

Amerikanisierung nach 1970

Vom Pramat des Politischen zum Pramat der Wirtschaft

von HARM G. SCHRÖTER

Überblick

Wir verstehen unter Amerikanisierung die Übernahme von Verhaltensweisen und Normen. Die europäische Wirtschaft erlebte im 20. Jahrhundert drei große Wellen der Amerikanisierung: in den 1920ern, während des Booms der 1950er und 1960er Jahre und seit Mitte der 1980er. Die dritte Welle, die hier im Mittelpunkt steht, war durch Übernahmen in vor allem drei Bereichen bestimmt: erstens in der Technologie, zweitens Veränderungen der finanziellen Institutionen, sowie drittens einer fundamentalen Reorientierung europäischer Wirtschaftspolitik zugunsten von Deregulierung und Privatisierung.

Abstract

Americanization is the transfer of behaviour and values. The European economy experienced three waves of Americanization, during the 1920s, in the 1950s and 1960s, and since the end of the 1980s. The contribution shows, that the third wave was characterized above all by first take-over in the fields of technology, mainly in information technology, second financial institutions, and third a fundamental shift in economic policy towards privatization and deregulation.

Fragestellung und Hintergrund

Die meisten Versuche, das 20. Jahrhundert mit einem allgemeingültigen Charakteristikum zu versehen, schlugen fehl; das „Jahrhundert des Atoms“ scheiterte ebenso wie das „Jahrhundert des Sozialismus“. Tragfähiger ist das „amerikanische Jahrhundert“. Schon vor 1914 hatte sich die amerikanische Industrie zur weltgrößten entwickelt. Nach dem Ersten Weltkrieg konnten die USA auch auf finanziellem Gebiet ihre Vormacht etablieren. Beide Dominanzen halten bis heute an. Ihre in der Zwischenkriegszeit geübte politische Zurückhaltung gaben die USA nach 1945 auf und versuchten, mit weltumspannenden militärischen, finanziellen, wirtschaftlichen und politischen Netzwerken die Sowjetunion (später auch China) und deren Satelliten einzudämmen – ein von vollem Erfolg gekrönter Versuch. Die Entwicklung schritt von einer – bis zum Zweiten Weltkrieg – multipolaren Welt, über eine – bis zum Zusammenbruch des Sozialismus – bipolare zu der heutigen uni-

polaren voran. Am Ende des 20. Jahrhunderts existierte nur noch eine Supermacht, die ihre Vorherrschaft durch eine generelle Überlegenheit auf verschiedenen Feldern gleichzeitig ausdrückte. Zu diesen Feldern gehörten alle Wirtschaftssektoren, einschließlich der Finanzen, Technologie, Politik, Militär, Ideologie, (Massen-)Kultur usw. Der säkulare Ausbau der Überlegenheit der USA hat zu einem ebenso säkularen Anschwellen der Amerikanisierung in Europa geführt – so unsere These. Selbstverständlich hat es breite Kritik und Gegenbewegungen gegeben. Der Faschismus verstand sich selbst als ein grundsätzliches Gegenmodell gegen den „amerikanischen Materialismus“. Ebenso findet der aggressive islamische Fundamentalismus einen gemeinsamen Nenner in seiner Amerikakritik (wiederum in allen Spielarten). Unser Thema hier ist weder die Amerikakritik noch der Transfer europäischer Werte in die USA, sondern jener von den USA nach Europa, präziser: speziell die Amerikanisierung der Wirtschaft. Dabei blenden wir bewusst nationale, regionale und lokale Unterschiede auf beiden Seiten des Atlantiks aus, um auf einer generalisierenden Ebene zu allgemeinen Aussagen kommen zu können. Wie im Angelsächsischen üblich setzten wir in diesem Text „Amerika“ mit den USA gleich.

Unter Amerikanisierung ist der *selektive* und *angepasste* Transfer aus den USA von Institutionen, Werten, Technologien, Organisations- und Verhaltensmustern, Symbolen und Normen zu verstehen.¹ Ein solcher Transfer ist in der Geschichte durchaus nichts Einmaliges; man denke nur an Ausstrahlungen, die Frankreich im 18. und Großbritannien im 19. Jahrhundert ausübten (zum Besonderen der Amerikanisierung s.u.). Es ist hervorzuheben, dass Amerikanisierung mehr ist als Technologietransfer. Während jener den Transfer von Technologie generell darstellt, ist Amerikanisierung ein breiteres und gleichzeitig anspruchvoller Konzept. Anspruchsvoller, weil es an mehrere Voraussetzungen geknüpft ist. Diese sind:

1. eine Überlegenheit, die sich nicht nur auf eine Branche oder auf einen Sektor stützt, sondern sich in der Breite der Gesellschaft manifestiert. Für einen Wertetransfer bedarf es der gleichzeitigen Überlegenheit auf mehreren Feldern, wie z.B. in der Wirtschaft, Technologie, Diplomatie, Militär, politischen Gewicht, Finanzen, oder/und Ideologie, sowie
2. der Anerkennung dieser Überlegenheit bei dem Rezipienten. Ohne eine relative Freiwilligkeit sind entsprechende Transfers nicht dauerhaft.²

- 1 Schröter, Harm G., What is Americanisation? Or about the use and abuse of the Americanisation-concept, in: Barjot, Dominique, Lescent-Giles, Isabelle u. de Ferrière le Vayer, Marc (Hg.), Américanisation en Europe au XXe Siècle: Économie, Culture, Politique, Bd. 1, Lille 2002, S. 41-58, hier S. 43.
- 2 Vgl. die missglückte Sowjetisierung (Schröter, Harm G., Zur Übertragbarkeit sozial-historischer Konzepte in die Wirtschaftsgeschichte. Amerikanisierung und Sowjetisierung in deutschen Betrieben 1945-1975, in: Jarausch, Konrad H. u. Siegrist, Hannes (Hg.), Amerikanisierung und Sowjetisierung. Eine vergleichende Fragestellung zur deutschen Nachkriegsgeschichte, Frankfurt a.M., New York 1997, S. 147-165).

3. Schließlich ist ein Minimum an ähnlichen Institutionen und Normen erforderlich.

Der dritte Punkt ist nicht unwichtig, garantiert er doch, dass die Vor- und Nachteile potenziellen Transfers richtig eingeschätzt werden können. In seinem Werte- und Verhaltenskanon gleicht Europa den USA stärker als andere Erdteile, so dass es einer Amerikanisierung generell aufgeschlossen gegenüberstehen kann. Ralf Dahrendorf hob schon in den 1960er Jahren hervor, dass die Amerikanisierung aus europäischer Sicht nichts Fremdes sei, nämlich nichts weiter als der Re-Import ursprünglich europäischer Grundwerte aus den USA – wenn auch in veränderter und fortentwickelter Form.³

Eine an Maschinen, Systeme, Artefakte geknüpfte Amerikanisierung kann sich mit jedem Export erneuern. Wir haben Amerikanisierung aber an Verhaltensweisen und Wertvorstellungen geknüpft. Wie sind bei dieser Definition verschiedene Wellen der Amerikanisierung erklärlich? Und um welche Vorstellungen handelt es sich? Wir sehen die Amerikanisierung vor allem an folgende vier Basiswerte geknüpft:

1. den Primat der Wirtschaft über andere z.B. politische oder soziale Werte,
2. die Überzeugung, dass der Wettbewerb alles zum Besten richtet,
3. eine zunehmende Kommerzialisierung des Lebens und
4. eine zunehmende Individualisierung amerikanischer Spielart. (Die amerikanische Auffassung ist, dass sich die Individualität durch den Konsum von Dingen ausdrückt, der sich in der Menge oder der Art der Dinge von anderen unterscheidet. Je höher der Lebensstandard ist, und je unterschiedlicher die Produkte sind, desto größere Chancen hat der Mensch, sich individuell abzugrenzen und sich als einzigartig herauszustellen. Dagegen definierten Europäer traditionell Individualität als vom Konsum weitgehend unabhängig.)

Diese vier Basiswerte sind eng miteinander verknüpft. Der Primat des Wirtschaftlichen führt zu einer Kommerzialisierung des Lebens, die Individualisierung fördert den Wettbewerb und umgekehrt. Wegen des begrenzten Raumes wollen wir uns hier aber auf die ersten beiden Basiswerte konzentrieren. Der interessierte Leser sei für weitere Auskünfte auf mein Buch zur Amerikanisierung verwiesen.⁴

Phasen der Amerikanisierung

Dahrendorfs Buch zeigt, dass es schon vor dem Ausgang des 20. Jahrhunderts das Phänomen der Amerikanisierung gab. Sie zeigte sich allerdings nicht erst, wie Dahrendorf schreibt, in den 1960er Jahren, sondern schon viel früher. Schon vor dem Ersten Weltkrieg hatten die amerikanischen Produk-

3 Dahrendorf, Ralf, Die angewandte Aufklärung, Gesellschaft und Soziologie in Amerika, Frankfurt a.M. 1963.
4 Schröter, Harm G, The Americanization of the European Economy, 1870-2000, Dordrecht 2005 (im Erscheinen).

tionsmethoden (Massenherstellung, auswechselbare Teile, arbeitssparende Innovationen) verschiedene europäische Branchen unter Druck gesetzt. Dies betraf die britische Schuhindustrie ebenso wie die Fertigung schweizerischer Uhren oder die Fahrradproduktion. Die entsprechenden europäischen Hersteller überwanden ihre Krisen erst durch die Übernahme amerikanischer Fertigungsmethoden.⁵ Diese Branchen stellten Ausnahmen dar, denn nur wenige europäische Unternehmer, wie z.B. Ludwig Löwe oder Walter Rathenau (AEG), glaubten, von Amerika generell lernen zu können.⁶

Die Rationalisierungswelle, die in den 1920er Jahren ganz Europa erfasste, war das erste umfassende Einwirken Amerikas. Taylors Lehren waren z.T. schon vor dem Ersten Weltkrieg als wichtig erkannt worden. Ihre erste Anwendung hatte aber in der Arbeiterschaft großen Widerstand hervorgerufen, der sich bei Bosch und Renault in Streiks niederschlug. Doch nach 1920 wurde Europa von einer Welle des Taylorismus und Fordismus ergriffen, die sich nicht nur auf den Produktionsprozess erstreckte, sondern auch in den Verwaltungen tiefe Veränderungen hervorrief. Infolge der 1929 beginnenden Weltwirtschaftskrise brach aber jede Orientierung auf Amerikas Wettbewerbskapitalismus zusammen; im Gegenteil, Unternehmen, Gewerkschaften und Regierungen sahen Lösungsmöglichkeiten in traditionell europäischen Verhaltensmustern wie der Kooperation möglichst vieler Teilnehmer des Wirtschaftsprozesses. Kartelle, Friedens- bzw. Stillhalteabkommen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern oder zwischenstaatliche bilaterale Verträge stellen nur drei von vielen Feldern dar, die diese Tendenz zur Kooperation repräsentierten.

Eine zweite Amerikanisierungswelle erfasste Westeuropa nach dem Zweiten Weltkrieg. In diesem Fall war es die Absicht der Amerikaner, den Europäern ökonomisch, vor allem aber organisatorisch zu helfen (in diesem Fall sei die Verallgemeinerung gestattet, denn die Initiative wurde von der Regierung, Unternehmen, Gewerkschaften, dem Militär bis hin zu Frauen- und Konsumverbänden getragen). Die schon ab 1944 festgelegte Ordnung der Weltwirtschaft durch die Abkommen von Bretton Woods und des GATTs (heute WTO), die Gründungen von Weltbank und IMF gehören hierzu. Diese Initiativen mündeten nahtlos in die Systemauseinandersetzung mit der Sowjetunion und den Kalten Krieg ein, waren aber nicht von vornherein als Instrument intendiert.⁷ Sie waren getragen von einem ebenso starken wie naiven Sendungsbewusstsein. Ein amerikanisches Plakat, das Anfang der 1950er Jahre in Europa verbreitet wurde, fasste die Botschaft zusammen:

5 Ebd., Kap. 1.

6 Fischer, Wolfram, American influence on German manufacturing before World War I: The case of the Ludwig Loewe Company, in: Barjot/Lescent-Giles/Ferrière le Vayer (wie Anm. 1), S. 59-69.

7 Djelic, Marie-Laure, Exporting the American Model. The Post-war Transformation of European Business, Oxford 1998.

„Do you want a shirt – a washing machine – a breakfast food? Competition gives you a choice. Competition improves products and increase values. *You are part of the competitive power!* PRODUCE BETTER – LIVE BETTER“.

Besonders im Rahmen des Marshall-Plans bereisten amerikanische Fachvertreter(innen) von Hausfrauenverbänden bis Unternehmern Westeuropa und legten mit missionarischem Eifer dar, wie einfach Probleme in den USA gelöst würden. Die Vorträge stießen auf Interesse, aber bewirkten kaum Veränderungen, so dass sich unter den Amerikanern Enttäuschung breit machte. Selbst denjenigen, die sich länger in Europa aufhielten und die Andersartigkeit der europäischen Probleme im Wiederaufbau kannten, konnten sich dem nicht entziehen. In den wirtschaftshistorischen Beiträgen zur Amerikanisierung in dieser Phase finden sich viele zitierte Klagen von enttäuschten Amerikanern, deren Rat nicht angenommen wurde.⁸

Die BRD und Österreich bildeten hier Spezialfälle, da die amerikanische Besatzungsherrschaft ihren Einfluss nicht nur in ihrer eigenen Zone, sondern generell durchsetzen konnte. Sie machte hier Setzungen (Kartellverbot, Ordnung des Finanzwesens mit einer unabhängigen Zentralbank an der Spitze, Einführung von politischen Messinstrumenten wie Meinungsumfragen usw.), die die Autoren Kudo, Kipping und Schröter dazu veranlasste, von einer eigenständigen Welle der Amerikanisierung in den 1940er und frühen 1950er Jahren zu sprechen.⁹

Eine allgemeine europäische Welle der Amerikanisierung fand in der zweiten Hälfte der 1950er und 1960er Jahre statt. Sie beruhte nur noch zum kleineren Teil auf einem Missionsbewusstsein seitens der Amerikaner (repräsentiert durch die so genannte „Productivity Mission“), sondern stärker auf dem Willen europäischer Geschäftsleute, von den USA zu lernen. Inzwischen hatten sich Technik und Kaufkraft in Europa erholt, so dass amerikanische Lösungen praktischen und nicht nur theoretischen Nutzen versprochen. Viele Dinge ließen sich aufzählen, die nach amerikanischen Vorbildern verändert wurden. Automobilproduktion, Telekommunikationstechnik, Atomwirtschaft usw. Besonders wichtig waren Dinge, die das alltägliche Verhalten änderten: die Einführung der Selbstbedienung, die Auflösung der Kooperativen im Einzelhandel, Werbung und Marktforschung, die Umstellung einer auf Sparsamkeit und Wiederverwendung zielen Haushaltstüpführung zur energie- und materialverschlingenden „Wegwerfgesellschaft“. Der zweieinhalb Jahrzehnte anhaltende Wirtschaftsaufschwung bildete die ökonomi-

8 Ebd.; Kipping, Matthias u. Bjarnar, Ove (Hg.), *The Americanization of European business*, London 1998; Kipping, Matthias u. Tiratsoo, Nick (Hg.), *Americanization in 20th Century Europe: Business, Culture, Politics*, Bd. 2, Lille 2002; Zeitlin, Jonathan u. Herrigel, Gary (Hg.), *Americanisation and its Limits*, Oxford 2000.

9 Kudo, Akira, Kipping, Matthias u. Schröter, Harm G., *Americanization: historical and conceptual issues*, in: dies. (Hg.), *German and Japanese Business in the Boom Years. Transforming American Management and Technology Models*, London 2004, S. 1-29.

sche Grundlage der Amerikanisierung des Konsumenten. Gleichzeitig stellten sich viele Unternehmen nach amerikanischen Vorbildern um. Massenproduktion erforderte Organe des Massenabsatzes. Die Firmen ordneten ihre Tätigkeiten nicht mehr nach Problemen der Produktion, sondern nach denen des Absatzes. Das Marketing trat in den Vordergrund. In den leitenden Positionen lösten Kaufleute und Juristen die Ingenieure und Techniker ab. Die interne Organisation wurde nach US-Vorbild „divisionalisiert“, d.h. das Unternehmen in relativ selbständige Teileinheiten gegliedert. Bei der Divisionalisierung halfen amerikanische Beraterfirmen. Auch dies, die Unternehmensberatung als eigenständige Tätigkeit, war etwas Neues. Sie war bis dato von Steuerberatern und Hausbanken quasi nebenher geleistet worden. Neue Formen des Managements und der Managerausbildung wurden nach US-Vorbild und mit amerikanischer Hilfe eingeführt. In diesem letzten Punkt stellte der deutsche Sprachraum mit seiner Betriebswirtschaftslehre eine Ausnahme dar, hier setzte eine substanzelle Amerikanisierung erst in den 1990er Jahren ein.¹⁰ Galt die Kartellierung nach 1945 in Westeuropa noch als ebenso notwendige wie wünschenswerte Möglichkeit der Problemlösung, so war sie als Instrument der Bereicherung durch das Missbrauchsverbot schon infrage gestellt. Jedoch am Ende des Booms, zu Beginn der 1970er Jahre hatte sich die amerikanische Auffassung, dass der Wettbewerb und nicht die Kooperation das zentrale Element einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung sein sollte, vollständig durchgesetzt.¹¹

Die Amerikanisierung seit 1970

Mit dem Ende des Booms ging auch die zweite Welle der Amerikanisierung zu Ende. Die europäischen Volkswirtschaften hatte in vielen Fällen das Niveau der USA erreicht und in einigen Sektoren, wie z.B. dem Automobilbau oder dem Versandhandel, sogar übertroffen. Zwar blieb Amerika in manchen Feldern, wie z.B. dem militärischen Potenzial, Europa weiterhin überlegen, aber die europäische Realwirtschaft und Finanzwelt waren ebenbürtig geworden. Politisch hatten sich die USA in den Vietnamkrieg verrannt, während Westeuropa einen attraktiven Wohlfahrtsstaat errichtet hatte. Selbst wenn die USA in manchen Branchen (Werbung, Logistik, Unternehmensberatung usw.) weiterhin führten, so war doch die generelle, gesellschaftlich breit abgestützte Überlegenheit nicht mehr vorhanden, die für einen Wertetransfer erforderlich ist.

10 Engwall, Lars u. Zagmani, Vera (Hg.), *Management education in historical perspective*, Manchester 1998; Kipping/Bjarnar (wie Anm. 8); Locke, Robert R. u. Schöne, Katja E., *The entrepreneurial shift: Americanization in European management education in the high technology era*, Cambridge 2004.

11 Schröter, Harm G., *Kartellierung und Dekartellierung 1890-1990*, in: *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 81, 1994, S. 457-493.

Doch das Ende des Booms markiert gleichzeitig vielfältige wirtschaftliche und politische Probleme, die den Europäern zu schaffen machten. Zwei mal, 1973/74 sowie 1979/80, verdreifachte sich der Rohölpreis. Die Preisverwerfungen wirkten nicht nur für sich, sondern enthüllten strukturelle Probleme, die zum Ende des Booms gewachsen waren. Die monetäre Politik war aus dem Ruder gelaufen, Inflation trat trotz wirtschaftlicher Stagnation ein. Diese neue Phänomene, „Stagflation“ genannt, war mit dem traditionellen Keynesianistischen Instrumentarium unbegreiflich und damit auch nicht zu bekämpfen. Der Wohlfahrtsstaat konnte nicht weiter ausgebaut werden, die Arbeitslosigkeit stieg auf ein Niveau, das seit der Zwischenkriegszeit unbekannt war, die europäische Einigung stockte. Während Unternehmen der Krise bald mit Anpassungs- und Sparprogrammen begegneten, versuchten Regierungen, sich antizyklisch zu verhalten und die Ausgabenhöhe nicht zu verringern. Nach dem Prinzip der Hoffnung und der Wiederwahl häuften sie neue Schulden auf die alten und verzögerten infolgedessen die erforderliche Anpassung. Die erste europäische Regierung, die diesen Kurs verließ, war die britische unter Margaret Thatcher, welche 1979 an die Macht kam und erst 1990 zurücktrat.

Margret Thatcher war mit dem Versprechen gewählt worden, den britischen Staat finanziell zu sanieren, die unternehmerischen Rahmenbedingungen nachhaltig zu verbessern und die Gewerkschaften zu schwächen. Sie hat ihre Wahlversprechen in einem Maße gehalten, dass in seiner Radikalität für viele unvorstellbar war. Neben traditionellen liberalen Wertvorstellungen waren amerikanische Ideen charakteristisch. Schlagworte hierfür sind: Privatisierung, Deregulierung, Monetarismus und Individualisierung. In den USA war derweil die konservative Regierung Ronald Reagans (1981-1989) gewählt worden, die sich durch eine rigorose liberale Wirtschaftspolitik auszeichnete und soziale Interessen sowie den Staat zurückdrängte. Die britische Spielart dieser „Reagonomics“ ist als „Thatcherismus“ in die Geschichte eingegangen. Auch in anderen europäischen Staaten kamen konservative Regierungen an die Macht, die, wenn auch moderater, ähnliche politische Entwürfe verfolgten. Die Ära Kohl war in dieser Hinsicht, abgesehen von ihrer außergewöhnlichen Länge (1982-1998), nichts Besonderes. Neu war allerdings, dass nach längerer Pause amerikanische Lösungsmuster wieder gefragt waren. Der US-Botschafter John Kornblum brachte diesen Sinneswandel 2002 auf die folgende Formel: „Until the end of the 1980s we Americans had the feeling of having lost touch with modern industry. Now we know, of course, since the beginning of the 1990s it is just the other way round. America shows itself as very innovative.“¹²

12 John Kornblum war US-Botschafter in Westdeutschland und bei der NATO (Kommentar Kornblums in: Pohl, M., Unternehmenskulturen. Deutschland und USA im Vergleich, Frankfurt a.M. 2002, S. 51).

Der wirtschaftliche Erfolg der USA bahnte sich in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre an und wurde in den 1990er Jahren manifest. Das Wirtschaftswachstum und auch das Wachstum an Arbeitsplätzen übertrafen in dieser Zeit den europäischen Durchschnitt um ca. die Hälfte. Die Weltzentren des neuen Wachstums, die Finanz- und die IT-Branche,¹³ lagen eindeutig in den USA. Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion verblieben einzig die USA als Supermacht bestehen. Der besonders mit den Wirtschaftswissenschaftlern der Universität Chicago (u. a. Milton Friedman, Friedrich August von Hayek) verknüpfte Monetarismus setzte sich als neues ökonomisches Paradigma durch. Die Führerschaft Amerikas stützte sich erneut auf verschiedene Säulen: Militärisch, politisch, technologisch, finanziell, wirtschaftlich und ideologisch wurde die Überlegenheit aus europäischer Sicht anerkannt. Finanzielle, politische und demographische Gründe forderten den westeuropäischen Wohlfahrtsstaat ebenso heraus wie der amerikanische Wirtschaftserfolg die europäischen Unternehmen. In dieser Konstellation war es nur natürlich, sich erneut am Vorbild der erfolgreichen USA zu orientieren.

Als ein besonders wichtiges neues Feld der Technologie entwickelte sich die IT-Branche. Die Europäer waren sich dessen bewusst und versuchten mit verschiedenen Methoden, hier wettbewerbsfähig zu bleiben. Der französische Versuch mit staatlicher Unterstützung (Bull) scheiterte ebenso wie die Nischenstrategien von rein privaten Firmen (z.B. Olivetti, Nixdorf, Philips). Eine gewisse Ausnahme stellt Siemens dar, aber auch dieses Unternehmen ist nicht mit den amerikanischen zu vergleichen. Wodurch ist der US-Erfolg erkläbar? Erneut sind viele Gründe anzuführen: Die Größe des Marktes, die Abstützung von F&E durch militärische Aufträge, besonders in der Startphase usw. Vor allem aber ist eine andere Herangehensweise hervorzuheben: Ein hohes Risiko einzugehen, galt in den USA nicht als negativ. Dies betraf nicht nur das persönliche Risiko der so genannten Start-ups und ihrer Initiatoren, sondern auch das der Kapitalgeber („venture capital“). Während in Europa eine risikoreiche Investition als Spekulation galt, und damit negativ konnotiert wurde, wurde sie in den USA als „risk-taking“ positiv bewertet. Diese so genannten „weichen“ Faktoren hatten messbare, harte Auswirkungen: Über Jahrzehnte investierten die USA erheblich mehr in den IT-Bereich als die Europäer (s. Tab. 1).

Außerhalb der IT-Branche zeigte sich der US-Einfluss besonders auf wirtschaftspolitischem Gebiet. Der starke, regulierende Wohlfahrtsstaat keynesianistischer Prägung galt als Auslaufmodell, welches mit Hilfe von Privatisierung und Deregulierung in einer sich unter dem Druck der Globalisierung verändernden Welt umzubauen war. Privatisierung und Deregulierung sind zwei verschiedene Dinge mit vielen Gemeinsamkeiten. Sie liegen vor allem darin, dass sie oft zusammen auftraten, sich gegenseitig er-

13 IT: Informationstechnologie.

	1980	1990	2000
Deutschland	11,5	13,9	16,7
Frankreich	5,4	7,8	12,8
Italien	12,2	14,2	15,5
Japan	6,9	8,7	16,4
UK	4,5	9,4	14,7
USA	13,5	21,9	28,0

Tab. 1: IT-Investitionen in Prozent aller Ausrüstungsinvestitionen. Quelle: Handelsblatt vom 8.3.2003

gänzten und beide ideologische Wurzeln in den USA haben. Während in Europa traditionell gemeinsamen Institutionen, darunter auch dem Staat oder Gewerkschaften, Vertrauen entgegengebracht wurde, ist dies in Amerika anders. Dort vertraut man stärker Personen und Unternehmen. Auf die wichtigste Funktion des Staates angesprochen, wählten 2003 60% der Amerikaner die Antwort, „Freiheit zur Verfolgung privater Zeile zu gewährleisten“, während Europäer sich zum gleichen Prozentsatz für die Alternative, „dafür zu sorgen, dass keiner in Not gerät“, entschieden.¹⁴ Obwohl der Staat (als Generalinstitution) in den USA viel weniger regulierte und weniger Funktionen ausübte, entstand die Welle zur Deregulierung und Privatisierung in Amerika – eben aus der Tradition der Staatskritik und dem Primat des Ökonomischen.

1970 veröffentlichte Alfred Kahn sein berühmtes Buch *The Economics of Regulation*, in dem er behauptet, dass Ver- und Entsorgungsdienste höhere Kosten verursachen, wenn sie behördlich reguliert werden und sich in staatlichem Eigentum befinden. Kahn wurde wenige Jahre später Vorsitzender des *Civil Aeronautics Board*, das den US-Luftverkehr schrittweise deregulierte. 1976 deregulierte die Regierung Ford den Eisenbahnverkehr. Die auf den Republikaner Ford folgende Regierung des Demokraten Carter setzte die Politik nahtlos fort; in diesem Punkt gab es keine Parteidifferenzen. Seit den 1980er Jahren wurden die so genannten „natürlichen Monopole“, Infrastruktur- und leitungsgebundene Dienstleistungen, infrage gestellt und in diesem Zusammenhang das bei weitem größte Unternehmen der USA, AT&T, zerschlagen.

In Europa folgte als erstes die Regierung Thatcher dem US-Vorbild. Sie hatte vor, die Staatsquote an den gesamten Wirtschaftsaktivitäten des Landes drastisch zu senken, weil sie mit vielen Ökonomen der Meinung war, der Staat erstickte die Wirtschaft. Profitable und abgegrenzte Unternehmen, wie z.B. Cable & Wireless oder British Aerospace, ließen sich schnell und pro-

14 A nation apart, in: The Economist vom 6.11.2003.

blemlos veräußern, aber der Verkauf der staatlichen Telefongesellschaft British Telecom (BT) stieß auf Widerstand. Dieser Widerstand wurde verschiedentlich begründet: Zuerst müsse der Sektor dereguliert und anderen Wettbewerbern geöffnet werden, denn sonst würde man ein Monopol ohne Aufsicht verkaufen. Zweitens sprachen sich weite Teile der Öffentlichkeit gegen die Privatisierung eines unentbehrlichen Versorgers aus, und schließlich wahrten sich die Beschäftigten vehement. Nachdem der erste Punkt erfüllt, der zweite politisch aufgegriffen und die Gewerkschaften in die Knie gezwungen worden waren, wurde BT 1984 durch einen Börsengang privatisiert. Dieser „IPO“ (Initial Public Offering) wurde ein großer Erfolg. Anleger überzeichneten die Aktien um den Faktor zehn. Obwohl das Personal in den folgenden Jahren erheblich reduziert wurde, stiegen Umfang und Qualität des Services. Auch zehn Jahre nach dem IPO standen die Aktien 50% über dem Ausgabekurs. Die Privatisierung der BT war also ein großer Erfolg und verursachte nicht nur in Großbritannien eine entsprechende Signalwirkung.

1990, am Ende der Ära Thatcher waren fast alle staatseigenen britischen Unternehmen verkauft.¹⁵ Das Vereinigte Königreich repräsentierte den Vorreiter in Europa, und kein Land widersetzte sich dem Trend grundsätzlich. In vielen Fällen stellte die Privatisierung sogar einen Rettungsanker dar, insbesondere bei den Eisenbahnen. Fast alle Staatsbahnen waren hoch defizitär und gleichzeitig nicht in der Lage, ihre Schulden einzudämmen. Dies war nicht nur eine durch Missmanagement entstandene Situation, sondern ebenso einer Politik verschuldet, welche die Bahnen aus sozial- und regionalpolitischen Gründen zwang, auch wenig profitable Strecken weiter zu bedienen. Schließlich ist auch eine wenig konstruktive Haltung vieler quasi unkündbarer Beschäftigter zu nennen. Sie wussten die Bahn durch das große Staatssäckel dauerhaft alimentiert und viele sahen infolgedessen keine Notwendigkeit, ihr Verhalten zu ändern – bis die Nabelschnur zum Finanzministerium organisatorisch durch Überführung der Bahn in eine Aktiengesellschaft gekappt wurde. 1993 beliefen sich die Schulden der Deutschen Bahn (DB) auf 71 Milliarden DM! Andere Staatsbahnen waren in Relation zu ihrem Umfang ähnlich hoch verschuldet. Zwar war für eine Überführung der DB eine Teilentschuldung durch den Staat erforderlich, danach aber, so die Hoffnung des Finanzministers, wäre dieses ständige Defizit beseitigt. Eine ähnliche Politik verfolgten die anderen europäischen Staaten. Die große italienische Staatsholding IRI erzeugte allein 1993 ein Defizit von 30 Milliarden Euro – ein untragbarer Zustand. Es galt also, mit Hilfe einer Privatisierung Strukturdifizite abzubauen, um den Staatshaushalt zu entlasten.

Ein zweiter Grund für die Privatisierung von Staatseigentum war die Beschaffung von Finanzmitteln. Während im Fall der Eisenbahnen langfristige Belastungen abgeworfen wurden, galt es in anderen Fällen, kurzfristige

¹⁵ Zu den Daten vgl. im Einzelnen Schröter (wie Anm. 4), Kap. 5.

Entlastungen zu erreichen. Viele Unternehmen aus Bereichen wie Luftverkehr oder Telekommunikation spülten jährlich Nettobebitäge in die Staatskassen. Trotzdem wurden sie privatisiert und verkauft, weil dadurch kurzfristig Haushaltlöcher gestopft werden konnten. Der Finanzbedarf war da, und Staatsbesitz politisch nicht mehr opportun – nichts lag näher, als „das Tafelsilber“ zu veräußern. In dieser Hinsicht unterschieden sich die verschiedenen politischen Lager nur graduell, so dass auch ein Regierungswechsel keine Änderung der Politik nach sich zog. Die Verkaufserlöse waren z.T. erheblich. Italien erzielte zwischen 1992 und 1999 einen Gesamtertrag von 90 Milliarden Euro!¹⁶

Es soll nicht verschwiegen werden, dass Unternehmen in Privatbesitz tatsächlich effektiver und billiger arbeiteten. Das war oft, aber durchaus nicht immer der Fall. Trotz vielfältiger Beispiele ist es bis heute Wirtschaftswissenschaftlern nicht gelungen, den theoretischen Beweis dafür zu erlegen, dass Privatbesitz *grundsätzlich* dem Staatseigentum überlegen ist. Trotzdem wurde diese Linie, abgestützt auf den amerikanischen und britischen Erfolg, zum Paradigma erhoben und politisch beibehalten.

Schließlich ist ein weiteres Moment, das grundsätzlich zu Deregulierung und Privatisierung zwang, zu benennen: Die Entscheidungen der Europäische Kommission. Ähnlich wie bei der europäischen Dekartellierung spielte die EU auch bei den Fragen der Deregulierung und Privatisierung eine entscheidende Rolle. Im Rahmen ihrer Wettbewerbspolitik zwang sie die Mitgliederregierungen zu einer entsprechenden Politik. Monopole waren zu beseitigen. Das bedeutete, dass auf den Schienennetzen grundsätzlich auch Züge anderer Betreiber fahren durften oder dass Strom nicht mehr ausschließlich bei dem herkömmlichen Monopolisten, sondern auch bei anderen Lieferanten käuflich werden sollte. Die organisatorische Trennung von dem transitiengewährenden Netz und dem eigentlichen Anbieter der Dienstleistung war also von Brüssel vorgeschrieben. Die Europäische Kommission übte einen erheblichen Druck aus, um die Deregulierung zu beschleunigen.

Die Ergebnisse von Privatisierung und Deregulierung erreichten indes nicht immer das vorgegebene Ziel der Erhöhung des Wettbewerbs. Zwar gab es durchaus Unternehmer, die ihren Stromlieferanten wechselten; und die Möbelfirma Ikea schickte seit 2003 tägliche mehrere eigene Züge auf den Weg von Schweden nach Mitteleuropa, doch diese Veränderungen blieben eher episodisch. Dagegen wurden die Nachteile evident. Kleine kommunale oder regionale Stromlieferanten wurden von großen Konzernen aufgekauft. Eine enorme Konzentrationswelle überrollte die europäischen Staaten. Die Stromversorgung in Deutschland ist ein gutes Beispiel: Innerhalb weniger Jahre konzentrierte sich die Branche in nur wenigen großen Unternehmen: e-on, RWE,

16 Colli, Andrea, Finance, governance and convergence: the Italian pattern during the 20th century, Mailand 2003.

EdF und Vattenfall sind die großen Gewinner dieser Konzentration. EdF (Electricité de France) kaufte in Südwestdeutschland die badischen und schwäbischen Regionalversorger, der staatseigene schwedische Vattenfallkonzern nord- und ostdeutsche Versorger. Das Ergebnis ist ein oligarchisches Verhältnis, das wenig Preiskonkurrenz zulässt, dafür umso mehr Machtausübung. Das Ziel, über Deregulierung und Privatisierung zu mehr Wettbewerb zu kommen, wurde weitgehend verfehlt. Dagegen wurde industrie-politisches Instrumentarium aus der Hand gegeben, wie das folgende Beispiel zeigt. Die zu Vattenfall gehörigen Hamburgischen Elektricitäts-Werke (HEW) kündigten 2004 den Hamburger Großverbrauchern, wie Norddeutsche Affinerie, Hamburger Aluminiumwerke u.a.m., die alten Vorzugstarife. Damit wurden deren Standorte in Frage gestellt. Der Hamburgische Senat (Regierung) raste, denn Hamburg war vordem Mehrheitseigner der HEW gewesen und hatte entsprechende Tarife zur Industrieansiedlung beeinflusst. Mit der Privatisierung hatte der Senat dieses Steuerungsinstrument aus der Hand gegeben. Die Konsequenz war ein Verlust an Arbeitsplätzen in Hamburg und ein entsprechender Gewinn bei den Aktionären von Vattenfall. Dieser Fall erboste Lokalpatrioten und die Hamburgische Regierung, stand aber in Einklang mit der europäischen Wettbewerbspolitik. Nach mehreren Jahren der Privatisierungs- und Deregulierungs-politik mit verschiedenen, sowohl positiven als auch negativen Resultaten wäre es sicherlich angezeigt, die ganze Richtung einer kritischen Prüfung zu unterwerfen. Hier wirkt jedoch das von den USA übernommene Paradigma weiter und hat bis heute (2004) grundsätzliche Kurskorrekturen oder Kursdifferenzierungen auf der europäischen Ebene verhindert. Möglicherweise spielte auch die immer noch nicht abgeschlossene Privatisierung und Deregulierung in den osteuropäischen Staaten hierbei eine Rolle.

Eine weitere wichtige Veränderung, welche besonders in den 1990er Jahren eine Amerikanisierung repräsentiert, stellt die Entwicklung des Finanzsektors dar. Mit Ausnahme von Großbritannien spielten Bankkredite zur Finanzierung der europäischen Wirtschaft traditionell eine große Rolle, in der Regel eine größere als die Börse. Hier setzte eine erhebliche Verschiebung zum angelsächsischen Modell ein, in dem Unternehmen sich zu diesem Zweck vornehmlich auf die Börse orientierten. Tabelle 2 belegt diesen Trend eindrucksvoll. Amerikanische Finanzexperten beobachteten das Aufholen Europas wohlwollend. Michael Hartnett, als *senior international economist* bei der Bank Merrill Lynch angestellt, kommentierte: „Europe is developing an international equity culture. It has some way to go, as German financial assets per capital were only US\$ 44,000 at the end of 1999, compared to US\$ 127,000 in the US. In fact, our research shows Europe and Japanese holdings of equities as a proportion of financial assets are at similar levels to those of the US 10 years ago.“¹⁷

17 Schwarz, H., Europe goes capitalist, in: SAS-magazine, 2000, S. 16-18, hier S. 16.

	Frühe 1980er	1990	2000
Deutschland	10,6	26,8	61,6
Frankreich	6,2	33,6	100,6
Italien	5,2	15,7	66,1
UK	43,3	98,5	179,0

Tab. 2: Aktienkapitalisierung in % vom BNP. Entnommen und errechnet aus: Colli, Andrea, Finance, governance and convergence: the Italian pattern during the 20th century, Milan 2003, S. 14 u. 25; Fédération Internationale des Bourses des Valeurs (FIBV), Statistische Jahrbücher.

Die Financial Times zitierte 1998 einen Investmentbanker: „To put it crudely, Europe's financial markets are Americanising.“¹⁸ Neben den inhaltlichen Veränderungen zeigte auch die Benutzung des amerikanischen Begriffs *investment banker* den Trend an. Wie in der frühen Neuzeit die Übernahme vieler italienischer Begriffe (Konto, Saldo, etc.) den italienischen Vorsprung in der Finanzwirtschaft anzeigen, verdeutlichten sprachliche Übernahmen aus dem Amerikanischen seit den 1980er Jahren die US-Vorherrschaft in diesem Sektor. Viele amerikanische Begriffe wurden in den meisten europäischen Ländern unübersetzt verwendet, so z.B. *IPO* (s.o.) oder das berühmt-berüchtigte *shareholder value*. *Shareholder value* geht auf den amerikanischen Ökonom Alfred Rappaport zurück, der sein Buch *Creating Shareholder Value: the New Standard for Business Performance* 1986 veröffentlichte. Der Ansatz steht für die einseitige Orientierung des Unternehmens auf die Interessen der Eigener, welche sich vor allem in einem höchstmöglichen Aktienkurs ausdrückt, während die so genannten *stakeholder* (Arbeitnehmer, Lieferanten, Kunden usw.) nur soweit eine Rolle spielen, wie sie dem shareholder value nicht entgegenstehen. Die Veränderung in der Bewertung sei an dem Beispiel von Entlassungen illustriert: Die Information eines Unternehmens über Massenentlassungen führte in Europa seit der Industrialisierung zu einem Fallen des entsprechenden Aktienkurses. Die abrupte Verkleinerung des Humankapitals galt als ein Krisenindikator. Mit der Einführung des shareholder value-Konzepts aber stieg der Kurs, weil die Aktionäre nur noch an die Löhne als Kosten- und nicht als Produktionsfaktor dachten.

Shareholder value symbolisiert damit in besonderem Maße den Primat des Ökonomischen über andere Werte und den zentralen Stellenwert des Wettbewerbs. Shareholder value passt sehr gut in das amerikanische Finanz- und Sozialsystem. Hohe Aktienkurse verschaffen den Eigern – allerdings nur bei Verkauf der Aktie – hohe Gewinne. Gleichzeitig kann das Unterneh-

18 Financial Times vom 18.12.1998.

men bei einer Neuemission von Aktien ein hohes Aufgeld erzielen, welches die Finanzierung der Firma erleichtert. Drittens sind viele Amerikaner durch ihre Pensionsfonds indirekt an hohen Kursen interessiert. Im traditionellen europäischen Modell waren weder die Pensionen noch die Unternehmensfinanzierung direkt an die Kursentwicklung gebunden. Beides änderte sich tendenziell in den 1990er Jahren, sodass dadurch Anreize entstanden, sich auch hier an amerikanischen Verhältnissen zu orientieren. Mit dem Zusammenbruch der überhöhten Börsenkurse 2000 ging dieser Einfluss schlagartig zurück. Aber die Anzeichen der Finanzmärkte zeigen, dass die europäischen Banken und die Industrie nur auf ein Wiederanziehen der Kurse warten, um mit dieser neuen Art der Finanzierung fortzufahren. Zusammengefasst darf die Börse als das Symbol der amerikanischen Lebensauffassung gelten. Der Wert aller Menschen mag gleich sein, aber sie unterscheiden sich in ihrem gesellschaftlichen Einfluss und Ansehen. Bedeutendster Punkt in dieser Unterscheidung ist die Verfügung über materielle Güter. Der Wirtschaftsjournalist McCrystal brachte es in der *Financial Times* auf den Punkt: „Economic adventure is often seen as the key to American materialism, as money is sought with steadfastness and passion, and the only generally accepted standard of excellence is property.“¹⁹

Hindernisse der Amerikanisierung

So wie die Amerikanisierung tiefgehender zu begreifen ist als der Export von z.B. technischen Messinstrumenten, müssen auch die Hindernisse für weitere Amerikanisierung als fundamental begriffen werden. Eine europäische Überlegenheit z.B. allein in der Automobiltechnik reicht nicht aus. Die Hindernisse einer weiteren oder schnelleren Amerikanisierung sind vor allem durch die abweichende europäische Kultur begründet. Hier wären Gegensätze zu den oben aufgezählten amerikanischen Prinzipien zu suchen – was in diesem Beitrag nur angedeutet werden kann.²⁰ Die wichtigste Differenz liegt in der unterschiedlichen Bewertung von Wettbewerb und Kooperation. Dies gilt für alle Ebenen. Gerade auf dem Gebiet der Kooperation verfügt Europa über einen strategischen Vorteil, weil fast alle Formen der Zusammenarbeit grundsätzlich positiv konnotiert sind. Kooperatives Denken und Verhalten wird von Kindesbeinen auf geübt und damit häufig, meist unreflektiert als nahe liegende Strategie für die Lösung von Problemen geprüft. Dagegen werden Amerikaner von früh auf zu wettbewerbsorientierten

19 McCrystal, Cal, *Financial Times* vom 21.2.2004.

20 Vgl. Schröter, Harm G., 150 Years of Worker Participation: American and European Ideas, in: Lorenz-Wende, Andrea, et al. (Hg.), *Proceedings from the 6th Annual Congress of the European Business History Association*, Helsinki 2003; ders., „Nicht kopieren, sondern kapieren!“ Amerikanisierung als institutioneller Wandel in der europäischen Wirtschaft, in: Wischermann, Clemens u. Ellerbrock, Karl-Peter (Hg.), *Die Wirtschaftsgeschichte vor der Herausforderung durch die New Institutional Economics*, Münster 2004, S. 132-153.

Strategien erzogen. Im ökonomischen Wettbewerb mit den USA haben die Europäer wohl geringe Chancen, Amerika auf dem Feld des einseitig wettbewerbsorientierten Verhaltens zu schlagen. Umgekehrt werden die Amerikaner die Europäer kaum auf Feldern besiegen, wo es auf langfristiges, kooperatives Verhalten ankommt. Für europäische Entscheidungsträger gilt es deshalb, sich vor allem auf jenen Feldern strategisch zu positionieren, auf welchen kooperative Arbeit erfolgsführend ist. So ist z.B. der Ansatz des shareholder value für Amerika produktiv und für Europa unproduktiv, z.T. sogar kontraproduktiv, weil er hier das kooperative Verhältnis zu den Stakeholdern stört. So lange, wie europäische Entscheidungsträger die kulturellen Differenzen nicht begreifen, wird sich Europa wirtschaftstrategisch in Abhängigkeit von all jenen Problemlösungen, Organisationsmustern und ökonomischen Werten befinden, die aus Amerika kommen.

Zusammenfassung

Amerikanisierung ist von vornherein weder etwas Positives noch etwas Negatives, man sollte den säkularen Trend weder aus wirtschaftlichen noch aus anderen Gründen grundsätzlich ablehnen oder befürworten. Im vergangenen Jahrhundert hat in vielen Fällen die Übernahme von in den USA verbreiteten Verhaltensweisen zu erheblichen Produktivitätszuwächsen geführt. In anderen Fällen haben sich amerikanische Lösungen als im betreffenden Kontext als nicht überlegen, oder sogar als kontraproduktiv erwiesen. Selbstverständlich erfolgte der entsprechende Transfer fast immer freiwillig, weil sich die Europäer von der Übernahme Vorteile erhofften. Diese Vorteile materialisierten sich z.T. tatsächlich, wie z.B. in der Rationalisierungswelle während der 1920er Jahre.

Die Rationalisierung zeigte sich in weiten Teilen von Industrie und Bürowirtschaft, aber andere blieben unberührt, und vor allem tangierte sie den Alltag der meisten Menschen nicht. Die Amerikanisierung blieb ausschnittsweise. Das änderte sich nach dem Zweiten Weltkrieg. Während des Booms fand ein erheblicher Wertetransfer statt, der sich weit in den wirtschaftlichen Alltag der Menschen erstreckte. Selbstbedienung, neue Konsumgewohnheiten und die Allgegenwärtigkeit von Reklame erzeugten neue Verhaltensmuster, Massenproduktion und Massendistribution krempelten die Unternehmen um. Kooperative Konsummuster starben einfach aus, bzw. wurden vom Wohlfahrtsstaat ersetzt. Kartelle wurden verboten. Die Europäer erkannten den Wettbewerb als das Grundprinzip des Wirtschaftens an, der möglichst wenig von kooperativen Verhaltensweisen gestört werden sollte. Jedoch blieb die epidemische Schwächung der Gewerkschaften der dritten Amerikanisierungswelle der späten 1980er und der 1990er Jahre vorbehalten.

Seit der zweiten Hälfte der 1980er Jahre zeigten die USA erneut Stärke auf ökonomischen, wie auch auf anderen Gebieten, und erneut setzte eine Welle der Amerikanisierung ein. Ähnlich wie zuvor orientierten sich europäi-

sche Entscheidungsträger an amerikanischen Lösungsmustern zur Bewältigung dringender Probleme. Als das Hauptproblem wurde mangelndes Wachstum identifiziert, und als Grund ein ausufernder Staat ausgemacht. Nach amerikanischem Vorbild waren sich Ökonomen, Regierungen und die Europäische Kommission einig, dass eine umfassende Deregulierung sowie die Privatisierung von Staatsbesitz die richtige Politik seien. Damit wurde ein großer Schritt zum amerikanischen Primat des Wirtschaftlichen vollzogen. Eine zeitlich parallel verlaufende Umorientierung der Wirtschaft rückte neben den IT- die Finanzdienstleistungen in den Mittelpunkt des Wirtschaftsgeschehens. Insbesondere die Börsenentwicklung gewann an realem sowie an symbolischem Einfluss. Als Symbol ihrer Bedeutung darf die Kursinformation gelten, die seit ca. 20 Jahren in Rundfunk und Fernsehen die politischen Nachrichten über Politik, Realwirtschaft und Wetter ergänzen – auch wenn sie gänzlich wertlos sind.²¹

Wettbewerbsorientiertes Verhalten und der Primat des Wirtschaftlichen sind in den verschiedenen Gesellschaften Europas inzwischen viel weiter verbreitet als vor 25 oder 50 Jahren. Dies ließe sich an vielen weiteren Feldern zeigen, von denen nur der Sport beispielhaft umrissen werden soll: Ursprünglich wurden Sportvereine gegründet, um ihren Mitgliedern die gemeinsame Ausübung von Sport zu ermöglichen. Aber heute sind die größten Sportvereine nach amerikanischem Vorbild Aktiengesellschaften geworden, mit dem Ziel aller AGs, der Gewinnerzielung. Die Veränderung auf der institutionellen Ebene wird durch jene auf der individuellen ergänzt. Heute ziehen es viele potentielle Mitglieder vor, nicht im gemeinsamen Verein, sondern im privaten Studio ihren Sport auszuüben. Gedanken und Gefühle der Gemeinsamkeit wurden der Individualität geopfert.

Im 20. Jahrhundert haben die drei Wellen der Amerikanisierung Europa substantiell geholfen, große ökonomische Fortschritte zu machen und den Lebensstandard anzuheben. Der Preis hierfür war ein Abbau traditioneller Verhaltensweisen, die stärker sozial und kooperativ orientiert waren. Trotz einer substantiellen und zunehmenden Amerikanisierung ist Europa – mit seinen verschiedenen Spielarten – auf ökonomischem Gebiet weiterhin deutlich unterschiedlich von den USA (mit ihren fast ebenso vielen Spielarten). Der deutliche Trend zur Konvergenz im Wirtschaftsverhalten ist allein der Anpassung Europas an die USA geschuldet, während Amerika sich nur sehr geringfügig mit europäischen Werten bedient hat. Während des 20. Jahrhunderts ist der Transfer recht einseitig über den Atlantik von West nach Ost vollzogen worden. Es wäre gewiss interessant, in einer parallelen Untersu-

21 Sie sind deshalb wertlos, weil keiner sich nach ihnen richtet. Für Händler im Börsengeschehen sind Informationen über Börsenindizes zu allgemein, für den Kleinanleger kommen sie zu spät. Ihre Funktion ist, immer wieder auf die entscheidende Rolle der Finanzwirtschaft in unserer heutigen ökonomischen Entwicklung symbolhaft hinzuweisen.

chung Art und Umfang des umgekehrten Wertetransfers von Europa in die USA im 19. Jahrhundert auszuloten.

Anschrift des Verfassers: Prof. Harm G. Schröter, Universitetet i Bergen, Historisk Institutt, Sydnesplass 7, N-5007 Bergen, Norwegen, E-mail: harm.schroter@hi.uib.no.

Impressum

Herausgeber: Verein Deutscher Ingenieure (VDI)

Wissenschaftliche Leitung:

Gerhard Dohrn-van Rossum
Friedrich Klemm (1965–1975)
Wolfgang König (1987–2003)
Karl-Heinz Ludwig (1976–1997)
Conrad Matschoß (1909–1941)
Kurt Mauel (1974–1994)

Reinhold Reith
Wilhelm Treue (1965–1992)
Ulrich Troitzsch (1976–2000)
Adam Wandruszka (1965–1969)
Ulrich Wengenroth
Karin Zachmann

Redaktion: Dr. Astrid Schürmann, Katharina Zeitz M.A.

Die Zeitschrift TECHNIKGESCHICHTE schließt nach einem Registerband 31 (1965) mit dem Band 32 an das Jahrbuch Technikgeschichte, Beiträge zur Geschichte der Technik und Industrie, Bd. 1 bis 30 (1909 bis 1941), an.

TECHNIKGESCHICHTE veröffentlicht Beiträge über die geschichtliche Entwicklung der Technik in ihren wissenschaftlichen, gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und politischen Zusammenhängen. Die Aufsätze dieser Zeitschrift werden begutachtet (refereed journal).

Anschrift der Redaktion:

Katharina Zeitz M.A., Technische Universität Berlin, TEL 12-1
Ernst-Reuter-Platz 7, D-10587 Berlin
Tel. 030 / 31 42 40 85
Fax 030 / 31 42 59 62
E-Mail Technikgeschichte@TU-Berlin.de

Anschrift des Verlags:

edition sigma e.Kfm.
Karl-Marx-Str. 17, D-12043 Berlin
Tel. 030 / 623 23 63
Fax 030 / 623 93 93
E-Mail verlag@edition-sigma.de

Hinweise für Autor/inn/en:

Beachten Sie bitte die Hinweise für die Manuskriteinreichung in diesem Heft. Die Zusage von Büchern zur Rezension an die Redaktionsanschrift ist willkommen, Rezessionsexemplare können jedoch nicht zurückgesandt werden.

Anzeigenverwaltung: edition sigma (Anschrift siehe oben). Zurzeit gilt Anzeigentarif 1/2004.

Druck: Rosch-Buch GmbH, Scheßlitz
Gedruckt auf umweltfreundlichem, alterungsbeständigem Papier.
Printed in Germany. ISSN 0040-117X

TECHNIKGESCHICHTE im Internet:
www.edition-sigma.de/TG

Bezugsbedingungen:

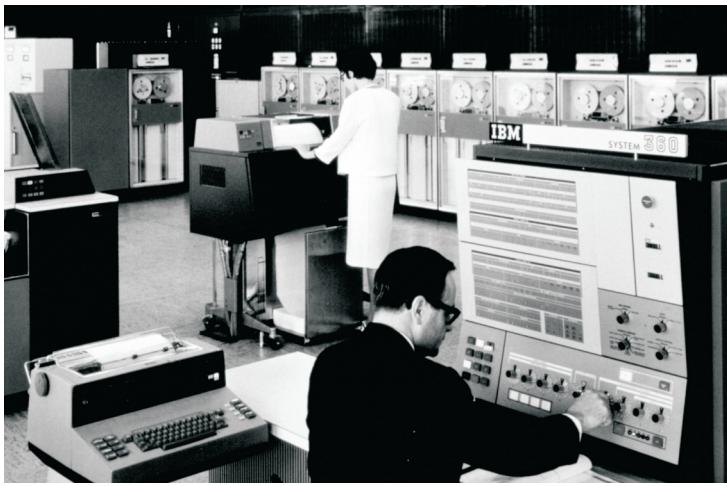
Jahresabonnement (4 Hefte): 78,00 Euro; für Studierende*: 46,80 Euro. – Einzelheft: 21,50 Euro. – Vorzugspreis* für Mitglieder des Vereins Deutscher Ingenieure, der Deutschen Gesellschaft für Geschichte der Medizin, Naturwissenschaft und Technik und der Georg-Agricola-Gesellschaft: Jahresabo 70,20 Euro, Einzelheft 19,50 Euro. – Sonderpreise* für Mitglieder der Gesellschaft für Technikgeschichte: siehe www.edition-sigma.de/TG. (* Studien- bzw. Mitgliedschaftsnachweis erforderlich.)

Alle Preisangaben: zuzügl. Versandkosten ab Verlagsort; einschl. gesetzl. Mehrwertsteuer.

Abonnements verlängern sich um jeweils ein Jahr, es sei denn, sie werden spätestens sechs Wochen vor Ende des Bezugszeitraums schriftlich beim Verlag gekündigt. – Die zur Verwaltung von Abonnements erforderlichen Daten werden beim Verlag unter Beachtung der Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes elektronisch gespeichert.

Copyright: edition sigma e.Kfm.

Alle in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Kein Teil dieser Zeitschrift darf außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Verlags reproduziert, übersetzt oder verbreitet werden.



Umschlagbild

IBM Rechnerfamilie des System /360 – vorgestellt ab 1964

Die technologische Erfahrung, die IBM mit dem Großrechner Stretch (IBM 7030) gesammelt hatte, sowie die Reaktion auf den Druck des Marktes führte 1964 zur Vorstellung des Systems /360. Vorgestellt wurde hier eine nach Leistung und Verwendungszweck (wissenschaftlich, kaufmännisch) gestufte Familie von Computern, die auf einer gemeinsamen Universalrechner-Architektur aufgebaut war. Ein wichtiges Element der Architektur war die Mikroprogrammierung, also in einem nichtflüchtigen Speicher niedergelegte und an verschiedene Rechnerleistungen anpassbare Programme zum Ersatz der vorher in teurer und umfangreicher Logik-Hardware realisierten Mikrobefehle. Außerdem wurden für alle Modelle des Systems 360 mit unabhängigen Prozessoren gesteuerte Ein- und Ausgabekanäle zur Verbindung von Zentraleinheit und Peripheriegeräten geschaffen. Dabei erlaubten es die auf allen Rechnern des Systems 360 laufenden und insofern preiswerteren Programme, entsprechend den wachsenden Anforderungen innerhalb der Familie aufzusteigen. Zudem hatte man versucht, einen Teil der Software älterer IBM-Rechner auf den Maschinen des Systems 360 lauffähig zu halten, ein Verfahren, was umgekehrt auch bei der Weiterentwicklung des Systems 360 Anwendung fand. Jedenfalls schuf IBM seit der Vorstellung des Systems 360 und der zugehörigen Software einen industriellen Standard, der gleichermaßen zur breiten kommerziellen Nutzung von Rechnern und zur

Sicherung des hohen Marktanteils von IBM beitrag. Gleichzeitig wurde das System /360 auch ein Markstein für die Internationalisierung des Unternehmens, etwa mit Blick auf die Beteiligung der deutschen IBM. So wurde das als Einstiegsrechner für die Rechnerfamilie /360 fungierende Modell 20 im IBM-Labor in Böblingen entwickelt. Dabei wurden zwei grundlegend neue Konzepte verwirklicht: zum einen die genannte Mikroprogrammierung, zum anderen und damit zusammenhängend: vorprogrammierte Diagnose- und Wartungsroutinen. Das System /360 wurde in den folgenden Jahren weiterentwickelt und ergänzt. Insgesamt wurden weltweit etwa 20.000 Einheiten installiert.

Walter Kaiser