fremden Unternehmen oder Banken stammte, neben den klassischen Lieferbeziehungen zu einer weiteren organisationalen Vernetzung der Unternehmen.<sup>26</sup> Zudem ging der Übergang vom Eigentümer-Unternehmen zum managergeführten Unternehmen und die damit verbundene Trennung von Eigentum und Kontrolle in Deutschland auf institutioneller Ebene mit der Schaffung des zweigliedrigen Gremiensystems aus Vorstand und Aufsichtsrat einher.<sup>27</sup> Aufgrund multipler Mitgliedschaften entstand hieraus ein Netzwerk des ökonomischen Führungspersonals, das den Grundstein für die "Deutschland AG" im 20. Jahrhundert legte.<sup>28</sup> In den anderen europäischen Staaten und den USA entwickelten sich ähnliche Vernetzungen mit nationalspezifischen Ausprägungen.<sup>29</sup>

▲ 16

Innerhalb des personalen Netzwerks konnten Bankdirektoren als Makler zwischen Industrieunternehmen Aufträge und Fusionen vermitteln. Unternehmer hatten hier die Gelegenheit, Informationen über die Geschäftslage anderer Unternehmen zu erhalten und sich über die allgemeine ökonomische Entwicklung auszutauschen. Obwohl dieses Netzwerk den Markt in Form von Absprachen beeinflussen konnte, ersetzte es ihn keineswegs, vielmehr entwickelte es sich als komplementäre ökonomische Institution neben dem Markt. Aufgrund der Verrechtlichung der Vorstands-Aufsichtsrats-Relation konnte sich dieses Netzwerk von zugeschriebenen Familien- und Eigentumsbeziehungen emanzipieren. Dieses unternehmensübergreifende Koordinationsinstrument konstituierte sich aus einer Gruppe von Managern, die sich teilweise wechselseitig in die Organe der Aktiengesellschaften beriefen. Gleichwohl blieb die Kontrollfunktion erhalten, da die Unternehmer im Aufsichtsrat mit ihrer Reputation für die Einhaltung der rechtlichen Regeln bürgten und im Fall eines Verstoßes aus dem Gesamtnetzwerk ausgeschlossen worden wären.<sup>30</sup> Zugleich verweist der Fortbestand eigenständiger, familiengeführter Unternehmen darauf, dass nicht alle Unternehmen in gleicher Form in dieses Netzwerk eingebunden waren und parallel auch andere Strategien eingeschlagen wurden.

▲ 17

Insgesamt können vor allem zwei Ansätze die Herausbildung personaler Unternehmensverflechtungen erklären. Die personale Perspektive fokussiert auf persönliche Verbindungen zwischen den betroffenen Individuen und umfasst damit auch die These einer Managerherrschaft. Hiernach befanden sich häufig befreundete Manager (*old boys network*) im Aufsichtsrat anderer Unternehmen und verhinderten unter Umständen eine wirksame Kontrolle,<sup>31</sup> indem sie etwa die Eigentumsrechte der Aktionäre einschränkten. Gleichzeitig wurde die soziale Kohäsion der Manager-Gruppe neben den Treffen in Clubs und Verbänden durch die vielseitigen Aufsichtsratskontakte gestärkt.<sup>32</sup> Aus institutioneller Perspektive konnten unternehmensfremde Akteure im eigenen Kontrollgremium auch von Nutzen sein, wenn sie horizontale Relationen zu branchengleichen Unternehmen herstellten (bei denen oftmals der Verdacht der Wettbewerbseinschränkung aufkam) oder Ressourcenabhängigkeit mittels vertikaler Verflechtungen reduzierten.<sup>33</sup>

▲ 18

Unternehmen mussten stets Strategien entwickeln, um die unvermeidliche Abhängigkeit von ihrer Umwelt möglichst gering zu halten. Daher knüpften sie beispielsweise Beziehungen zu Organisationen, die über entsprechende Güter und Dienstleistungen verfügten.<sup>34</sup> Insbesondere galt dies für die Abhängigkeit von ökonomischem Kapital, so dass Bankiers nicht nur über zahlreiche Sitze in den Aufsichtsräten von Industrieunternehmen und damit eine zentrale Position in der Unternehmensverflechtung verfügten, sie konnten sich auch über die Emission von Aktien, die direkte Beteiligung an Unternehmen und das Depotstimmrecht in eine einflussreiche Position bringen.<sup>35</sup> Viele Unternehmer nutzten jedoch die Wettbewerbsposition zwischen den Banken und die Stärke ihres eigenen Unternehmens aus und konnten auf diese Weise die Macht der Banken gering halten.<sup>36</sup>

▲ 19

In den personalen, teilweise in Kapitalbeziehungen begründeten Netzwerken versammelte sich ein Teil der gesellschaftlichen Eliten, deren Homogenität und Exklusivität vor allem durch eine gemeinsame Wertewelt und einen spezifischen Habitus, aber auch durch kollektive Rekrutierungsmechanismen geregelt wurden.<sup>37</sup> Im Falle Deutschlands stellt sich besonders die Frage, ob die wirtschaftlichen Krisen und mehrfachen politischen Umbrüche eine Formveränderung der ökonomischen Elite verursachten. Bereits in der Weltwirtschafts- und Bankenkrise (→ Medien Link #ax) am Ende der Weimarer Republik erfuhr das personale Netzwerk durch die Begrenzung der Aufsichtsratsmandate und -größe einen klaren

Einschnitt. Nach der Machtübernahme der Nationalsozialisten wurden wenig später die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite aus der Unternehmensverflechtung herausgedrängt, und die personale Verflechtung erlebte zumindest einen partiellen Austausch. Allerdings konnten sich jüdische Unternehmer und Bankiers besonders dort lange im Aufsichtsrat behaupten, wo ihr Wissen und ihre Kontakte weiterhin gefragt waren. Obschon der anschließende Strukturbruch des Jahres 1945 zunächst einen Wechsel der ökonomischen Elite erwarten ließ, verblieben viele Personen des westdeutschen Leitungspersonals in ihren Führungspositionen.<sup>38</sup>

▲ 20

## Unternehmensinterne Netzwerkstrukturen

Interne Unternehmensstrukturen können als eine sich wandelnde Organisationsform verstanden werden, die teilweise einem Netzwerk ähnelt oder sich dahingehend entwickelt.<sup>39</sup> So kann die Handlungsebene der Unternehmensakteure mit der Einbettung derselben in ihre sozialen Netzwerke unter der Kategorie des Netzwerkhandelns verbunden werden. Handeln in sozialen Netzwerken ist damit nicht nur – wie soziales Handeln bei Max Weber (1864–1920) (→ Medien Link #ay)<sup>40</sup> – auf andere Akteure bezogen, vielmehr wurde dieser ältere Ansatz um die strukturtheoretische Sichtweise des Netzwerks erweitert. Auch Akteure innerhalb eines Unternehmens können demzufolge nicht einfach über feste Positionen in einem hierarchischen Unternehmensorganigramm erklärt werden.

▲ 21

Das moderne Unternehmen des 19. und 20. Jahrhunderts bildete ein soziales Handlungsfeld, in dem Personen mit konfligierenden Interessen miteinander um Einfluss rangen und dabei zugleich in Netzwerke eingebunden waren, die keineswegs mit der formalen Unternehmenshierarchie kongruent sein mussten. So steuerte Paul Reusch (1868–1956) (→ Medien Link #az) den Konzern Gutehoffnungshütte in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts durch ein umfassendes Berichtssystem, das ihm ein Informationsmonopol verschaffte und das keineswegs mit den offiziellen Leitungsstrukturen deckungsgleich war, so dass er die geografisch weit auseinanderliegenden und rechtlich selbständigen Konzernteile kontrollieren und gleichzeitig seine Macht gegenüber der Eigentümerfamilie des Unternehmens sichern konnte.<sup>41</sup>

▲ 22

## Innovationsnetzwerke und regionale Cluster

Grundlegend für dieses Themengebiet ist eine Überlegung aus den Wirtschaftswissenschaften, dass in bestimmten Regionen kooperierende Organisationen von ihrer räumlichen Nähe zueinander profitieren, da diese ebenso wie die enge Zusammenarbeit mit anderen Institutionen einen vereinfachten Wissens- und Technologietransfer von Entwicklungs-, Verfahrens-, Produktions- und Organisationsinnovationen erlaubt und damit einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Firmen generiert. Der ökonomische Vorteil solcher Cluster besteht demzufolge in der Spezialisierung auf eine Branche bzw. angrenzende Industrien, der Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte und der einfachen lokalen Übertragung von Wissen durch formelle und informelle Kontakte zwischen den Unternehmen. Obwohl der Wettbewerb als überlegenes Instrument zur Beschaffung von Informationen und zur Selektion von Wissen gilt, verweisen innovative Cluster auf die Grenzen des Marktes als Allokationsinstanz und die Bedeutung von Kooperationen für die Herstellung von Gütern. Die Unvorhersehbarkeit der Ergebnisse als Grundvoraussetzung der Entdeckung neuen Wissens ist demnach kein Spezifikum von Wettbewerbsstrukturen, sondern trifft auch Kooperationsbeziehungen.<sup>42</sup>

▲ 23

Bereits für die industrielle Entwicklung Großbritanniens seit 1750 und im Besonderen für den Raum Manchester (→ Medien Link #b0) konnte ein solches hochkomplexes Netzwerk nachgewiesen werden. Um einen Knotenpunkt aus vorindustrieller Textilproduktion und Maschinenbau mit einem Finanz- und Handelszentrum gruppierte sich hier eine Vielzahl spezialisierter Betriebe, die einen weiteren Ausbau der Werkzeug- und Maschinenbauindustrie, eine fortschreitende Arbeitsteilung und damit eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit gegenüber allein operierenden Unternehmen aus anderen Landesteilen nach sich zogen.<sup>43</sup> Der ökonomische Vorteil und die erhöhte Innovationsfähigkeit solcher Cluster wurden nicht nur für das 18. und 19. Jahrhundert untersucht, auch im darauffolgenden Jahrhundert konnte dieser ständige Wettbewerbs- und Neuerungsprozess an zahlreichen Branchen und Regionen – wie dem Werkzeugmaschinenbau in Chemnitz und Cincinnati oder der optischen Industrie im Raum Berlin-Brandenburg – exemplifiziert werden.<sup>44</sup>

▲ 24

Dabei besaßen nicht nur Unternehmen und Branchen in marktwirtschaftlich verfassten Wirtschaftsordnungen eine erhöhte Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit, selbst planwirtschaftlichen Netzwerkstrukturen nicht-betrieblicher Institutionen und Forschungseinrichtungen im ostdeutschen Druckmaschinenbau wurde der Erfolg eines ganzen Industriezweigs zugeschrieben.<sup>45</sup> Regionale Cluster besaßen somit offensichtlich eine hohe Innovationskraft, obwohl nach außen abgeschlossene Netzwerke aufgrund zu hoher Selbstbezogenheit auch an Dynamik verlieren konnten.<sup>46</sup> Der Rückfall gegenüber Unternehmen aus anderen Regionen und das Verschlafen neuer ökonomischer Prozesse konnte deshalb lediglich durch einen überregionalen Wettbewerb verhindert oder abgebremst werden. Einige Ökonomen gehen in diesem Zusammenhang davon aus, dass nur der Wettbewerbsprozess auf einem interventionsfreien Markt die mannigfaltigen und weit verstreuten Quellen des Wissens hervorbringen kann.<sup>47</sup> Dabei garantiert der überregionale Wettbewerb keinen dauerhaften Erfolg einer bestimmten Region, da neue Konkurrenten oder veränderte Produktions- und Handelsbedingungen die Vorrangstellung eines Clusters gefährden können.

▲ 25

## Fazit und Ausblick

Unter dem Begriff "wirtschaftliche Netzwerke" ist ein breites Spektrum von Netzwerkuntersuchungen zu fassen. Hierzu zählen sowohl Austauschbeziehungen materieller Form, also Handels- und Kreditnetzwerke oder Kapitalverflechtungen, als auch der Transfer von Wissen zwischen Mitgliedern der Wirtschaftselite oder von Kenntnissen über technologische Innovationen in regionalen Clustern. Das aus netzwerkhistorischer Perspektive ebenso untersuchte Themengebiet der Arbeitsmigration wurde hier nicht behandelt, obwohl Migrationsströme von enormer ökonomischer Bedeutung waren und die Arbeitswelt im Herkunfts- und im Zielland veränderten. Bisherige Forschungen zu diesem Bereich legen ihren Fokus jedoch auf Migrationsphasen und -formen sowie auf familiäre Beziehungsstrukturen und sind somit stärker im Bereich der Sozialgeschichte und Migrationssoziologie zu verorten.<sup>48</sup>

▲ 26

Die Vielfalt des Netzwerkbegriffs und seiner Anwendungsoptionen – zwischen den beiden Polen Metaphorik und methodenstrenger sozialwissenschaftlicher Netzwerkanalyse – hat in der Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte zu einer wahren Flut netzwerkhistorischer Untersuchungen geführt. Da keine der Vorgehensweisen a priori abzulehnen ist, müssen der jeweils eingeschlagene Weg und die mit ihm verbundenen Prämissen genau benannt werden, wenn das "Netzwerk" nicht seine analytische Qualität verlieren will. Unabhängig von dieser methodischen Bandbreite sind wirtschaftliche Netzwerke in der Logik des Netzwerkkonzepts grundsätzlich auf die Vermeidung ökonomischer Risiken, die organisatorische Effizienzsteigerung und das Erzielen einer verbesserten Wettbewerbsposition ausgerichtet.

▲ 27

Auch wenn sich viele bisherige Untersuchungen an bestimmten Unternehmen oder Branchen eines einzelnen Landes orientierten, enden Netzwerke in der Regel nicht an deren Grenzen. Europäische und globale Handelsnetzwerke, wie die transnationalen Handelsnetzwerke deutscher Kaufleute im britischen Weltreich während des 18. Jahrhunderts, bieten hierfür ein eindrucksvolles Beispiel. Der Austausch ökonomischer Güter, sowohl in Form von Waren als auch in Form von Wissen, geht dabei zumeist mit dem Transfer kultureller Güter einher, so dass europäische Wirtschaftsverflechtungen in engem Zusammenhang zum Kulturtransfer zwischen den europäischen Staaten zu sehen sind. In dieser transnationalen Perspektive liegen noch enorme Potenziale für die inhaltliche und methodische Weiterentwicklung der historischen Netzwerkforschung, um mit der Überwindung nationalstaatlicher Grenzen verborgene ökonomische Beziehungsstrukturen auf europäischer Ebene und im weltweiten Kontext aufzuzeigen sowie vorhandene Analyseinstrumente zu optimieren.

▲ 28

Christian Marx, Trier

## Anhang

### Literatur

Ackermann, Volker: Treffpunkt der Eliten: Die Geschichte des Industrie-Club Düsseldorf, Düsseldorf 2006.

Bajohr, Frank: Interessenkartell, personale Netzwerke und Kompetenzausweitung: Die Beteiligten bei der "Arisierung"

und Konfiszierung jüdischen Vermögens, in: Gerhard Hirschfeld (Hg.): Karrieren im Nationalsozialismus: Funktionseliten zwischen Mitwirkung und Distanz, Frankfurt am Main u.a. 2004, S. 45–55.

Berghoff, Hartmut: Transaktionskosten: Generalschlüssel zum Verständnis langfristiger Unternehmensentwicklung? Zum Verhältnis von Neuer Institutionenökonomik und moderner Unternehmensgeschichte, in: Jahrbuch für Wirtschaftsge-  
schichte 2 (1999), S. 159–176.

Ders.: Moderne Unternehmensgeschichte: Eine themen- und theorieorientierte Einführung, Paderborn 2004.

Ders.: Vertrauen als ökonomische Schlüsselvariable: Zur Theorie des Vertrauens und der Geschichte seiner privatwirts-  
schaftlichen Produktion, in: Karl-Peter Ellerbrock u. a. (Hg.): Die Wirtschaftsgeschichte vor der Herausforderung durch  
die New Institutional Economics, Dortmund 2004 (Untersuchungen zur Wirtschafts-, Sozial- und Technikgeschichte 24),  
S. 58–71.

Berghoff, Hartmut / Sydow, Jörg: Unternehmerische Netzwerke: Theoretische Konzepte und historische Erfahrungen, in:  
Dies. (Hg.): Unternehmerische Netzwerke: Eine historische Organisationsform mit Zukunft? Stuttgart 2007, S. 9–43.

Beyer, Jürgen: Abschied von der Deutschland AG: Implikationen des Wandels der Unternehmenskontrolle, in: Martin  
Glaum u.a. (Hg.): Internationalisierung und Unternehmenserfolg: Wettbewerb, organisatorischer Wandel und Corporate  
Governance, Stuttgart 2007, S. 377–395.

Ders.: Deutschland AG a.D.: Deutsche Bank, Allianz und das Verflechtungszentrum des deutschen Kapitalismus, in:  
Wolfgang Streeck u.a. (Hg.): Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG, Frankfurt am  
Main u.a. 2003, S. 118–146.

Ders.: Globalisierung und Entgrenzung: Die Auflösung der "Deutschland AG", in: Rudolf Stichweh (Hg.): Inklusion und  
Exklusion, Wiesbaden 2009, S. 303–321.

Bokelmann, Bettina: Personelle Verflechtungen über Aufsichtsräte, Frankfurt am Main u.a. 2000 (Frankfurter wirt-  
schaftsrechtliche Studien 35).

Boltanski, Luc / Chiapello, Eve: Der neue Geist des Kapitalismus, Konstanz 2003.

Bourdieu, Pierre: Ökonomisches Kapital – Kulturelles Kapital – Soziales Kapital, in: Reinhard Kreckel (Hg.): Soziale Un-  
gleichheiten, Göttingen 1983 (Soziale Welt: Sonderband 2), S. 183–198.

Boyer, Christoph: Netzwerke und Geschichte: Netzwerktheorien und Geschichtswissenschaften, in: Berthold Unfried  
(Hg.): Transnationale Netzwerke im 20. Jahrhundert: Historische Erkundungen zu Ideen und Praktiken, Individuen und  
Organisationen, Leipzig 2008, S. 47–58.

Burt, Ronald S.: Structural Holes versus Network Closure as Social Capital, in: Nan Lin u.a. (Hg.): Social Capital: Theo-  
ry and Research, New York 2001, S. 31–56.

Carrington, Peter J. / Scott, John / Wasserman, Stanley (Hg.): Models and Methods in Social Network Analysis, Cam-  
bridge 2005.

Casson, Mark: An Economic Approach to Regional Business Networks, in: John F. Wilson (Hg.): Industrial Clusters and  
Regional Networks in England 1750–1970, Aldershot 2003, S. 19–43.

Ders.: Networks in Economic and Business History: A Theoretical Perspective, in: Andreas Gestrich u.a. (Hg.): Cosmo-  
politan Networks in Commerce and Society 1660–1914, London 2011, S. 17–49.

Chandler, Alfred D.: Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise, Cambridge 1962.

Ders.: The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business, Cambridge u.a. 1977.

Clemens, Gabriele B. (Hg.): Schuldenlast und Schuldenwert: Kreditnetzwerke in der europäischen Geschichte  
1300–1900, Trier 2008 (Trierer historische Forschungen 65).

Clemens, Gabriele B. / Reupke, Daniel: Kreditvergabe im 19. Jahrhundert zwischen privaten Netzwerken und institutio-  
neller Geldleihe, in: Gabriele B. Clemens (Hg.): Schuldenlast und Schuldenwert: Kreditnetzwerke in der europäischen  
Geschichte 1300–1900, Trier 2008 (Trierer historische Forschungen 65), S. 211–238.

- Dies.: Der Notar als Broker: Das Management des privaten Kreditmarkts, in: Zeitschrift für Verbraucher- und Privatin-solvenzrecht, Sonderheft 8 (2009), S. 16–22.
- Coleman, James S.: Social Capital in the Creation of Human-Capital, in: American Journal of Sociology 94 (1988), S. 95–120.
- Colli, Andrea: Networking the Market: Evidence and Conjectures from the History of the Italian Districts, in: European Yearbook of Business History 1 (1998), S. 75–92.
- Czada, Roland: Kooperation als Entdeckungsverfahren: Überlegungen zum Innovationspotenzial assoziativen Handelns, in: Siegfried Frick (Hg.): Der freundliche Staat: Kooperative Politik im institutionellen Wettbewerb, Marburg 2001, S. 133–168.
- Davis, John R. / Manz, Stefan / Schulte Beerbühl, Margrit: Transnational Networks: German Migrants in the British Empire, 1670–1914, Leiden 2012.
- Degenne, Alain / Forsé, Michel: Les Réseaux Sociaux: Une Analyse Structurale en Sociologie, 2. Aufl., Paris 2004.
- Dejung, Christof: Hierarchie und Netzwerk: Steuerungsformen im Welthandel am Beispiel der Schweizer Handelsfirma Gebrüder Volkart (1851–1939), in: Hartmut Berghoff u.a. (Hg.): Unternehmerische Netzwerke: Eine historische Organisationsform mit Zukunft? Stuttgart 2007, S. 71–96.
- Denzel, Markus A.: Die Bozner Messen und ihr Zahlungsverkehr (1633–1850), Bozen 2005.
- Ders.: Die Braunschweiger Messen als regionaler und überregionaler Markt im norddeutschen Raum in der zweiten Hälfte des 18. und im beginnenden 19. Jahrhundert, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 85 (1998), S. 40–93.
- Ders.: Die Geschäftsbeziehungen des Schaffhauser Handels- und Bankhauses Amman 1748–1779: Ein mikroökonomisches Fallbeispiel, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 89 (2002), S. 1–40.
- Ders.: Der Nürnberger Banco Publico, seine Kaufleute und ihr Zahlungsverkehr (1621–1827), Stuttgart 2012 (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte: Beihefte 217).
- Ders.: "La practica della cambiatura": Europäischer Zahlungsverkehr vom 14. bis zum 17. Jahrhundert, Stuttgart 1994.
- Ders.: Professionen und Professionisten: Die Dachsbergsche Volksbeschreibung im Kurfürstentum Baiern (1771–1781), Stuttgart 1998 (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte: Beihefte 139).
- Ders.: Das System des bargeldlosen Zahlungsverkehrs europäischer Prägung vom Mittelalter bis 1914, Stuttgart 2008 (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte: Beihefte 201).
- Ders.: Die Vernetzung von Märkten und Gewerbestandorten in der vorindustriellen Welt nach der Theorie der zentralen Orte, in: Dietrich Ebeling (Hg.): Historisch-thematische Kartographie: Konzepte, Methoden, Anwendungen, Bielefeld 1999, S. 60–81.
- Denzel, Markus A. / Vries, Jan de / Rössner, Philipp Robinson (Hg.): Small is Beautiful? Interlopers and Smaller Trading Nations in the Pre-industrial Period, Stuttgart 2011 (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beihefte; 213).
- Derix, Simone: Vom Leben in Netzen: Neue geschichts- und sozialwissenschaftliche Perspektiven auf soziale Bewegungen, in: Neue Politische Literatur 56, 2 (2011), S. 185–206.
- Duguid, Paul: Networks and Knowledge: The Beginning and End of the Port Commodity Chain, 1703–1860, in: Business History Review 79, 3 (2005), S. 493–526.
- Düring, Marten / Keyserlingk, Linda: Netzwerkanalyse in den Geschichtswissenschaften: Historische Netzwerkanalyse als Methode für die Erforschung von historischen Prozessen, in: Rainer Schützeichel u.a. (Hg.): Prozesse: Formen, Dynamiken, Erklärungen, Wiesbaden 2012 [im Erscheinen].
- Düring, Marten / Stark, Martin: Historical Network Analysis, in: George A. Barnett (Hg.): Encyclopedia of Social Networks, London 2011, vol. 2, S. 593–595.

- Dyas, Gareth P. / Thanheiser, Heinz T.: *The Emerging European Enterprise: Strategy and Structure in French and German Industry*, London 1976.
- Erickson, Bonnie H.: *Social Networks and History: A Review Essay*, in: *Historical Methods* 30, 3 (1997), S. 149–157.
- Erker, Paul u.a. (Hg.): *Deutsche Unternehmer zwischen Kriegswirtschaft und Wiederaufbau: Studien zur Erfahrungsbildung von Industrie-Eliten*, München 1999 (Quellen und Darstellungen zur Zeitgeschichte 39).
- Fertig, Georg: *Networks and Social Inequality in 18th Century Transatlantic Migration: Göbrichen Revisited*, in: Sabine Heerwart u.a. (Hg.): *Atlantic Migrations: Regions and Movements in Germany and North America During the 18th and 19th Centuries*, Hamburg u.a. 2007 (Atlantic Cultural Studies 3), S. 11–28.
- Fiedler, Martin: *Die "Arisierung" der Wirtschaftselite: Ausmaß und Verlauf der Verdrängung der jüdischen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder in deutschen Aktiengesellschaften (1933–1938)*, in: Irmtrud Wojak u.a. (Hg.): *"Arisierung" im Nationalsozialismus: Volksgemeinschaft, Raub und Gedächtnis*, Frankfurt am Main u.a. 2000, S. 59–83.
- Ders.: *Eigentümer und Netzwerke: Zum Verhältnis von Personal- und Kapitalverflechtung in deutschen Großunternehmen: 1927 und 1938*, in: Hartmut Berghoff u.a. (Hg.): *Unternehmerische Netzwerke: Eine historische Organisationsform mit Zukunft?* Stuttgart 2007, S. 97–117.
- Ders.: *Zur Rolle des Vertrauens in der "Deutschland AG": Verflechtungen zwischen Finanz- und Nichtfinanzunternehmen im 20. Jahrhundert*, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 1 (2005), S. 93–106.
- Ders.: *Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer: Vertrauen als Schlüsselkategorie wirtschaftlichen Handelns*, in: *Geschichte und Gesellschaft* 4 (2001), S. 576–592.
- Fiedler, Martin / Lorentz, Bernhard: *Kontinuitäten in den Netzwerkbeziehungen der deutschen Wirtschaftselite zwischen Weltwirtschaftskrise und 1950*, in: Volker R. Berghahn u.a. (Hg.): *Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert: Kontinuität und Mentalität*, Essen 2003 (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 11), S. 51–74.
- Fontaine, Laurence: *Die Bauern und die Mechanismen der Kreditvergabe*, in: Gabriele B. Clemens (Hg.): *Schuldenlast und Schuldenwert: Kreditnetzwerke in der europäischen Geschichte 1300–1900*, Trier 2008, S. 109–130.
- Franke, Eva Susanne: *Netzwerke, Innovationen und Wirtschaftssystem: Eine Untersuchung am Beispiel des Druckmaschinenbaus im geteilten Deutschland (1945–1990)*, Stuttgart 2000 (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte 90).
- Frevert, Ute (Hg.): *Vertrauen: Historische Annäherungen*, Göttingen 2003.
- Gemelli, Giuliana: *A Man with a Vision: Adriano Olivetti and his International Networks*, in: Anne-Marie Kuijlaars u.a. (Hg.): *Business and Society: Entrepreneurs, Politics and Networks in a Historical Perspective*, Rotterdam 2000, S. 413–423.
- Gestrich, Andreas u.a. (Hg.): *Cosmopolitan Networks in Commerce and Society 1660–1914*, London 2011 (German Historical Institute London Bulletin: Supplement 2).
- Gestrich, Andreas / Stark, Martin: *Überschuldung im ländlichen Kreditwesen im 18. und 19. Jahrhundert*, in: *Zeitschrift für Verbraucher- und Privatinsolvenzrecht: Sonderheft* 8 (2009), S. 23–26.
- Giddens, Anthony: *The Consequences of Modernity*, Stanford 1990.
- Glückler, Johannes: *Economic Geography and the Evolution of Networks*, in: *Journal of Economic Geography* 7 (2007), S. 619–634.
- Ders.: *Netzwerkforschung in der Geographie*, in: Christian Stegbauer u.a. (Hg.): *Handbuch Netzwerkforschung*, Wiesbaden 2010, S. 881–889.
- Gorißen, Stefan: *Netzwerkanalyse im Personenstandsarchiv? Probleme und Perspektiven einer historischen Verflechtungsanalyse*, in: Bettina Joergens u.a. (Hg.): *Archive, Familienforschung und Geschichtswissenschaft: Annäherungen und Aufgaben*, Düsseldorf 2006, S. 159–174.
- Goshal, Sumantra / Bartlett, Christopher A.: *The Multinational Corporation as an Inter-Organizational Network*, in: Sumantra Goshal u.a. (Hg.): *Organization Theory and the Multinational Corporation*, 2. Aufl., New York 2005, S. 68–92.

- Gould, Roger V.: Uses of Network Tools in Comparative Historical Research, in: James Mahoney u.a. (Hg.): *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*, Cambridge u.a. 2003, S. 241–269.
- Granovetter, Mark S.: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology* 91, 3 (1985), S. 481–510.
- Ders.: The Strength of Weak Ties, in: *American Journal of Sociology* 78, 4 (1973), S. 1360–1380.
- Grommes, Gerald: Netzwerke und Geschäftsstrukturen kastilischer Messebankiers im 16. Jahrhundert, in: Gabriele B. Clemens (Hg.): *Schuldenlast und Schuldenwert: Kreditnetzwerke in der europäischen Geschichte 1300–1900*, Trier 2008, S. 85–107.
- Häberlein, Mark: Brüder, Freunde und Betrüger: Soziale Beziehungen, Normen und Konflikte in der Augsburger Kaufmannschaft um die Mitte des 16. Jahrhunderts, Berlin 1998 (Colloquia Augustana 9).
- Hancock, David: The Trouble with Networks: Managing the Scots' Early-Modern Madeira Trade, in: *Business History Review* 793 (2005), S. 467–491.
- Harder-Gersdorff, Elisabeth: Zwischen Rubel und Reichstaler: Soziales Bezugsfeld und geographische Reichweite des Revaler Wechselmarktes (1762–1800), Lüneburg 2000.
- Haug, Sonja: Kettenmigration am Beispiel italienischer Arbeitsmigranten in Deutschland 1955–2000, in: *Archiv für Sozialgeschichte* 42 (2002), S. 123–143.
- Dies.: *Soziales Kapital und Kettenmigration: Italienische Migranten in Deutschland*, Opladen 2000.
- Haug, Sonja / Pichler, Edith: Soziale Netzwerke und Transnationalität: Neue Ansätze für die historische Migrationsforschung, in: Jan Motte u.a. (Hg.): *50 Jahre Bundesrepublik – 50 Jahre Einwanderung: Nachkriegsgeschichte als Migrationsgeschichte*, Frankfurt am Main u.a. 1999, S. 259–284.
- Hayek, Friedrich August von: Economics and Knowledge, in: *Economica* 4 (1937), S. 33–54.
- Ders.: Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, Kiel 1968 (Kieler Vorträge; Neue Folge 56).
- Helmstädter, Ernst: Wissensteilung: Thünen-Vorlesung bei der Jahrestagung 2000 des Vereins für Sozialpolitik, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2 (2001), S. 445–465.
- Herrmann-Otto, Elisabeth / Bissen, Nathalie / Rollinger, Christian: Schuldner/Gläubigerbeziehungen im römischen Senatorenstand, in: *Zeitschrift für Verbraucher- und Privatinsolvenzrecht, Sonderheft* 8 (2009), S. 37–45.
- Hertner, Peter: Europäische und nationale Netzwerke: Vorstand und Verwaltungsrat der Banca Commerciale Italiana, 1894–1915, in: Christina Benninghaus u.a. (Hg.): *Unterwegs in Europa: Beiträge zu einer vergleichenden Sozial- und Kulturgeschichte: Festschrift für Heinz-Gerhard Haupt*, Frankfurt am Main u.a. 2008, S. 343–356.
- Hirsch, Frank: Netzwerke in der Neueren Geschichte, in: Curt W. Hergenröder (Hg.): *Gläubiger, Schuldner, Arme: Netzwerke und die Rolle des Vertrauens*, Wiesbaden 2010, S. 133–142.
- Hirsch-Kreinsen, Hartmut: Genese und Wandel von Innovationsnetzwerken: Produktionstechnische Entwicklung, in: Hartmut Berghoff u.a. (Hg.): *Unternehmerische Netzwerke: Eine historische Organisationsform mit Zukunft?* Stuttgart 2007, S. 119–142.
- Hollstein, Betina u.a. (Hg.): *Qualitative Netzwerkanalyse: Konzepte, Methoden, Anwendungen*, Wiesbaden 2006.
- Irsigler, Franz / Pauly, Michel: Messen, Jahrmärkte und Stadtentwicklung in Europa, Trier 2007 (Beiträge zur Landes- und Kulturgeschichte 5).
- Jansen, Dorothea: *Einführung in die Netzwerkanalyse: Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele*, 3. Aufl., Wiesbaden 2006.
- Jenks, Stuart: Transaktionskostentheorie und die mittelalterliche Hanse, in: *Hansische Geschichtsblätter* 123 (2005), S. 31–42.
- Joly, Hervé: Kontinuität und Diskontinuität der industriellen Elite nach 1945, in: Dieter Ziegler (Hg.): *Großbürger und Un-*

ternehmer: Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert, Göttingen 2000, S. 54–72.

Kalus, Maximilian: Pfeffer – Kupfer – Nachrichten: Kaufmannsnetzwerke und Handelsstrukturen im europäisch-asiatischen Handel am Ende des 16. Jahrhunderts, Augsburg 2010 (Materialien zur Geschichte der Fugger 6).

Kerkhof, Stefanie van de: Auf dem Weg vom Konzern zum Netzwerk? Organisationsstruktur der Rheinmetall Berlin AG im Kalten Krieg 1956–1989, in: Morten Reitmayer u.a. (Hg.): Unternehmen am Ende des "goldenen Zeitalters": Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive, Essen 2008 (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 16), S. 67–89.

Krenn, Karoline: Alle Macht den Banken? Zur Struktur personaler Netzwerke deutscher Unternehmen am Beginn des 20. Jahrhunderts, Wiesbaden 2012.

Dies.: Von der "Macht der Banken" zur Leitidee des deutschen Produktionsregimes: Bank-Industrie-Verflechtung am Beginn des 20. Jahrhunderts, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 53, 1 (2008), S. 70–99.

Dies.: Strukturbildung in der Krise: Interlocking Directorates und die Deutschland AG in der Weimarer Republik, in: Markus Gamper u.a. (Hg.): Knoten und Kanten: Soziale Netzwerkanalyse in Wirtschafts- und Migrationsforschung, Bielefeld 2010, S. 119–144.

Laar, Paul T. van de: Business Networks in the Port of Rotterdam, 1870–1970, in: Anne-Marie Kuijlaars u.a. (Hg.): Business and Society: Entrepreneurs, Politics and Networks in a Historical Perspective, Rotterdam 2000, S. 299–310.

Lamikiz, Xabier: Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World: Spanish Merchants and Their Overseas Networks, Rochester 2010.

Lamoreaux, Naomi R. / Raff, Daniel M.G. / Temin, Peter: Beyond Markets and Hierarchies: Toward a New Synthesis of American Business History, in: American Historical Review 108 (2003), S. 404–433.

Lemercier, Claire: Analyse de Réseaux et Histoire, in: Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine 52, 2 (2005), S. 88–112.

Luhmann, Niklas: Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 4. Aufl., Stuttgart 2000.

Mahnkopf, Birgit: Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen: Zur Bedeutung reziproker Beziehungsnetzwerke in modernen Marktgesellschaften, in: Niels Beckenbach u.a. (Hg.): Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit, Göttingen 1994 (Soziale Welt: Sonderband 9), S. 65–84.

Marx, Christian: Die Mischung macht's: Zur Bedeutung von kulturellem, ökonomischem und sozialem Kapital bei Paul Reusch während des Konzernaufbaus der Gutehoffnungshütte (1918–1924), in: Markus Gamper u.a. (Hg.): Knoten und Kanten: Soziale Netzwerkforschung in Wirtschafts- und Migrationsforschung, Bielefeld 2010, S. 159–193.

Ders.: Netzwerkhandeln und Unternehmensführung bei Paul Reusch: Aspekte der Corporate Governance im Konzernaufbau der Gutehoffnungshütte (1918–1924), in: Susanne Hilger u.a. (Hg.): Wirtschaft – Kultur – Geschichte: Positionen und Perspektiven, Stuttgart 2011, S. 65–90.

Meadows, R. Darrell: Engineering Exile: Social Networks and the French Atlantic Community, 1789–1809, in: French Historical Studies 23, 1 (2000), S. 67–103.

Mintz, Beth / Schwartz, Michael: The Power Structure of American Business, Chicago 1985.

Moretti, Enrico: Social Networks and Migrations: Italy 1876–1932, in: International Migration Review 33, 3 (1999), S. 640–658.

Muldrew, Craig: Interpreting the Market: The Ethics of Credit and Community Relations in Early Modern England, in: Social History 18, 2 (1993), S. 163–183.

Münzel, Martin: Zerstörte Kontinuität: Die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite zwischen Weimarer Republik und früher Bundesrepublik, in: Volker R. Berghahn u.a. (Hg.): Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert: Kontinuität und Mentalität, Essen 2003 (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 11), S. 219–240.

Ders.: Die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite 1927–1955: Verdrängung – Emigration – Rückkehr, Pa-

derborn 2006.

Ders.: Die Verdrängung jüdischer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder aus Berliner Großunternehmen im NS-Staat, in: Christof Biggeleben u.a. (Hg.): "Arisierung" in Berlin, Berlin 2007, S. 95–120.

Mützel, Sophie: Netzwerkansätze in der Wirtschaftssoziologie, in: Christian Stegbauer u.a. (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung, Wiesbaden 2010, S. 601–613.

Dies.: Netzwerkperspektiven in der Wirtschaftssoziologie, in: Andrea Maurer (Hg.): Handbuch der Wirtschaftssoziologie, Wiesbaden 2008, S. 185–206.

Neurath, Wolfgang: Neue Perspektiven für die Geschichtswissenschaft durch Soziale Netzwerkanalyse (SNA), in: Österreichische Zeitschrift für Geschichtswissenschaft 19, 4 (2008), S. 140–153.

Neurath, Wolfgang / Krempel, Lothar: Geschichtswissenschaft und Netzwerkanalyse, in: Berthold Unfried u.a. (Hg.): Transnationale Netzwerke im 20. Jahrhundert: Historische Erkundungen zu Ideen und Praktiken, Individuen und Organisationen, Leipzig 2008, S. 59–79.

Nieke, Claudia: Volkswagen am Kap: Internationalisierung und Netzwerk in Südafrika 1950 bis 1966, Hannover 2010 (Forschungen – Positionen – Dokumente: Schriften zur Unternehmensgeschichte von Volkswagen 4).

North, Michael (Hg.): Kredit im spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Europa, Köln u.a. 1991 (Quellen und Darstellungen zur hansischen Geschichte: Neue Folge, 37).

Ders. (Hg.): Nordwesteuropa in der Weltwirtschaft 1750–1950, Stuttgart 1993.

Padgett, John F. / Ansell, Christopher K.: Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434, in: American Journal of Sociology 98 (1993), S. 1259–1319.

Pearson, Robin / Richardson, David: Business Networking in the Industrial Revolution, in: Economic History Review 54, 4 (2001), S. 657–679.

Poettinger, Monika: German Entrepreneurial Networks and the Industrialization of Milan, in: Andreas Gestrich u.a. (Hg.): Cosmopolitan Networks in Commerce and Society 1660–1914, London 2011, S. 249–292.

Porter, Michael E.: The Competitive Advantage of Nations, London 1990.

Reitmayer, Morten: Bankiers im Kaiserreich: Sozialprofil und Habitus der deutschen Hochfinanz, Göttingen 1999.

Ders. u.a. (Hg.): Unternehmen am Ende des "goldenen Zeitalters": Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive, Essen 2008 (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 16).

Reitmayer, Morten / Marx, Christian: Netzwerkansätze in der Geschichtswissenschaft, in: Christian Stegbauer u.a. (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung, Wiesbaden 2010, S. 861–872.

Reupke, Daniel: Finanzkrise historisch: Kreditnetzwerke in der SaarLorLux-Region während der Krisenszenarien des 19. Jahrhunderts, in: Curt W. Hergenröder (Hg.): Krisen und Schulden: Historische Analysen und gegenwärtige Herausforderungen, Wiesbaden 2011, S. 165–189.

Richter, Ralf: "Is friendly co-operation worth while?": Die Netzwerke der Werkzeugmaschinenbauer von Chemnitz (Deutschland) und Cincinnati (USA), 1890er bis 1930er Jahre, in: Hartmut Berghoff u.a. (Hg.): Unternehmerische Netzwerke: Eine historische Organisationsform mit Zukunft? Stuttgart 2007, S. 143–173.

Ders.: Netzwerke und ihre Innovationskraft im internationalen Vergleich: Die Cluster der Werkzeugmaschinenbau-Industrie in Chemnitz (Deutschland) und Cincinnati (USA), 1870–1930, in: Rudolf Boch u.a. (Hg.): Unternehmensgeschichte heute: Theorieangebote, Quellen, Forschungstrends: Beiträge des 4. unternehmensgeschichtlichen Kolloquiums, Leipzig 2005 (Reihe A: Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte Sachsens 6), S. 119–132.

Rose, Mary B.: Firms, Networks and Business Values: The British and American Cotton Industries since 1750, Cambridge 2000 (Cambridge Studies in Modern Economic History 8).

Rothmann, Michael: Die Frankfurter Messen im Mittelalter, Stuttgart 1998 (Frankfurter historische Abhandlungen 40).

Saldern, Adelheid von: Netzwerkökonomie im frühen 19. Jahrhundert: Das Beispiel der Schoeller-Häuser, Stuttgart 2009 (Beiträge zur Unternehmensgeschichte 29).

Dies.: Netzwerke und Unternehmensentwicklung im frühen 19. Jahrhundert: Das Beispiel der Schoeller-Häuser, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 53, 2 (2008), S. 147–176.

Sattler, Friederike: Unbewältigte wissenschaftlich-technische Herausforderungen: Zur Ausbreitung kompensatorischer Netzwerke in der DDR und in Polen während der 1970er Jahre, in: Morten Reitmayer u.a. (Hg.): Unternehmen am Ende des "goldenen Zeitalters": Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive, Essen 2008 (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 16), S. 191–208.

Scherm, Michael: Kleine und mittelständische Betriebe in unternehmerischen Netzwerken: Die Reidemeister auf der Vollme im vor- und frühindustriellen Metallgewerbe der Grafschaft Mark, Stuttgart 2009 (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte 116).

Schlumbohm, Jürgen (Hg.): Soziale Praxis des Kredits: 16.–20. Jahrhundert, Hannover 2007 (Veröffentlichungen der Historischen Kommission für Niedersachsen und Bremen).

Schnabel-Schüle, Helga / Wirtz, Thomas: Hospitäler als Kreditgeber im Spätmittelalter und der frühen Neuzeit, in: Zeitschrift für Verbraucher- und Privatinsolvenzrecht: Sonderheft 8 (2009), S. 54–57.

Schramm, Manuel: Wirtschaft und Wissenschaft in DDR und BRD: Die Kategorie Vertrauen in Innovationsprozessen, Köln 2008 (Wirtschafts- und Sozialhistorische Studien 17).

Schulte Beerbühl, Margrit: Deutsche Kaufleute in London: Welthandel und Einbürgerung (1600–1818), München 2007 (Veröffentlichungen des Deutschen Historischen Instituts London 61).

Dies.: Das Netzwerk der Hanse, in: Europäische Geschichte Online (EGO), hg. vom Institut für Europäische Geschichte (IEG), Mainz 2011-07-21 (2011), URL: <http://www.ieg-ego.eu/schultebeerbuehlm-2011-de>, URN: urn:nbn:de:0159-2011072012 [2012-07-15].

Dies. u.a. (Hg.): Spinning the Commercial Web: International Trade, Merchants, and Commercial Cities, c. 1640–1939, Frankfurt am Main 2004.

Scott, John: Social Network Analysis: A Handbook, London u.a. 1991.

Selzer, Stephan / Ewert, Ulf Christian: Verhandeln und Verkaufen, Vernetzen und Vertrauen: Über die Netzwerkstruktur des hansischen Handels, in: Hansische Geschichtsblätter 119 (2001), S. 135–161.

Dies.: Wirtschaftliche Stärke durch Vernetzung: Zu den Erfolgsfaktoren des hansischen Handels, in: Mark Häberlein u.a. (Hg.): Praktiken des Handels: Geschäfte und soziale Beziehungen europäischer Kaufleute in Mittelalter und Früher Neuzeit, Konstanz 2010, S. 3–69.

Sortor, Marci: The Measure of Success: Evidence for Immigrant Networks in the Southern Low Countries: Saint-Omer 1413–1455, in: Journal of Family History 30 (2005), S. 164–190.

Stark, Martin: Netzwerke in der Geschichtswissenschaft, in: Curt W. Hergenröder (Hg.): Gläubiger, Schuldner, Arme: Netzwerke und die Rolle des Vertrauens, Wiesbaden 2010, S. 187–190.

Stegbauer, Christian: Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie: Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften, 2. Aufl., Wiesbaden 2010.

Ders. u.a. (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung, Wiesbaden 2010.

Stokman, Frans N. u.a. (Hg.): Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries, Cambridge 1985.

Straßburger, Gaby: Türkische Migrantenkolonien in Deutschland und Frankreich: Kommunale Fallstudien zum Einfluss der Aufnahmegesellschaft auf die Netzwerke der Migranten, in: Archiv für Sozialgeschichte 42 (2002), S. 173–189.

Sturm, Beate: "wat ich schuldich war": Privatkredit im frühneuzeitlichen Hannover (1550–1750), Stuttgart 2009 (Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte: Beihefte 208).

- Sydow, Jörg (Hg.): Management in Netzwerkorganisationen: Beiträge aus der "Managementforschung", 5. Aufl., Wiesbaden 2010.
- Ders. u.a. (Hg.): Management Interorganisationaler Netzwerke: Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik, Opladen 1994.
- Ders.: Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation, Wiesbaden 1992.
- Sydow, Jörg / Lerch, Frank: Pfade der Netzwerkentwicklung im Feld optischer Technologien: Die Region Berlin-Brandenburg zwischen Emergenz und Planung, in: Hartmut Berghoff u.a. (Hg.): Unternehmerische Netzwerke: Eine historische Organisationsform mit Zukunft? Stuttgart 2007, S. 197–232.
- Trappmann, Mark / Hummell, Hans J. / Sodeur, Wolfgang: Strukturanalyse sozialer Netzwerke: Konzepte, Modelle, Methoden, Wiesbaden 2005.
- Useem, Michael: The Inner Circle, London 1984.
- Van der Wee, Herman: Monetary, Credit and Banking Systems, in: Edwin Ernest Rich u.a. (Hg.): The Economic Organization of Early Modern Europe, Cambridge 1977 (The Cambridge Economic History of Europe 5), S. 290–392.
- Wasserman, Stanley / Faust, Katherine: Social Network Analysis: Methods and Applications, Cambridge u.a. 1994 (Structural Analysis in the Social Sciences 8).
- Weber, Max: Die protestantische Ethik und der "Geist" des Kapitalismus, hg. von Klaus Lichtblau, 2. Aufl., Weinheim 1996.
- Ders.: Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie, hg. von Johannes Winckelmann, 5. Aufl., Tübingen 1980.
- Wellhöner, Volker: Großbanken und Großindustrie im Kaiserreich, Göttingen 1989 (Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft 85).
- Wetherell, Charles: Historical Social Network Analysis, in: International Review of Social History 43: Supplement 6 (1998), S. 125–144.
- Wilson, John F. u.a. (Hg.): Industrial Clusters and Regional Networks in England 1750–1970, Aldershot 2003 (Modern Economic and Social History).
- Wilson, John F. / Popp, Andrew: Business Networking in the Industrial Revolution: Some Comments, in: Economic History Review 56, 2 (2003), S. 355–361.
- Wilson, John F. / Popp, Andrew: Districts, Networks and Clusters in England: An Introduction, in: Dies. u.a. (Hg.): Industrial Clusters and Regional Networks in England 1750–1970, Aldershot 2003, S. 1–18.
- Windeler, Arnold: Unternehmensnetzwerke: Konstitution und Struktur, Wiesbaden 2001.
- Windolf, Paul: Das Netzwerk der jüdischen Wirtschaftselite: Deutschland 1914–1938, in: Rudolf Stichweh u.a. (Hg.): Inklusion und Exklusion: Analysen zur Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit, Wiesbaden 2009, S. 275–301.
- Ders.: Unternehmensverflechtung im Organisierten Kapitalismus: Deutschland und USA im Vergleich 1896–1938, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 51, 2 (2006), S. 191–222.
- Ders.: Die Zukunft des Rheinischen Kapitalismus, in: Jutta Allmendinger u.a. (Hg.): Organisationssoziologie, Wiesbaden 2002 (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie: Sonderhefte 42), S. 414–442.
- Windolf, Paul / Beyer, Jürgen: Kooperativer Kapitalismus: Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 47 (1995), S. 1–36.
- Wirtz, Thomas: Schulden und Krise in spätmittelalterlichen Städten, in: Curt W. Hergenröder (Hg.): Krisen und Schulden: Historische Analysen und gegenwärtige Herausforderungen, Wiesbaden 2011, S. 215–219.
- Ders.: Vertrauen und Kredit in der frühneuzeitlichen Stadt, in: Curt W. Hergenröder (Hg.): Gläubiger, Schuldner, Arme: Netzwerke und die Rolle des Vertrauens, Wiesbaden 2010, S. 57–70.

Wixforth, Harald: Banken und Schwerindustrie in der Weimarer Republik, Köln u.a. 1995.

Wixforth, Harald / Ziegler, Dieter: 'Bankenmacht': Universal Banking and German Industry in Historical Perspective, in: Youssef Cassis u.a. (Hg.): The Evolution of Financial Institutions and Markets in Twentieth-Century Europe, Aldershot 1995, S. 249–272.

Ziegler, Dieter: Die Aufsichtsräte der deutschen Aktiengesellschaften in den zwanziger Jahren: Eine empirische Untersuchung zum Problem der "Bankenmacht", in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 43 (1998), S. 194–215.

Ders.: Kontinuität und Diskontinuität der deutschen Wirtschaftselite, in: Ders. (Hg.): Großbürger und Unternehmer: Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert, Göttingen 2000 (Bürgertum: Beiträge zur europäischen Gesellschaftsgeschichte 17), S. 31–53.

Ziegler, Rolf: Das Netz der Personen- und Kapitalverflechtungen deutscher und österreichischer Wirtschaftsunternehmen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 36 (1984), S. 557–584.

Ziegler, Rolf / Bender, Donald / Biehler, Hermann: Industry and Banking in the German Corporate Network, in: Frans N. Stokman u.a. (Hg.): Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries, Cambridge 1985, S. 91–111.

#### Anmerkungen

1. ^ Vgl. Granovetter, Economic Action 1985. Vgl. zu Netzwerkansätzen in der Wirtschaftssoziologie bzw. Wirtschaftsgeographie: Glückler, Economic Geography 2007; Ders., Netzwerkforschung 2010; Mützel, Netzwerkperspektiven 2008; Dies., Netzwerkansätze 2010.
2. ^ Siehe zu religiösen Netzwerken die EGO-Beiträge "Christliche Netzwerke", "Islamische Netzwerke" und "Jüdische Netzwerke". Grundlegend für die Verbindung von Religions- und Wirtschaftsgeschichte bereits: Weber, Die protestantische Ethik 1996. Schon die Pionierstudie von Padgett und Ansell verweist auf die Überschneidungen und Komplementaritäten familiärer, politischer und ökonomischer Netzwerke: Padgett / Ansell, Robust Action 1993.
3. ^ Vgl. hierzu beispielsweise: Fiedler, Die "Arisierung" 2000; Münzel, Die jüdischen Mitglieder 2006.
4. ^ Gleichwohl stehen auch ökonomisch orientierte Historiker vor Überlieferungs- und Quellenproblemen. Insbesondere Untersuchungen zum Spätmittelalter und zur Frühen Neuzeit müssen in vielen Fällen das Problem von Überlieferungslücken bewältigen, wohingegen Forscher zur gegenwartsorientierten Zeitgeschichte aufgrund von Sperrfristen nicht selten vor verschlossenen Archivbeständen stehen. Vor diesem Hintergrund – teilweise aber auch als bewusste Entscheidung trotz verfügbaren Quellenmaterials und aufgrund spezifischer Forschungsfragen – werden wirtschaftliche Netzwerke nicht nur in quantitativer Form, sondern auch in qualitativer Hinsicht ausgewertet und entziehen sich damit partiell dem quantifizierenden Paradigma sozialwissenschaftlicher Netzwerkanalyse. Auch in den Sozialwissenschaften werden mittlerweile qualitative Netzwerkuntersuchungen durchgeführt: Hollstein, Qualitative Netzwerkanalyse 2006.
5. ^ Durchaus relevant für netzwerkhistorische Untersuchungen aus dem Bereich der Wirtschaftswissenschaften: Sydow, Strategische Netzwerke 1992; Ders., Management 2010; Ders., Management internationaler Netzwerke 1994; Windeler, Unternehmensnetzwerke 2001.
6. ^ Vgl. Berghoff / Sydow, Unternehmerische Netzwerke 2007, S. 11f.; Casson, An Economic Approach 2003.
7. ^ Auf methodischer Ebene der historischen Netzwerkforschung fand eine Vermischung mit anderen soziologischen und wirtschaftswissenschaftlichen Begriffen und Überlegungen statt, die den Zusammenhang von Vertrauen, sinkenden Transaktionskosten und der Funktionalität von Netzwerken in ökonomischen Beziehungen betonten (vgl. Berghoff, Transaktionskosten 1999; Ders., Vertrauen 2004; Fiedler, Vertrauen ist gut 2001). Teilweise waren diese Zugänge auch innerhalb der Sozialwissenschaften eng mit dem Netzwerkkonzept verbunden. Hier ist sowohl an klassische wirtschaftswissenschaftliche Paradigmen wie den *homo oeconomicus* zu denken, dessen untersozialisiertes Streben nach persönlicher Nutzenmaximierung nun um relationale Aspekte ergänzt und anschließend zur Beschreibung eines zielstrebigem Erwerbs von Ressourcen in Netzwerken genutzt wurde, als auch an den soziologischen Begriff des Sozialkapitals, der in unterschiedlicher Lesart und Ausprägung mit Netzwerkansätzen kombiniert wurde (vgl. Bourdieu, Ökonomisches Kapital 1983; Burt, Structural Holes 2001; Coleman, Social Capital 1988; Granovetter, The Strength 1973; Ders., Economic Action 1985). Vertrauen schafft in diesem Zusammenhang einen Raum für Kooperationen, verringert Reibungsverluste zwischen Akteuren und erleichtert gemeinsames Handeln sowie den Abbau funktionaler Kontrollformen. Aus der Perspektive der Neuen Institutionenökonomik können vertrauensvolle Beziehungen somit die Höhe der Transaktionskosten senken. (Vgl. Giddens, The Consequences 1990, S. 79–124; Luhmann, Vertrauen 2000, S. 47–79. Zum Vertrauensbegriff in historischer Perspektive: Frevert, Vertrauen 2003.)

Bei der Untersuchung unternehmens- und wirtschaftshistorischer Verflechtungen wird oftmals nach dem strategischen Einsatz von Netzwerken gefragt. Dabei wird davon ausgegangen, dass sich Netzwerke unter bestimmten Konstellationen als adäquate oder überlegene Steuerungsmodi gegenüber anderen Organisationsformen – wie dem Markt oder der Hierarchie – erweisen. Gleichzeitig können Beziehungen in Unternehmen oder auf Märkten wieder selbst als Netzwerke interpretiert werden, so dass Netzwerke nicht unbedingt als alternative Organisationsform verstanden werden müssen. Dieser Interpretation zufolge sind Unternehmensnetzwerke eine hybride Organisationsform, die marktliche und hierarchische Momente miteinander verbindet und auf die Realisierung von Wettbewerbsvorteilen zielt. Dabei zeichnen sich die relativ stabilen Beziehungen zwischen den Netzwerkmitgliedern durch ihre reziproke und tendenziell kooperative Qualität aus, auch wenn gleichzeitig asymmetrische Machtkonstellationen vorliegen können. (Vgl. Berghoff / Sydow, Unternehmerische Netzwerke 2007, hier S. 16–18. Nach Casson können Firmen als eher hierarchische und Märkte als tendenziell flexible Netzwerke verstanden werden und bilden damit insgesamt lediglich spezielle Netzwerktypen. Vgl. Casson, Networks 2011, S. 18f.)

8. ^ Vgl. für einen interdisziplinären Überblick: Stegbauer, Handbuch Netzwerkforschung 2010. Auch für Historiker sind weiterhin die sozialwissenschaftlichen Einführungen relevant: Carrington, Models 2005; Degenne / Forsé, Les Réseaux Sociaux 2004; Jansen, Einführung 2006; Scott, Social Network Analysis 1991; Stegbauer, Netzwerkanalyse 2010; Trappmann / Hummell / Sodeur, Strukturanalyse 2005; Wasserman / Faust, Social Network Analysis 1994.
9. ^ Vgl. Casson, Networks 2011, S. 20f.
10. ^ Vgl. zum deutschen Forschungsstand historischer Netzwerkforschung insgesamt: Boyer, Netzwerke und Geschichte 2008; Derix, Vom Leben 2011; Düring / Keyserlingk, Netzwerkanalyse 2012 [im Erscheinen]; Düring / Stark, Historical Network Analysis 2011; Gorißen, Netzwerkanalyse 2006; Neurath, Neue Perspektiven 2008; Neurath / Krempel, Geschichtswissenschaft 2008; Reitmayer / Marx, Netzwerkansätze 2010. Vgl. für einen Überblick zur französisch- und englischsprachigen historischen Netzwerkforschung: Erickson, Social Networks 1997; Gould, Uses of Network Tools 2003; Lemerrier, Analyse de Réseaux 2005; Wetherell, Analysis 1998.
11. ^ Vgl. Dejung, Hierarchie 2007; Grommes, Netzwerke 2008; Irsigler / Pauly, Messen 2007; Kalus, Pfeffer 2010; Lamikiz, Trade 2010. Vgl. zu Überschneidungen verwandtschaftlicher und ökonomischer Dimensionen: Häberlein, Brüder 1998.
12. ^ Vgl. Jenks, Transaktionskostentheorie 2005; Selzer / Ewert, Verhandeln 2001; Selzer / Ewert, Wirtschaftliche Stärke 2010. Vgl. hierzu detailliert: Schulte Beerbühl, Hanse 2011.
13. ^ Vgl. Davis / Manz / Schulte Beerbühl, Transnational Networks 2012; Schulte Beerbühl, Spinning 2004.
14. ^ Vgl. Berghoff / Sydow, Unternehmerische Netzwerke 2007, S. 19–23; Duguid, Networks and Knowledge 2005; Hancock, The Trouble 2005.
15. ^ Vgl. Gestrich, Cosmopolitan Networks 2011. Vgl. zur Bedeutung von Häfen als Knotenpunkten auch: Laar, Business Networks 2000.
16. ^ Vgl. hierzu den EGO-Beitrag "East India Companies" [im Erscheinen]. Vgl. ferner Denzel, Die Geschäftsbeziehungen 2002; Denzel, Small 2011.
17. ^ Vgl. Schulte Beerbühl, Deutsche Kaufleute 2007. Vgl. hierzu ebenfalls Poettinger, German Entrepreneurial Networks 2011.
18. ^ Auch zur Erklärung des internationalen Warenhandels im 20. Jahrhundert wurden netzwerkförmige Erklärungsansätze genutzt. So basierte das Südafrikageschäft von Volkswagen nach 1945 vor allem auf einem personalen Netzwerk, in dessen Zentrum der zuständige Exportmanager eine Brückenfunktion inne hatte und damit ein strukturelles Loch zwischen dem deutschen Automobilbauer und dem südafrikanischen Markt überwinden konnte. Unter anderem gelangte der Vorstand auf diese Weise zu wertvollen Informationen über Spezifika des südafrikanischen Markts und konnte direkte Beziehungen zur Regierung herstellen (vgl. Nieke, Volkswagen 2010).
19. ^ Vgl. Clemens, Schuldenlast 2008; Clemens / Reupke, Der Notar 2009; Gestrich / Stark, Überschuldung 2009; Herrmann-Otto / Bissen / Rollinger, Schuldner 2009; Hirsch, Netzwerke 2010; Muldrew, Interpreting the Market 1993; Reupke, Finanzkrise 2011; Schnabel-Schüle / Wirtz, Hospitäler 2009; Sturm, "wat ich schuldich war" 2009; Wirtz, Vertrauen 2010; Wirtz, Schulden 2011.
20. ^ Vgl. Denzel, "La practica" 1994; Ders., Professionen 1998; Ders., Die Braunschweiger Messen 1998; Ders., Die Vernetzung 1999; Ders., Die Bozner Messen 2005; Ders., Das System 2008; Ders., Der Nürnberger 2012; Harder-Gersdorff, Zwischen Rubel und Reichsadler 2000; North, Kredit 1991; Ders., Nordwesteuropa 1993; Rothmann, Die Frankfurter Messen 1998; Van der Wee, Monetary, Credit, and Banking Systems 1977.
21. ^ Vgl. Clemens / Reupke, Kreditvergabe 2008; Stark, Netzwerke in der Geschichtswissenschaft 2010.
22. ^ Um einen Überblick über die Höhe der Kredite und Erkenntnisse über die Bedeutung persönlicher Beziehungen in Kreditnetzwerken zu erlangen, können unter Auswertung von Grundbuchakten, Kredit- und Sparkontounterlagen oder Notariatsakten Personendaten mit Kredit- und Bodentransaktionen zusammengeführt werden.
23. ^ Vgl. Hirsch, Netzwerke 2010.

24. ^ Vgl. Fontaine, Die Bauern 2008; Schlumbohm, Soziale Praxis 2007.
25. ^ Vgl. Reitmayer, Bankiers im Kaiserreich 1999, S. 91f.
26. ^ Vgl. Berghoff, Moderne Unternehmensgeschichte 2004, S. 73–80, 172–184.
27. ^ Vgl. Chandler, The Visible Hand 1977, besonders S. 9f.
28. ^ Vgl. Beyer, Deutschland AG a.D. 2003.
29. ^ Vgl. Stokman / Ziegler / Scott, Corporate Power 1985. Vgl. hierzu auch: Hertner, Europäische und nationale Netzwerke 2008.
30. ^ Vgl. Berghoff / Sydow, Unternehmerische Netzwerke 2007, S. 23; Windolf, Unternehmensverflechtung 2006, hier S. 191–194; Ziegler, Netz 1984.
31. ^ Vgl. Ackermann, Treffpunkt 2006; Bokelmann, Verflechtungen 2000.
32. ^ Vgl. Useem, Inner Circle 1984; Windolf / Beyer, Kapitalismus 1995, S. 17f.
33. ^ Vgl. Mahnkopf, Beziehungsnetzwerke 1994, hier S. 75–77; Lamoreaux / Raff / Temin, Markets 2003, hier S. 426.
34. ^ Vgl. Windolf / Beyer, Kapitalismus 1995, hier S. 17.
35. ^ Vgl. Krenn, "Macht der Banken" 2008; Krenn, Strukturbildung in der Krise 2010; Krenn, Struktur personaler Netzwerke 2012; Mintz / Schwartz, Power Structure 1985; Ziegler / Bender / Biehler, Industry 1985.
36. ^ Vgl. Fiedler, Verflechtungen 2005; Wixforth / Ziegler, Bankenmacht 1995; Wellhöner, Großbanken 1989; Wixforth, Schwerindustrie 1995; Ziegler, Aufsichtsräte 1998.
37. ^ Vgl. Berghoff / Sydow, Konzepte 2007, hier S. 23–24; Reitmayer, Bankiers im Kaiserreich 1999, S. 357–358.
38. ^ Vgl. Bajohr, Interessenkartell 2004; Fiedler, Eigentümer und Netzwerke 2007; Fiedler / Lorentz, Kontinuitäten 2003; Joly, Kontinuität und Diskontinuität 2000; Münzel, Zerstörte Kontinuität 2003; Münzel, Emigration 2006; Münzel, Berliner Großunternehmen 2007; Erker / Pierenkemper, Unternehmer 1999; Windolf, Wirtschaftselite 2009; Ziegler, Wirtschaftselite 2000. Trotz der Krisen- und Umbruchszeiten blieb das deutsche Unternehmensnetzwerk insgesamt außerordentlich stabil und befindet sich erst seit den 1990er Jahren infolge rechtlicher Änderungen und unternehmerischer Neuorientierungen in Auflösung. Vgl. dazu Beyer, Deutschland AG a.D. 2003; Beyer, Abschied 2007; Beyer, Globalisierung 2009; Windolf, Zukunft 2002.
39. ^ Die starre Chandlersche Teleologie zur Entwicklung vom Eigentümerunternehmen zum divisionalisierten Großkonzern wurde hier zugunsten eines neuen Unternehmensmodells mit netzwerkartigen Strukturen aufgebrochen. Vgl. Chandler, Strategy 1962; Scherm, Kleine und mittelständische Betriebe 2009.
40. ^ Vgl. Weber, Wirtschaft und Gesellschaft 1980 [1922], Erster Halbband, Erster Teil, S. 1–13.
41. ^ Vgl. Kerkhof, Netzwerk 2008; Saldern, Netzwerke und Unternehmensentwicklung 2008; Saldern, Netzwerkökonomie 2009; Marx, Die Mischung macht's 2010; Marx, Netzwerkhandeln 2011. Bereits Granovetter hat auf diese Bedeutung firmeninterner Netzwerke verwiesen: Granovetter, Economic Action 1985. Darüber hinaus wurde von der Unternehmens- und Wirtschaftsgeschichte besonders für den Zeitraum seit den 1970er Jahren eine Vermarktlichung unternehmensinterner Koordination festgestellt (vgl. Boltanski / Chiapello, Kapitalismus 2003; Reitmayer / Rosenberger, Unternehmen 2008). Das steigende Risiko von Arbeitslosigkeit nach dem Ende des Booms und die damit einhergehenden Exklusionsrisiken ermöglichten der Unternehmensspitze eine Rückverlagerung von Verantwortlichkeiten zu den Individuen, ohne Kontrollverluste zu erleiden. Die Vermarktlichung reichte dabei bis zur rechtlichen Ausgliederung und Verselbständigung ganzer Unternehmensteile. Es wurden zwei unterschiedliche Komponenten des Netzwerkkonzepts hervorgehoben: Zum einen wurden interne Netzwerke der Unternehmensakteure als analytische Bausteine zur Darstellung sozialer Beziehungen und des organisatorischen Aufbaus genutzt, zum anderen wurde das Netzwerk als Organisationslogik einer bestimmten Form der Unternehmensführung verstanden (vgl. Wilson / Popp, Districts, Networks and Clusters 2003, hier S. 8–9; Goshal / Bartlett, Multinational Corporation 2005). Die Lockerung hierarchischer Organisationsmodelle zugunsten netzwerkartiger Formationen setzte sich aufgrund einer zunehmenden wirtschaftlichen Verflechtung auf globaler Ebene durch, gleichwohl entwickelten sich hierbei vor dem Hintergrund divergierender institutioneller Rahmenbedingungen länderspezifische Ausprägungen (vgl. Dyas / Thanheiser, Emerging European Enterprise 1976).
42. ^ Vgl. Casson, Economic Approach 2003; Colli, Networking the Market 1998; Czada, Kooperation als Entdeckungsverfahren 2001; Hayek, Wettbewerb 1968; Porter, Competitive Advantage 1990.
43. ^ Vgl. Berghoff / Sydow, Unternehmerische Netzwerke 2007, hier S. 27–34; Rose, Firms, Networks and Business Values 2000; Wilson / Popp, Industrial Clusters 2003. Vgl. hierzu auch Pearson / Richardson, Business Networking 2001 sowie den kritischen Kommentar Wilson / Popp, Networking 2003.
44. ^ Vgl. Hirsch-Kreinsen, Genese und Wandel 2007; Richter, Netzwerke und ihre Innovationskraft 2005; Richter, Werkzeugmaschinenbauer 2007; Sydow / Lerch, Pfade der Netzwerkentwicklung 2007.
45. ^ Vgl. Franke, Netzwerke, Innovationen und Wirtschaftssystem 2000. Vgl. hierzu auch Schramm, Wirtschaft und Wissenschaft in DDR und BRD 2008; Sattler, Netzwerke 2008.
46. ^ Vgl. zu den netzwerkartigen Außenbeziehungen von Unternehmern zu Intellektuellen und Stiftungen: Gemelli,

Man with a Vision 2000.

47. ^ Vgl. Hayek, Economics and Knowledge 1937; Helmstädter, Wissensteilung 2001.

48. ^ Vgl. Fertig, Networks and Social Inequality 2007; Haug, Soziales Kapital 2000; Haug, Arbeitsmigranten 2002; Haug / Pichler, Soziale Netzwerke und Transnationalität 1999; Meadows, Engineering Exile 2000; Moretti, Social Networks and Migrations 1999; Sortor, Measure of Success 2005; Straßburger, Türkische Migrantenkolonien 2002.

Dieser Text ist lizenziert unter : CC by-nc-nd - Namensnennung, Keine kommerzielle Nutzung, Keine Bearbeitung

---

Fachherausgeber: Toni Pierenkemper

Redaktion: Christina Müller

---

## Indices

DDC: 330 , 337 , 338 , 380 , 382

## Ortsregister

Atlantischer Raum DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4206638-4) (http://d-nb.info/gnd/4206638-4)  
Außereuropäische Länder DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4003860-9) (http://d-nb.info/gnd/4003860-9)  
Bayern DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4005044-0) (http://d-nb.info/gnd/4005044-0)  
Berlin DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4005728-8) (http://d-nb.info/gnd/4005728-8)  
Brandenburg DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4007955-7) (http://d-nb.info/gnd/4007955-7)  
Chemnitz DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4029702-0) (http://d-nb.info/gnd/4029702-0)  
Cincinnati, Ohio DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4085269-6) (http://d-nb.info/gnd/4085269-6)  
Deutschland DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4011882-4) (http://d-nb.info/gnd/4011882-4)  
England DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4014770-8) (http://d-nb.info/gnd/4014770-8)  
Europa DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4015701-5) (http://d-nb.info/gnd/4015701-5)  
Frankreich <Süd> DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4071403-2) (http://d-nb.info/gnd/4071403-2)  
Großbritannien, GB DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4022153-2) (http://d-nb.info/gnd/4022153-2)  
Iberische Halbinsel DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4047912-2) (http://d-nb.info/gnd/4047912-2)  
Italien DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4027833-5) (http://d-nb.info/gnd/4027833-5)  
London DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4074335-4) (http://d-nb.info/gnd/4074335-4)  
Manchester DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4037286-8) (http://d-nb.info/gnd/4037286-8)  
Mitteleuropa DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4039677-0) (http://d-nb.info/gnd/4039677-0)  
Niedersachsen DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4042226-4) (http://d-nb.info/gnd/4042226-4)  
Nordamerika DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4042483-2) (http://d-nb.info/gnd/4042483-2)  
Nordwesteuropa DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4075488-1) (http://d-nb.info/gnd/4075488-1)  
Oberdeutschland DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4295365-0) (http://d-nb.info/gnd/4295365-0)  
Südeuropa DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4078023-5) (http://d-nb.info/gnd/4078023-5)  
USA DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4078704-7) (http://d-nb.info/gnd/4078704-7)  
Westeuropa DNB [☞](http://d-nb.info/gnd/4079215-8) (http://d-nb.info/gnd/4079215-8)

---

## Zitierempfehlung

Marx, Christian: Wirtschaftliche Netzwerke, in: Europäische Geschichte Online (EGO), hg. vom Leibniz-Institut für Europäische Geschichte (IEG), Mainz 2012-08-13. URL: <http://www.ieg-ego.eu/marxc-2012-de> URN: urn:nbn:de:0159-2012081309 [JJJJ-MM-TT].

Bitte setzen Sie beim Zitieren dieses Beitrages hinter der URL-Angabe in Klammern das Datum Ihres letzten Besuchs dieser Online-Adresse ein. Beim Zitieren

Titelexport aus: HeBIS-Online-Katalog  (<http://cbsopac.rz.uni-frankfurt.de/DB=2.1/PPNSET?PPN=306808498>) ()

---

#### Link #ad

- Wissens- und Wissenschaftstransfer (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/theorien-und-methoden/wissens-und-wissenschaftstransfer/veronika-lipphardt-david-ludwig-wissenstransfer-und-wissenschaftstransfer>)

#### Link #af

- Hanse (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/europaeische-netzwerke/wirtschaftliche-netzwerke/margrit-schulte-beerbuehl-das-netzwerk-der-hanse>)

#### Link #ag



- (<http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/hansestaedte-im-jahr-1554?mediainfo=1&amp;width=900&amp;height=500>)  
Hansestädte im Jahr 1554

#### Link #ai

- Region (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/crossroads/politische-raeume/politische-raumvorstellungen/martina-steber-region>)

#### Link #aj

- Globalisierung (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/hintergruende/globalisierung/ulrich-pfister-globalisierung>)

#### Link #ak

- Wirtschaftsbeziehungen (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/europa-und-die-welt/wirtschaftsbeziehungen/rolf-walter-wirtschaftsbeziehungen-zwischen-europa-und-der-aussereuropaeischen-welt>)

#### Link #al

- Kulturtransfer (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/theorien-und-methoden/kulturtransfer/wolfgang-schmale-kulturtransfer>)

#### Link #am

- Marco Polo (1254–1324) VIAF   (<http://viaf.org/viaf/22147202>) DNB  (<http://d-nb.info/gnd/118595563>)



- (<http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/marco-polo-125420131324?mediainfo=1&amp;width=900&amp;height=500>)  
Marco Polo (1254–1324)

#### Link #an

- Hafenstädte der Frühen Neuzeit (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/crossroads/hoefe-und-staedte/catia-antunes-hafenstaedte-der-fruehen-neuzeit-1500-1700>)

#### Link #ao



- <http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/the-east-indian-house-in-london-1843?mediainfo=1&width=900&height=500>  
The East Indian House in London, 1843

#### Link #aq



- <http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/vereinigte-ostindische-companie?mediainfo=1&width=900&height=500>  
Vereinigte Ostindische Companie

#### Link #ar

- Kolonialismus und Imperialismus (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/hintergruende/kolonialismus-und-imperialismus/benedikt-stuchtey-kolonialismus-und-imperialismus-von-1450-bis-1950>)

#### Link #as

- Industrialisierung (<http://www.ieg-ego.eu/de/threads/hintergruende/industrialisierung/richard-h-tilly-industrialisierung-als-historischer-prozess>)

#### Link #au



- <http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/biglietto-da-tre-milla-lire-1746?mediainfo=1&width=900&height=500>  
Biglietto da tre milla lire, 1746

#### Link #av



- <http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/promissory-note-issued-by-the-second-bank-of-the-united-states-in-the-amount-of-1-000-1840?mediainfo=1&width=900&height=500>  
Promissory note issued by the Second Bank of the United States in the amount of \$1,000, 1840

#### Link #aw



- <http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/bundesgesetzblatt-des-norddeutschen-bundes-nr.-21-1870?mediainfo=1&width=900&height=500>  
Bundesgesetzblatt des Norddeutschen Bundes, Nr. 21, 1870

#### Link #ax



- <http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/massenandrang-der-sparer-vor-der-staedtischen>

sparkasse-in-berlin-1931?mediainfo=1&width=900&height=500)  
Massenandrang der Sparer vor der städtischen Sparkasse in Berlin 1931

#### Link #ay

- Max Weber (1864–1920) VIAF   (<http://viaf.org/viaf/100180950>) DNB  (<http://d-nb.info/gnd/118629743>) ADB/NDB  (<http://www.deutsche-biographie.de/pnd118629743.html>)



-  (<http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/max-weber-186420131920?mediainfo=1&width=900&height=500>)  
Max Weber (1864–1920)

#### Link #az

- Paul Reusch (1868–1956) VIAF   (<http://viaf.org/viaf/10641232>) DNB  (<http://d-nb.info/gnd/118744666>) ADB/NDB  (<http://www.deutsche-biographie.de/pnd118744666.html>)



-  (<http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/st.-antony-huette-in-oberhausen-osterfeld-1835?mediainfo=1&width=900&height=500>)  
Paul Reusch (1868–1956)

#### Link #b0



-  (<http://www.ieg-ego.eu/de/mediainfo/a-plan-of-manchester-and-salford-1794?mediainfo=1&width=900&height=500>)  
A plan of Manchester and Salford 1794