



Ingo Köhler, Roman Rossfeld (Hg.)

PLEITIERS UND BANKROTTEURE

*Geschichte des ökonomischen Scheiterns
vom 18. bis 20. Jahrhundert*

campus

Ingo Köhler, Dr. phil., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Georg-August-Universität Göttingen.

Roman Rossfeld, Dr. phil., ist wissenschaftlicher Assistent an der Forschungsstelle für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Universität Zürich.

Ingo Köhler, Roman Rossfeld (Hg.)

Pleitiers und Bankrotteure

Geschichte des ökonomischen Scheiterns
vom 18. bis 20. Jahrhundert

Campus Verlag
Frankfurt/New York

© Campus Verlag GmbH

Gedruckt mit Unterstützung der Geschwister Boehringer Ingelheim Stiftung für Geisteswissenschaften, Ingelheim am Rhein, des Zürcher Universitätsvereins und des Historischen Seminars der Universität Zürich

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-593-39633-0

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2012 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Satz: Marion Jordan, Heusenstamm

Umschlaggestaltung: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlagmotiv: © Images.com/Corbis

Druck und Bindung: CPI buchbücher.de, Birkach

Gedruckt auf Papier aus zertifizierten Rohstoffen (FSC/PEFC).

Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erschienen.

Besuchen Sie uns im Internet: www.campus.de

Inhalt

Vorwort	7
Bausteine des Misserfolgs: Zur Strukturierung eines Forschungsfeldes	9
<i>Ingo Köhler, Roman Rossfeld</i>	
I. Produktiv oder zerstörerisch? Überlegungen zu einer Theorie ökonomischen Scheiterns	
Schöpferische Selbstzerstörung: Unternehmerisches Scheitern in der modernen Wirtschaftstheorie	37
<i>Jan-Otmar Hesse</i>	
Serienpleitier in Seidenstrümpfen oder Pate des französischen Unternehmertums? Erfolg und Misserfolg des Colbertismus im Spiegel der modernen ökonomischen Analyse	60
<i>Florian Schui</i>	
»Failed Clusters« am Oberrhein: Zur Erklärung ökonomischen Scheiterns mit Hilfe von Porters Clustermodell	81
<i>Heike Knortz</i>	
II. Der Fall durchs Netz: Scheitern in der bürgerlichen Wachstumsgesellschaft	
Zwischen Selbstmord und Neuanfang: Das Schicksal von Bankrotteuren im London des 18. Jahrhunderts	107
<i>Margrit Schulte Beerbühl</i>	
Gustave Courbet: Aufstieg und Bankrott eines Künstlerstars im 19. Jahrhundert	129
<i>Christian Saehrendt</i>	

»Er würde, wie man so sagt, kaltgestellt«: Scheitern in kaufmännischen Kooperationen um 1900	153
<i>Julia Laura Rischbieter</i>	

III. Wirtschaftskrisen: Risikomanagement und unternehmerisches Fehlverhalten

Vom Hoffnungsträger zum Politskandal: Aufstieg und Niedergang der »Lucerna Anglo-Swiss Milk Chocolate Co.«, 1904–1911	185
<i>Roman Rossfeld</i>	

Die Feuerwehr als Brandstifter: Silverberg, Flick und der Staat in der Weltwirtschaftskrise	217
<i>Boris Gehlen, Tim Schanetzky</i>	

Havarie der »Schönwetterkapitäne«? Die Wirtschaftswunder-Unternehmer in den 1970er Jahren.	251
<i>Ingo Köhler</i>	

IV. Neuorientierungen: Strukturwandel und technischer Fortschritt als Herausforderungen

»Frau Mode ist launenhaft«: Überlegungen zum Niedergang der Basler Seidenbandindustrie in den 1920er Jahren	287
<i>Roman Wild</i>	

Der »Versager des Jahres«: Marketingorientierung, Corporate Governance und die Krise der Gebrüder Stollwerck AG 1970/71	317
<i>Cathrin Kronenberg, Boris Gehlen</i>	

Hydrobergbau und Stirlingmotor: Gescheiterte Innovationen der 1970er Jahre als Gegenstand einer historischen Fehlschlagsforschung	341
<i>Reinhold Bauer</i>	

»You have to go where the action is«: Der gescheiterte Marktzutritt von Agfa in den USA aus evolutionsökonomischer Sicht	365
<i>Silke Fengler</i>	

Auswahlbibliografie	393
-------------------------------	-----

Autorinnen und Autoren	411
----------------------------------	-----

Vorwort

Der vorliegende Sammelband basiert in weiten Teilen auf überarbeiteten und erweiterten Referaten, die im September 2009 im Rahmen der Tagung »Pleitiers und Bankrotteure: Zur Geschichte des ökonomischen Scheiterns vom 18. bis 20. Jahrhundert« an der Universität Zürich gehalten wurden. Der übergreifende methodische Ansatz der Tagung lautete, ökonomisches Scheitern aus einer historischen Perspektive als interdisziplinäres, wirtschaftliches, soziales und kulturelles Phänomen zu betrachten. Das Forschungsfeld, das damit betreten wurde, ist in vielerlei Hinsicht neu und wurde bislang kaum beachtet. Unterschiedliche Deutungen wirtschaftlichen Scheiterns in der ökonomischen Theorie oder die Entwicklung und Veränderung institutioneller und rechtlicher Rahmenbedingungen standen ebenso auf der Agenda wie Fragen nach kulturellen Aspekten wirtschaftlicher Fehlleistungen oder die Analyse unterschiedlicher Ursachen und Verlaufsformen ökonomischen Scheiterns anhand exemplarischer, zum Teil spektakulärer Einzelfälle.

Für ihre kritischen Fragen und weiterführenden Kommentare zu den einzelnen Beiträgen danken wir den Referentinnen und Referenten sowie Christof Dejung, Alexander Engel, Jan-Otmar Hesse, Christian Kleinschmidt, Christina Lubinski und Margrit Müller sowie – insbesondere für den Schlusskommentar – Hansjörg Siegenthaler. Sie alle haben zu einer lebhaften Diskussion beigetragen, die hoffentlich weitergeführt wird. Im Anschluss an die Tagung wurden die Vorträge auf der Basis eines externen Begutachtungsverfahrens und in mehreren Überarbeitungsstufen zu fertigen Manuskripten ausgearbeitet. Unser Dank geht deshalb nicht nur an die externen Gutachter, sondern auch an die Autorinnen und Autoren, die bereit waren, sich diesem aufwendigen Verfahren zu unterziehen.

Die Finanzierung der Tagung und des Tagungsbandes waren angesichts einer der schwersten Wirtschaftskrisen der letzten Jahrzehnte alles andere als einfach. Zahlreiche Stiftungen und Unternehmen haben ihre Unterstützung

angesichts »klammer« Kassen in der Krise – zum Teil aber auch mit Blick auf das für Unternehmen ungewöhnliche (und größtenteils verdrängte) Thema – abgesagt. Für die großzügige finanzielle Unterstützung der Tagung und des Tagungsbandes danken wir der Schweizerischen Akademie der Geistes- und Sozialwissenschaften, der Hochschulstiftung der Universität Zürich, der Geschwister Boehringer Ingelheim Stiftung für Geisteswissenschaften, dem Historischen Seminar der Universität Zürich sowie dem Zürcher Universitätsverein deshalb ganz besonders. Dem Campus Verlag und hier insbesondere Tanja Hommen und Eik Welker danken wir für die freundliche und konstruktive Zusammenarbeit sowie die Aufnahme des Bandes in das wissenschaftliche Programm.

Göttingen und Zürich im Herbst 2011

Ingo Köhler und Roman Rossfeld

Bausteine des Misserfolgs: Zur Strukturierung eines Forschungsfeldes

Ingo Köhler und Roman Rossfeld

*»Success is going from failure to failure
without losing enthusiasm.«
Winston Churchill*

Ökonomisches Scheitern ist alltäglich. 2005 lag die »Überlebensrate« neu gegründeter Unternehmen in der Schweiz (fünf Jahre nach ihrer Gründung) bei rund 50 Prozent, und im selben Jahr mussten allein in Deutschland und der Schweiz rund 50.000 Unternehmen Insolvenz anmelden.¹ In das Bewusstsein der Öffentlichkeit gelangen diese Fälle allerdings nur, wenn Unternehmenspleiten wie jüngst in der Finanzbranche ganze Volkswirtschaften destabilisieren, Traditionsunternehmen wie Agfa, Barings oder Swissair verschwinden oder unternehmerische Fehlleistungen als Skandale empfunden und medial aufbereitet werden. Auch für die wirtschafts- und kulturhistorische Forschung gilt, dass sie sich bislang nur punktuell und wenig systematisch mit dem Scheitern unterschiedlicher Personen oder Institutionen beschäftigt hat. Dem britischen Historiker Leslie Hannah ist sicherlich recht zu geben, wenn er festhält:

»Skepticism about corporate capabilities is not universal among business historians. The tendency to overemphasize successes (and to rationalize them ex post) [...] is chronically endemic among them, as it is also among businessmen and management consultants.«²

1 Vgl. dazu die Angaben zur Unternehmensdemografie, den Neugründungen, Überlebensraten sowie Betreibungen und Konkursen des Schweizerischen Bundesamtes für Statistik, www.bfs.admin.ch, sowie zu den Verbraucherinsolvenzen (Privatkonkursen) und Insolvenzen von Unternehmen des Statistischen Bundesamtes in Deutschland, www.destatis.de. Für ähnliche, ebenfalls hohe Zahlen vgl. aus historischer Perspektive Stiefel, Dieter, »Im Labor der Niederlagen«: *Konkurspolitik im internationalen Vergleich*, Wien 2008, S. 44 sowie Schierenbeck, Henner, »Überlebenschancen von Unternehmensgründungen in der Zeit von 1945 bis zur Gegenwart«, in: Pohl, Hans (Hg.), *Überlebenschancen von Unternehmensgründungen* (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Beiheft 63), Stuttgart 1991, S. 73–85.

2 Hannah, Leslie, »Marshall's Trees and the Global Forest: Were Giant Redwoods Different?«, in: Lamoreaux, Naomi R./Raff, Daniel M. G./Temin, Peter (Hg.), *Learning by Doing in Markets, Firms, and Countries*, Chicago 1999, S. 253–294, hier S. 254.

Obwohl wirtschaftliche Krisen spätestens seit den siebziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts verstärkt in den Fokus der öffentlichen Wahrnehmung und der historischen Forschung geraten sind, gibt es bis anhin nur wenige Arbeiten zur Geschichte des ökonomischen Scheiterns. Dies ist zum einen auf die schlechte Überlieferungslage zurückzuführen, verschwinden mit dem Scheitern von Unternehmen doch auch häufig ihre Archive. Zum anderen relativieren Begriffe wie »Stagnation« und »Niedergang« in einer auf Erfolg und Fortschritt ausgerichteten Gesellschaft aber auch die Hoffnung auf wachsenden Wohlstand und ökonomische Sicherheit. Im Gegensatz zu den weit verbreiteten Festschriften erfolgreicher Unternehmen erscheint die Beschäftigung mit den Opfern von Restrukturierungs- oder Modernisierungsmaßnahmen als nur wenig attraktiv. Das geringe Interesse an den Pleitiers und Bankrotteuren ist die Kehrseite einer auf Erfolg und Wachstum fokussierten Gesellschaft, in der die Verlierer lediglich zur Inszenierung der Sieger und eines damit verbundenen, angesichts der Fallhöhe umso eindrücklicheren Erfolges erscheinen. Eine »zweckpessimistisch überhöhte Niedergangskonzeption« und die Beschreibung außerordentlicher Schwierigkeiten dient nicht nur in der Unternehmensgeschichte »als Kontrastfolie zu einem Fortschrittsgedanken«³ und der Möglichkeit, diese Schwierigkeiten zu überwinden.

Patrick Fridenson rief schon 2004 dazu auf, die Pleiten auf die Agenda der Unternehmensgeschichte zu setzen, und versprach neue Erkenntnisse über die Funktionsmechanismen des Marktes oder die Gestalt unternehmerischer Risiken.⁴ Mit Ausnahme verschiedener, teilweise auch vergleichend angelegter Arbeiten zur Geschichte des Konkursrechtes und der Insolvenzverwaltung sind die Ursachen, der Verlauf oder die Folgen ökonomischen Scheiterns bisher aber kaum systematisch untersucht worden.⁵ Im Gegensatz

3 Widmer, Paul, »Niedergangskonzeptionen zwischen Erfahrung und Erwartung«, in: Kosselleck, Reinhart/Widmer, Paul (Hg.), *Niedergang: Studien zu einem geschichtlichen Thema* (Sprache und Geschichte, Band 2), Stuttgart 1980, S. 12–30, hier S. 17.

4 Fridenson, Patrick, »Business Failure and the Agenda of Business History«, *Enterprise and Society*, Jg. 5 (2004), S. 562–582.

5 Vgl. dazu Di Martino, Paolo, »The Historical Evolution of Bankruptcy Law in England, the US and Italy up to 1939: Determinants of Institutional Change and Structural Differences«, in: Gratzner, Karl/Stiefel, Dieter (Hg.), *History of Insolvency and Bankruptcy from an International Perspective*, Huddinge 2008, S. 264–280; Coquery, Natascha/Praquin, Nicolas, »Règlement des faillites et pratiques judiciaires. De l'entre-soi à l'expertise du syndic (1673–1889)«, *Histoire & Mesure*, Jg. 23 (2008), S. 43–83; Hansen, Bradley A./Eschelbach Hansen, Mary, »Path Dependence in the Development of U.S. Bankruptcy Law, 1880–1938«, *Journal of Institutional Economics*, Jg. 3 (2007), S. 203–225; Sgard, Jérôme, »Do

zu Dutzenden von Lehr- und Handbüchern über ökonomischen Erfolg sind die häufig aus der englischsprachigen Forschung stammenden Arbeiten zur Geschichte des ökonomischen Scheiterns nach wie vor Mangelware. Mit Blick auf die neuere Forschung sind insbesondere die 2008 erschienene Monografie von Dieter Stiefel zur Entwicklung der Konkurspolitik im internationalen Vergleich sowie die 2005 publizierte Arbeit von Scott Sandage zur Geschichte des Scheiterns in den USA zu nennen.⁶ Aus ökonomischer Perspektive ist die ebenfalls 2005 erschienene, inzwischen mehrfach neu aufgelegte und neoklassische Argumente stark kritisierende Monografie von Paul Ormerod *Why Most Things Fail. Evolution, Extinction and Economics*⁷ zu erwähnen. Hinzu kommen für die Unternehmensgeschichte der 2008 von Karl Gratzer und Dieter Stiefel herausgegebene Sammelband *History of Insolvency and Bankruptcy from an International Perspective*, ein wichtiger, von Leslie Hannah publizierter Artikel zum Scheitern von Großunternehmen von 1999 sowie die bereits etwas älteren, von Philippe Jobert und Michael Moss beziehungsweise Jagdeep Bhandari und Lawrence Weiss herausgegebenen Sammelbände aus den Jahren 1990, 1995 und 1996.⁸ Während sich

legal origins matter? The case of bankruptcy laws in Europe 1808–1914«, *European Review of Economic History*, Jg. 10 (2006), S. 389–419; Di Martino, Paolo, »Approaching Disaster. Personal Bankruptcy Legislation in Italy and England, c. 1880–1939«, *Business History*, Jg. 47 (2005), S. 23–43; Stiglitz, Joseph E., »Bankruptcy Laws: Basic Economic Principles«, in: Claessens, Stijn u.a. (Hg.), *Resolution of Financial Distress. An International Perspective on the Design of Bankruptcy Laws*, Washington D. C. 2001, S. 1–24; Lester, V. Markham, *Victorian Insolvency. Bankruptcy, Imprisonment for Debt and Company Winding-Up in Nineteenth-Century England*, Oxford 1995 sowie mit Blick auf die Entwicklung in Deutschland bis um 1900: Breßler, Steffen, *Schuld knechtschaft und Schuld turm. Zur Personalexekution im sächsischen Recht des 13.–16. Jahrhunderts*, Berlin 2004 und Meier, Anke, *Die Geschichte des deutschen Konkursrechts, insbesondere die Entstehung der Reichskonkursordnung von 1877*, Frankfurt a. M. 2003.

6 Stiefel, Dieter, »Im Labor der Niederlagen« [wie Anm. 1]; Sandage, Scott A., *Born Losers: A History of Failure in America*, Cambridge 2005. Zur Erfolgsfaktorenforschung vgl. Nicolai, Alexander/Kieser, Alfred, »Trotz eklatanter Erfolglosigkeit – die Erfolgsfaktorenforschung weiter auf Erfolgskurs«, *Die Betriebswirtschaft*, Jg. 62 (2002), S. 579–596.

7 Ormerod, Paul, *Why Most Things Fail. Evolution, Extinction and Economics*, London 2005.

8 Hannah, »Marshall's Trees« [wie Anm. 2], S. 253–294; Gratzer, Karl/Stiefel, Dieter (Hg.), *History of Insolvency and Bankruptcy from an International Perspective*, Huddinge 2008; Bhandari, Jagdeep S./Weiss, Lawrence A. (Hg.), *Corporate Bankruptcy. Economic and Legal Perspectives*, Cambridge 1996; Jobert, Philippe/Moss, Michael (Hg.), *Naissance et mort des entreprises en Europe XIXe–XXe siècles*, Dijon 1995; dies. (Hg.), *The Birth and Death of Companies. An Historical Perspective*, London 1990. Der 2010 erschienene Sammelband Pechlaner, Harald u. a. (Hg.), *Scheitern. Die Schattenseite unternehmerischen Handelns. Die Chance zur Selbsterneuerung*, Berlin 2010, argumentiert kaum historisch. Mit Blick auf die

Bhandari und Weiss weniger für das Scheitern von Unternehmen selbst, sondern hauptsächlich für ihre Rettung, die Chancen und Kosten der »corporate reorganization« interessieren, beschäftigen sich Moss und Jobert ausgehend von der Vorstellung unternehmerischer Lebenszyklen – »the birth and death of companies« – insbesondere mit einer historischen »demography of enterprises«. Ergänzt werden diese Arbeiten durch verschiedene neuere, hauptsächlich in den letzten Jahren erschienene Publikationen zur Geschichte von Bankenpleiten und Finanzkrisen⁹ sowie mehrere, insbesondere aus Deutschland, England und den USA stammende Arbeiten zur Geschichte des ökonomischen Scheiterns in der Frühen Neuzeit.¹⁰

ältere deutschsprachige Literatur sind insbesondere zu nennen: Pohl, Hans (Hg.), *Überlebenschancen von Unternehmensgründungen* [wie Anm. 1]; Gehrman, Friedhelm, *Konkurse im Industrialisierungsprozess Deutschlands, 1810–1913*, Münster 1973 und Hahn, Gerhard, *Ursachen von Unternehmensmisserfolgen (besonders im rheinischen Industriebezirk)*, Köln 1958. Informativ, aber aus einer mehr populärwissenschaftlichen Perspektive: Haig, Matt, *Die 100 größten Marken-Flops*, Landsberg 2004; Schmech, Klaus, *Die 55 größten Flops der Wirtschaftsgeschichte. Krimis, Krisen, Kuriositäten*, Wien 2002 sowie Rasch, Harold, *Unternehmer und Manager: Wie man Erfolge macht und wie man scheitern kann. Die Lehren aus Leben und Werk von 25 Prominenten*, Stuttgart 1967.

9 Vgl. dazu exemplarisch Braunberger, Gerald/Fehr, Benedikt (Hg.), *Crash. Finanzkrisen gestern und heute*, Frankfurt a. M. 2008; Duckenfield, Mark (Hg.), *History of Financial Disasters, 1763–1995*, 3 Bde., London 2006; Kindleberger, Charles P., *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crisis*, New York 2006 sowie Körnert, Jan, »Die Krisen des Bankhauses Baring 1890 und 1995. Ein Beitrag zur Analyse ihrer Ursachen, Abläufe und Folgen«, *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, Jg. 45 (2000), S. 205–224.

10 Vgl. dazu Safley, Thomas Max, »Business Failure and Civil Scandal in Early Modern Europe«, *Business History Review*, Jg. 83 (2009), S. 35–60; ders., »Staatsmacht und geschäftliches Scheitern. Der Bankrott der Handelsgesellschaft Ambrosius und Hans, Gebrüder Höchstetter, und Mitverwandte im Jahr 1529«, *Österreichische Zeitschrift für Geschichtswissenschaften*, Jg. 19 (2008), S. 36–55; Häberlein, Mark, »Der Fall d'Angelis: Handelspraktiken, Kreditbeziehungen und geschäftliches Scheitern in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts«, in: Häberlein, Mark/Kech, Kerstin/Staudenmaier, Johannes (Hg.), *Bamberg in der Frühen Neuzeit. Neue Beiträge zur Geschichte von Stadt und Hochstift*, Bamberg 2008, S. 173–198; ders., »Firmenbankrotte, Sozialbeziehungen und Konfliktlösungsmechanismen in süddeutschen Städten um 1600«, *Österreichische Zeitschrift für Geschichtswissenschaften*, Jg. 19 (2008), S. 10–35; Gratzner, Karl, »Default and Imprisonment for Debt in Sweden. From the Lost Chances of a Ruined Life to the Lost Capital of a Bankrupt Company«, in: Gratzner/Stiefel (Hg.), *History of Insolvency and Bankruptcy* [wie Anm. 8], S. 16–60; Schulte Beerbühl, Margrit, »The Risk of Bankruptcy among German Merchants in Eighteenth-Century England« in: Gratzner/Stiefel (Hg.), *History of Insolvency and Bankruptcy* [wie Anm. 8], S. 62–82; Mann, Bruce H., *Republic of Debtors. Bankruptcy in the Age of American Independence*, Cambridge 2002; Balleisen, Edward J., *Navigating Failure: Bankruptcy and Commercial Society in Antebellum America*, Chapel Hill 2001; Safley, Thomas Max, »Bankruptcy: Family and Finance in Early Modern Augs-

Methodisch und für die praktische Forschungsarbeit bedeutet die semantische Dichotomie von Erfolg und Misserfolg zunächst, dass sowohl die ökonomische Theorie als auch die zahlreich angebotenen Lehrbücher, Ratgeber und Erfolgsrezepte – gegen den Strich gelesen – wertvolle Hinweise zu den Ursachen ökonomischen Scheiterns geben können: Gelten eine hohe Fachkompetenz, innovative Produkte oder intakte Netzwerke üblicherweise als Erfolgsfaktoren, können ungenügendes Fachwissen, veraltete Produkte, eine fehlende oder zu enge Vernetzung umgekehrt auch als Bausteine des Misserfolgs gedeutet werden. Ökonomischer Erfolg oder Misserfolg sind aus dieser Perspektive lediglich zwei Seiten derselben Medaille – oder wie Hansjörg Siegenthaler es mit Blick auf die stabilisierende oder destabilisierende Funktion von Netzwerken formuliert hat: »Ohne Verstrickung ist die Vernetzung nicht zu haben.«¹¹ Mit Blick auf die Relevanz des Untersuchungsgegenstandes wäre ökonomisches Scheitern aus dieser Perspektive nicht mehr als eine inverse, nur schlecht verkäufliche Heldengeschichte und damit auch als Untersuchungsgegenstand obsolet. Weshalb also ist es »heuristisch fruchtbar, einer Kriegsgeschichte der Sieger eine Kriegsgeschichte der Verlierer gegenüberzustellen«¹²? Abgesehen von der bis heute anhaltenden Exklusion wahlweise »arbeits scheuer« oder »unproduktiver« Verlierer aus einer zunehmend global agierenden Marktwirtschaft, ist hier insbesondere auf die unterschiedlichen Strategien zur Bewältigung ökonomischen Scheiterns hinzuweisen: Nicht untersucht werden können aus einer Perspektive der Sieger die gesellschaftlichen Reaktionsformen und kulturellen Deutungsmuster sowie der in verschiedenen Ländern unterschiedliche Umgang mit dem Scheitern und den Gescheiterten. Zugleich ermöglicht ein Blick auf das Scheitern auch Einblicke in die Grenzen der Funktionsfähigkeit, die Schwierigkeiten bei der Regulierung von Märkten oder sogar vollständiges Marktversagen sowie in die daraus entstehenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Folgekosten. Während Kunst und Literatur sich immer wieder intensiv mit diesen The-

burg«, *Journal of European Economic History*, Jg. 29 (2000), S. 53–75; Hoppit, Julian, *Risk and Failure in English Business 1700–1800*, Cambridge 1987 sowie Duffy, Ian P. H., *Bankruptcy and Insolvency in London During the Industrial Revolution*, New York 1985.

11 Hansjörg Siegenthaler in seinem Schlusskommentar zur Tagung »Pleitiers und Bankrotteure« vom 03./04.09.2009 an der Universität Zürich. Zur Bedeutung von Netzwerken vgl. auch Fors, Jeanette, »A Network Perspective on Bankruptcies, Mergers and Acquisitions«, in: Gratzler/Stiefel (Hg.), *History of Insolvency and Bankruptcy* [wie Anm. 8], S. 215–237 sowie 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.

12 Siegenthaler, Hansjörg [wie Anm. 11].

men beschäftigt haben, fehlt eine vergleichbare Auseinandersetzung mit dem Scheitern in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte bis heute weitgehend.

Von der »schöpferischen Zerstörung« zur evolutorischen Ökonomik: Scheitern in der ökonomischen Theorie

Auch in der (neoklassischen) Ökonomie hat das Scheitern lange Zeit kaum Beachtung gefunden und wurde – mit Blick auf konjunkturelle Schwankungen – primär als Sanktion interpretiert. Mit der Insolvenz bestraft der Wettbewerb uneffektive, unproduktive oder wenig innovative Marktteilnehmer. Sicher am bekanntesten und bis heute weit verbreitet ist die letztlich einem Fortschrittsparadigma verpflichtete Vorstellung »produktiven« – und damit auch relativen – Scheiterns beziehungsweise der »schöpferischen Zerstörung« Joseph A. Schumpeters (1883–1950).¹³ Der stetige Prozess des Verdrängens ehemals erfolgreicher Unternehmer durch innovative Nachahmer und Konkurrenten wird hier als natürliche Gesetzmäßigkeit und zentraler Antrieb des wirtschaftlichen Wachstums begriffen. Ökonomisches Scheitern wird auf mangelnde Innovationskraft zurückgeführt und ist die Kehrseite eines Fortschritts, der immer auch Verlierer produziert. Die Wirtschaftsgeschichte ist voll von fehlgeschlagenen Innovationen oder unverkäuflichen Produkten, die im Markt nie erfolgreich waren.

Unternehmen durchleben »Lebenszyklen« der Gründung, des Erfolgs, des Bedeutungsverlustes und des Sterbens – jeweils in Abhängigkeit von der schwindenden Dynamik ihrer Produkt- und Prozessinnovationen sowie dem Aufstieg ihrer Konkurrenten.¹⁴ Für erfolgreiche Unternehmen besteht das Risiko gerade darin, risikoavers zu werden und angesichts ihres Erfolges zu glauben, sich nicht mehr wandeln zu müssen. Unternehmen scheitern insbesondere in Expansionsphasen »nicht trotz Planung, sondern häufig gerade wegen ihr«¹⁵ und der damit verbundenen Pfadabhängigkeiten. Der funktion-

13 Schumpeter, Joseph A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig 1912.

14 Zur Vorstellung von Lebenszyklen und den damit verbundenen analytischen Schwierigkeiten (durch sehr unterschiedliche Lebensdauern von Unternehmen) vgl. auch Nenadic, Stana, »The life-cycle of firms in late nineteenth century Britain«, in: Jobert/Moss (Hg.), *The Birth and Death of Companies* [wie Anm. 8], S. 181–195.

15 Willenbrock, Harald, »Zum Glück gescheitert«, *NZZ Folio, Grandios Gescheitert. Helden der anderen Art*, Juli (2010), S. 32–35, hier S. 33. Johann Risak und Alexander Kern kommen zur Einschätzung, dass auch Exzellenz ein »Ablaufdatum« habe und von Zeit zu Zeit

nierende Markt reinigt sich dabei selbst – und die Auslese hat auch einen Zeitpunkt: den Abschwung. In der Krise, so Werner Sombart 1902, findet »eine Musterung unter den Unternehmern und den Unternehmungen statt: nur die Kräftigen bleiben am Leben, alles Morsche, Faule, Schwächliche, das in den Aufschwungzeiten mitgeschwommen war, verschwindet; das Tüchtige, Lebensfähige wird erhalten.«¹⁶ Zugleich ist wirtschaftlicher Fortschritt ohne die Leistung gescheiterter Unternehmer – und die damit verbundenen Lernprozesse – nicht denkbar und Misserfolg beim Eingehen unternehmerischer Risiken durchaus verdienstvoll.¹⁷ Rolf Walter hat betont, dass es zu jedem Zeitpunkt ein »Standardniveau an Krise« gebe und wirtschaftlicher Wettbewerb nicht in einem »Gleichgewichtszustand« (das heißt nicht ohne Druck) entstehe. Pleiten sind aus dieser Perspektive ein Teil der inhärenten Logik des Systems, in dem die Möglichkeit persönlichen oder institutionellen Scheiterns angesichts des permanenten Wettbewerbs, einer offenen Zukunft, begrenzter Planbarkeit und Instabilität wirtschaftlicher Entwicklung immer schon angelegt ist.¹⁸ Für viele neoklassische Volkswirte war der Prozess wettbewerbsorientierter Auslese so selbstverständlich, dass es sich kaum lohnte, einen näheren Blick darauf zu werfen. Alfred Marshall (1842–1924) verglich Unternehmensinsolvenzen in seinem Buch *Principles of Economics* 1890 »with the rise and fall of the trees in the forest. One did not need to know the individual histories of the trees in order to analyse the forest as a whole.«¹⁹ Ökonomisches Scheitern wurde hier – wenige Jahre nach der Gro-

eine Destabilisierung »zur Wiederherstellung der Beweglichkeit« erfordere. Vgl. dazu Risak, Johann/Kern, Alexander, »Auf den Spuren der ›Verlierer‹«, in: Pechlaner u. a. (Hg.), *Scheitern*. [wie Anm. 8], S. 11–50, hier S. 47.

16 Sombart, Werner, *Der moderne Kapitalismus*, Bd. 3, Leipzig 1902, S. 585.

17 Aus dieser Perspektive sind auch die Fähigkeit zur *Resilienz*, sich nach Niederlagen wieder aufzurichten, und die Bereitschaft, aus Fehlern zu lernen, wichtige Faktoren für unternehmerischen Erfolg. Die Forschung hat inzwischen mehrfach bestätigt, dass der produktive Umgang mit Fehlschlägen, Beharrlichkeit und eine hohe Frustrationstoleranz wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Innovationstätigkeit sind. Gerade Krisen sind häufig der Ausgangspunkt von (erzwungenen) Neuorientierungen, Lernprozessen und Innovationen – oder allgemein formuliert: »Not macht erfinderisch«. Vgl. dazu ausführlicher Stechhammer, Brigitte, »Unternehmen brauchen eine Kultur des Scheiterns«, in: Pechlaner u. a. (Hg.), *Scheitern* [wie Anm. 8], S. 193–206, hier S. 198–200 und Walter, Rolf, »Krise und Neuerung in wirtschafts- und unternehmenshistorischer Perspektive«, *Scripta Mercaturae, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Jg. 29 (1995), S. 1–13.

18 Walter, »Krise und Neuerung« [wie Anm. 17], S. 4. Vgl. dazu auch Siegenthaler, Hansjörg, *Regelvertrauen, Prosperität und Krisen: die Ungleichmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens*, Tübingen 1993.

19 Marshall, Alfred, zit. nach Stiefel, *Im Labor der Niederlagen* [wie Anm. 1], S. 53.

ßen Depression – rhetorisch geschickt als ein natürliches, durch Lebenszyklen des Werdens und Vergehens geprägtes Phänomen beschrieben, das zwar einzelne Marktteilnehmer, nicht aber den Markt als Ganzes betrifft.

Unabhängig davon, dass durch die Entwicklung immer größerer, multinationaler Unternehmen einige Bäume – wie wir inzwischen wissen – systemrelevant beziehungsweise »too big to fail« sein können, gibt es aber gute Gründe, sich auf einer breiteren theoretischen Basis mit dem Phänomen des Scheiterns zu beschäftigen. Für Paul Ormerod basiert der ökonomische Mainstream nach wie vor auf der Vorstellung von »stability, order and equilibrium«, während die wirtschaftliche Realität von »constant change, evolution and disequilibrium«²⁰ geprägt sei. Über Schumpeters Modellvorstellungen hinaus sind insbesondere neuere Ansätze von der Neuen Institutionenökonomie über die Theorie komplexer Systeme (und damit verbundene Emergenzen) bis zur Evolutionsökonomie und der Bedeutung von Pfadabhängigkeiten oder Selektionsprozessen auf ihre Ergiebigkeit für ein besseres Verständnis ökonomischen Scheiterns zu testen.²¹ Vier Punkte scheinen uns mit Blick auf die ökonomische Theorie dabei besonders wichtig zu sein: Erstens reicht vollständiger Wettbewerb im Sinne völliger Transparenz und rational handelnder Akteure als ein zu mechanistisches Erklärungsmodell für ökonomisches Scheitern nicht aus. Der Marktaustritt oder persönliche Bankrott sind letzte Symptome, aber keine Ursachen des Scheiterns. Wie kommt es aber überhaupt zu mangelnder Innovationskraft, geringer Produktivität oder ungenügender Liquidität? Warum sind Unternehmen nicht innovativ oder erfolglos mit ihrem Produktsortiment und ihren strategischen Entscheidungen?

Zweitens sind Unternehmen keine neoklassische *black box*, sondern vielmehr soziale Systeme oder »Organismen«²². Die Organisationstheorie, die Neue Institutionen- und Evolutionsökonomie geben uns zahlreiche Hinwei-

20 Ormerod, *Why Most Things Fail* [wie Anm. 7], S. VI.

21 Vgl. dazu exemplarisch Nelson, Richard R., »Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change«, in: Ortman, Günther/Sydow, Jörg/Türk, Klaus (Hg.), *Theorien der Organisation. Die Rückkehr der Gesellschaft*, 2. Aufl., Wiesbaden 2000, S. 81–123 oder Malik, Fredmund, *Strategie des Managements komplexer Systeme. Ein Beitrag zur Management-Kybernetik evolutionärer Systeme*, Neuausgabe, 10. Aufl., Bern 2008.

22 Die Evolutionsökonomie beschreibt Unternehmen als Organismen mit einmaligen, auf früheren Lernprozessen basierenden Routinen, Fähigkeiten und Erfahrungen, einem »genetischen Code«, der zu Pfadabhängigkeiten und – im negativen Fall – zu Anpassungsprozessen verhindernden »lock-in«-Effekten führen kann. Vgl. dazu Berghoff, Hartmut, *Moderne Unternehmensgeschichte. Eine themen- und theorieorientierte Einführung*, Paderborn 2004, S. 54f. sowie Walter, Rolf, »Evolutorische Wirtschaftsgeschichte. Zum Verhältnis

se darauf, die Ursachen für das Scheitern nicht nur in *exogenen*, sondern auch *endogenen* Entwicklungen zu suchen; Versagen am Markt also mit dem Versagen der Organisation oder der in ihr handelnden Akteure zu ergänzen. Gemäß der neoklassischen Theorie stets rationale Handlungs- und Entscheidungsprozesse können vielfach gestört werden: Die schwierige Antizipation einer nach vorne offenen Zukunft oder die (unkoordinierten) Entscheidungen Millionen anderer Marktteilnehmer, über die kaum oder nur wenige Informationen verfügbar sind, sind hier ebenso zu nennen wie Kommunikationsprobleme, begrenzte Handlungsoptionen aufgrund historisch gewachsener Pfadabhängigkeiten oder unterschiedliche Managementkulturen. »Das haben wir schon immer so gemacht!«, ist eine verbreitete, auf Tradition und Reputation sowie die Selbstbestätigung bisherigen Handelns abzielende Formulierung, die eine Anpassung an neue Herausforderungen erschwert.²³ Wichtig ist aus dieser Perspektive die »Emanzipation von Kommunikationsroutinen« und der Versuch, »Kommunikationschancen nicht bloß zu nutzen, sondern erfolgsträchtig zu gestalten, die Bilder künftiger Handlungschancen in Prozessen kommunikativen Lernens zu präzisieren«.²⁴

Drittens ist der Markt keine automatisch funktionierende und vollständig transparente Sanktions- und Belohnungsmaschine. Er ist vielmehr ein Feld, auf dem verschiedene Akteure – Individuen oder Unternehmen – mit eigenem oder fremdem Kapital Transaktionen durchführen. Diese sind stets in die Zukunft gerichtet und bergen damit Risiken in sich. Die Informationen und Instrumente, mit denen die Akteure diese Unsicherheit reduzieren können, sind zwangsläufig unvollständig, und das dem »homo oeconomicus« in der neoklassischen Theorie unterstellte rationale Handeln ist immer nur scheinbar und begrenzt möglich. Peter L. Bernstein hat mit Blick auf die Geschichte sowie die Chancen und Grenzen des Risikomanagements und

von Wirtschaftsgeschichte und Evolutorischer Ökonomik«, *Wirtschafts-Studium*, Jg. 26 (1997), S. 75–79.

23 Vgl. dazu ausführlicher Casson, Mark/Wadeson, Nigel, »Information Costs, Protocols and the Boundaries of the Firm«, in: Dow, Sheila C./Earl, Peter E. (Hg.), *Contingency, Complexity and the Theory of the Firm. Essays in Honour of Brian Loasby*, Bd. 2, Cheltenham 1999, S. 14–39; Casson, Mark, »Cultural Determinants of Economic Performance«, *Journal of Comparative Economics*, 17 (1993), S. 418–442; Tanner, Jakob, »Kultur in den Wirtschaftswissenschaften und kulturwissenschaftliche Interpretationen ökonomischen Handelns«, in: Jaeger, Friedrich/Rüsen, Jörn (Hg.), *Handbuch der Kulturwissenschaften*, Bd. 3, Stuttgart 2004, S. 195–215 sowie Plumpe, Werner, »Das Unternehmen als soziale Organisation. Thesen zu einer erneuerten historischen Unternehmensforschung«, *Akkumulation*, Heft 11 (1998), S. 1–7.

24 Hansjörg Siegenthaler [wie Anm. 11].

der Risikosteuerung treffend festgehalten: »Die Vergangenheit tut uns selten den Gefallen mitzuteilen, wann die Zukunft Unberechenbarkeit bringen wird.«²⁵ Alle Pläne und Strategien, um Probleme zu lösen, Risiken zu umgehen und Gewinne zu erwirtschaften, basieren letztlich auf einer offenen, immer nur imaginierten Zukunft. Erfolg oder Scheitern sind aufgrund der Komplexität der Systeme und der Undurchschaubarkeit der handelnden Akteure wesentlich zufälliger und viel stärker von Kontingenzen, passenden oder unpassenden Zeitpunkten abhängig als wir glauben: »Scheitern ist aus der retrospektiven Perspektive erklärbar, nicht aber prospektiv sicher vermeidbar.«²⁶ Das Problem der »bounded rationality« und die insbesondere von den *behavioral economics* betonte Möglichkeit irrationalen Handelns (bis hin zu kriminellen Machenschaften) müssen wir zumindest mitdenken, wenn wir über ökonomisches Scheitern nachdenken.²⁷

Viertens sollten im Gegensatz zur neoklassischen Sicht neben den Akteuren insbesondere Strukturen und Prozesse stärker ins Blickfeld genommen werden. Scheitern beruht häufig nicht auf einer einzelnen Fehlentscheidung, einem singulären, klar festzumachenden Ereignis. Die Gründe sind meist multidimensional, und im Gegensatz zu unerwartet eintretenden Unglücksfällen oder Katastrophen gibt es einen Weg in die Handlungsunfähigkeit, auf dem versucht wird, die Probleme durch Gegenmaßnahmen zu lösen. Gelingt dies nicht, folgt eine Marktaustritts- oder Transformationsphase, in der die Insolvenz, ein Vergleich oder Verkauf eintritt. Häufig ist ein Konkurs aber nicht das Ende eines Unternehmens, sondern der Beginn eines neuen Lebens »nach dem Tod«, mit dem sich heute verschiedene Branchen beschäftigen, die Unternehmen durch Restrukturierung, Sanierung oder *asset strip-*

25 Bernstein, Peter L., *Wider die Götter. Die Geschichte der modernen Risikogesellschaft*, 5. Aufl., Hamburg 2007, S. 421.

26 Bauer, Reinhold, *Gescheiterte Innovationen. Fehlschläge und technologischer Wandel*, Frankfurt a. M. 2006, S. 312. Vgl. dazu auch Stiefel, *Im Labor der Niederlagen* [wie Anm. 1], S. 46f. Zur Bedeutung des Zufalls und dem Problem der Unberechenbarkeit wirtschaftlicher Entwicklung vgl. Taleb, Nassim Nicholas, *Der Schwarze Schwan. Die Macht höchst unwahrscheinlicher Ereignisse*, München 2008 sowie Hampe, Michael, *Die Macht des Zufalls. Vom Umgang mit dem Risiko*, 2. Aufl., Berlin 2007.

27 Zur Bedeutung irrationaler Elemente wie unreflektierte Instinkte, Emotionen oder »Herdenverhalten« für die wirtschaftliche Entwicklung vgl. ausführlicher und an Überlegungen von Keynes anschließend Akerlof, George A./Shiller, Robert J., *Animal Spirits. How Human Psychology drives the Economy, and why it matters for Global Capitalism*, Princeton 2009. Zum Moment des Thrills, der Lust am Risiko und einer »notwendigen Irrationalität« in der Spekulation vgl. auch Stäheli, Urs, »Der Genuss des Risikos. Stationen einer Kulturgeschichte der spektakulären Börsenspekulation und ihrer populären Kritik«, *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 262, Samstag/Sonntag, 08./09.2008, S. B3.

ping (das Recycling von Unternehmensteilen) aufzufangen versuchen. In der Wirtschaftsgeschichte gibt es zahlreiche Beispiele für Innovationen, die zunächst scheiterten, unter veränderten Marktbedingungen später jedoch Erfolg hatten. Untersucht werden sollten deshalb nicht nur die dem Scheitern häufig in Form einer Krise vorausgehenden Ursachen, sondern auch die daran anschließende Bewältigung des Misserfolgs, der soziale, institutionelle und kulturelle Umgang mit den Pleitiers und Bankrotteuren. Scheitern ist aus dieser Perspektive häufig relativ, wie auch ein Blick auf die bereits erwähnten Beispiele verdeutlicht. Hier findet man Unternehmen, die mit der Insolvenz vollständig vom Markt verschwunden sind, aber auch Firmen, deren materielle Substanz oder immaterieller Goodwill – teilweise umstrukturiert und neu formiert – unter veränderten Besitz- und Leitungsverhältnissen weiterexistieren. Ökonomisches Scheitern ist oft kein singuläres Ereignis, sondern lediglich eine (für die Betroffenen schmerzhaft) Phase in einem umfassenderen Wertschöpfungsprozess; und aus dieser Perspektive ist der Konkurs auch ein Gewinn: »das Ende von untragbaren finanziellen Anspannungen, die Schaffung von klaren Verhältnissen und die Umleitung von wirtschaftlichen Ressourcen, Kapital, Anlagen, Know-how und Arbeitskraft zu wieder gewinnbringender Verwendung«.²⁸

Im 20. Jahrhundert – gerade aber in jüngster Zeit – scheint dieser strikt auf die »Nachsorge« fokussierte Umgang mit dem Scheitern noch um eine prophylaktische, auf die »Vorsorge« ausgerichtete Perspektive ergänzt worden zu sein. Allgemein formuliert geht es dabei um die Gewinnung von »vertrauensrelevanten Daten«, Informationen, die eine Unterscheidung von »berechtigtem und blindem Vertrauen«²⁹ erlauben. Schärfere Bilanzierungsvorschriften, detaillierte Risikoanalysen und ein immer differenzierteres Controlling, aber auch externe Unternehmensberater, Rating-Agenturen, Trendscouts oder wirtschaftliche und psychologische Ratgeberliteratur haben einen regelrechten Boom erlebt – und möglicherweise die gesellschaftliche Bewertung ökonomischen Scheiterns verändert.³⁰ Auf der persönlichen

28 Stiefel, *Im Labor der Niederlagen* [wie Anm. 1], S. 19.

29 Berghoff, Hartmut, »Die Zähmung des entfesselten Prometheus? Die Generierung von Vertrauenskapital und die Konstruktion des Marktes im Industrialisierungs- und Globalisierungsprozess«, in: ders./Vogel, Jakob (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels*, Frankfurt a. M. 2004, S. 143–168, hier S. 156f.

30 Vgl. dazu Nützenadel, Alexander, »Die Vermessung der Zukunft: Empirische Wirtschaftsforschung und ökonomische Prognostik nach 1945«, in: Hartmann, Heinrich/Vogel, Jakob (Hg.), *Zukunftswissen. Prognosen in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft seit 1900*, Frankfurt a. M. 2010, S. 55–75. Zur Beraterbranche vgl. McKenna, Christopher, *The*

Ebene ist hier auf die hauptsächlich aus dem amerikanischen Raum stammende *self-help*- und *empowerment*-Literatur zu verweisen, angefangen mit Dale Carnegies 1937 erstmals erschienenem und inzwischen millionenfach verkauftem Bestseller *Wie man Freunde gewinnt. Die Kunst beliebt und einflussreich zu werden*.³¹ *Empowerment* zielt dabei auf die »Förderung der Problemlösungskompetenz«, oder wie es Ulrich Bröckling mit Blick auf den »Imperativ des Markterfolges« etwas kritischer formuliert hat: »Persönliches Wachstum und das der Firma, der Kampf um individuelle Autonomie und der gegen die Pleite sollen zusammenfallen.«³² Insgesamt lässt sich parallel zur fortschreitenden Globalisierung, Dynamisierung und Individualisierung in der »Risikogesellschaft« nicht nur ein Wandel hin zu einer stärker amerikanischen, an einem *trial-and-error*-Modell orientierten Kultur des Scheiterns beobachten, sondern auch die Ausbildung eines immer breiteren Versicherungsschutzes – der Aufstieg der Versicherungswirtschaft im 19. und 20.

World's newest Profession: Management Consulting in the Twentieth Century, New York 2006 und Plumpe, Werner, »Nützliche Fiktionen? Der Wandel der Unternehmen und die Literatur der Berater«, in: Reitmayer, Morten/Rosenberger, Ruth (Hg.), *Unternehmen am Ende des »goldenen Zeitalters«. Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive*, Essen 2008, S. 251–270. Zur Bedeutung von Rating-Agenturen und externen Kontrollen vgl. Berghoff, Hartmut, »Markterschließung und Risikomanagement. Die Rolle der Kreditauskunfteien und Rating-Agenturen im Industrialisierungs- und Globalisierungsprozess des 19. Jahrhunderts«, *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Jg. 92 (2005), S. 141–162 sowie Henning, Friedrich-Wilhelm, »Die externe Unternehmensprüfung in Deutschland vom 16. Jahrhundert bis zum Jahre 1931«, *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Jg. 77 (1990), S. 1–28.

31 Zur insbesondere in den USA traditionsreichen Ratgeberliteratur vgl. exemplarisch Carnegie, Dale, *Wie man Freunde gewinnt: Die Kunst beliebt und einflussreich zu werden*, München 2004; Koch-Linde, Brigitta, »Armut ist geistige Krankheit. Lebenshilfeliteratur in der Bundesrepublik Deutschland«, in: König, Helmut (Hg.), *Politische Psychologie heute*, Opladen 1988, S. 333–347 sowie dies., *Amerikanische Tagträume. Success und Self-Help Literatur der USA*, Frankfurt a. M. 1984.

32 Bröckling, Ulrich, »You are not responsible for being down, but you are responsible for getting up. Über Empowerment«, *Leviathan*, Jg. 31 (2003), S. 323–344, hier S. 328 und S. 338f. Vgl. dazu auch ders., »Jeder könnte, aber nicht alle können. Konturen des unternehmerischen Selbst«, *Mittelweg 36*, Jg. 11 (2002), S. 6–26 sowie aus geschlechtsspezifischer Perspektive ders., »Das unternehmerische Selbst und seine Geschlechter. Gender-Konstruktionen in Erfolgsratgebern«, *Leviathan*, Jg. 30 (2002), S. 175–194. Kritisch gegenüber dem – gerade für Verlierer nicht immer einfach umzusetzenden – positiven Denken als »säkulares Dogma« und »Machtmittel« vgl. auch Daum, Matthias, »Lächle! Wie das positive Denken zur Ideologie wurde«, *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 31, Montag, 7.02.2011, S. 38.

Jahrhundert.³³ Hartmut Berghoff hat allerdings zu Recht darauf hingewiesen, dass es naiv wäre, »dem Kapitalismus eine Heldengeschichte zunehmender Stabilität andichten zu wollen«. Expertensysteme können auch dort Sicherheit suggerieren, wo sie unmöglich beziehungsweise unbegründet ist; Ratings basieren lediglich auf »retrospektiven Erfahrungswerten« und gerade in den Bilanzierungsvorschriften zeigt sich nicht zuletzt ein Wettbewerb zwischen einer »Verschärfung der Vorschriften« und einer »Verfeinerung der Verschleierungstechniken«³⁴. Erst kürzlich hat auch Gerhard Schwarz in der *Neuen Zürcher Zeitung* unter dem bezeichnenden Titel »Chaos, Ordnung und Machbarkeitswahn« darauf hingewiesen, dass die Marktwirtschaft »ein permanenter Suchprozess mit vielen Irrungen und Wirrungen« sei. Schwarz sprach von der »konstruktivistischen Hybris« vieler Politiker, Manager und Unternehmer und forderte – aus einer neoliberalen Perspektive – mehr »Mut zur wirtschaftspolitischen Demut« und genügend Flexibilität, »um mit den Unvorhersehbarkeiten der Welt zu Rande zu kommen«.³⁵

Fragestellungen und Untersuchungsperspektiven

Neben den unterschiedlichen Deutungen wirtschaftlichen Scheiterns in der ökonomischen Theorie sehen wir im Wesentlichen vier für die weitere Forschung besonders relevante Untersuchungsfelder:³⁶ Erstens die Frage nach der *Definition* ökonomischen Scheiterns, zweitens die Frage nach den *Verlaufsformen* sowie dem *Prozess- oder Ereignischarakter* des Scheiterns, drittens die Suche nach verschiedenen *Ursachen* und viertens die Veränderung von

33 Vgl. dazu Beck, Ulrich, *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Frankfurt a. M. 1987 sowie mit Blick auf die Geschichte des Risikomanagements und der Risiko-steuerung Bernstein, *Wider die Götter* [wie Anm. 25]. Zum Versicherungswesen vgl. exemplarisch Borscheid, Peter, *Sicherheit in der Risikogesellschaft. Zwei Versicherungen und ihre Geschichte*, Stuttgart 1999; Lengwiler, Martin, »Vorsorge als Rationalisierung. Wie das moderne Versicherungswesen unsere Zukunftsvorstellungen verändert hat«, in: Egloff, Rainer/Volkers, Gerd/Michel, Matthias (Hg.), *Archäologie der Zukunft*, Zürich 2007, S. 135–146 sowie Pearson, Robin, *Insuring the Industrial Revolution. Fire Insurance in Great Britain 1700–1850*, Aldershot 2004.

34 Berghoff, »Die Zähmung des entfesselten Prometheus?« [wie Anm. 29], S. 162f.

35 Schwarz, Gerhard, »Chaos, Ordnung und Machbarkeitswahn«, *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 253, Samstag/Sonntag, 30./31.10.2010.

36 Vgl. dazu Anheier, Helmut K. (Hg.), *When Things Go Wrong. Organizational Failures and Breakdowns*, Thousand Oaks 1999, S. 274ff.

kulturellen Deutungsmustern. Erste Hinweise zu einer *Definition* ökonomischen Scheiterns ermöglicht ein Blick auf die Etymologie und historische Semantik der verwendeten Begriffe: Das eng mit »Scheiden« und »Entscheiden« (im Sinne von Trennen und Spalten) verwandte »Scheitern« stammt ursprünglich aus der Seefahrt und meint hier das Zerschellen und in Stücke (beziehungsweise in Scheiter) gehen eines im Sturm gekenterten oder auf Grund gelaufenen Schiffes. Nahe steht dem Begriff des Scheiterns auch der vom italienischen *banca rotta*, dem zerbrochenen Tisch des Geldwechslers entlehnte, einen finanziellen Zusammenbruch anzeigende »Bankrott«. Die umgangssprachlich ebenfalls auf das Scheitern (einen Reinfall) bezogene »Pleite« geht hingegen auf das jiddische *pleto* zurück, das die Flucht des zahlungsunfähigen Schuldners vor seinen Gläubigern umschreibt. Gemeinsam ist allen diesen Begriffen das endgültige Misslingen einer wirtschaftlichen Aktivität sowie die Erfahrung fehlender Chancen und Alternativen. Beschreibt der ursprünglich aus der medizinischen Fachsprache stammende Begriff der »Krise« den Wende- oder Umschlagpunkt einer Krankheit beziehungsweise eine Phase des Übergangs, in der neue Ziele ins Auge gefasst werden, ist das Scheitern der negative Endpunkt einer anders als ursprünglich geplant verlaufenden Entwicklung.³⁷

Angelehnt an die soziologische Theorie kann ökonomisches Scheitern auch als »temporäre oder dauerhafte Handlungsunfähigkeit«³⁸ einzelner Akteure oder Unternehmen definiert werden. Man hat dann nicht den gewünschten Erfolg, wenn eine Aktion nicht durchführbar ist oder gegen geltende Normen verstößt und mit Scheitern bestraft wird.³⁹ Aus den Handelnden werden Betroffene, und im Gegensatz zur Krise wohnt dem Scheitern die »Ratlosigkeit des Momentes« inne. Scheitern ist mit dem Gefühl der (punktuellen) Auswegslosigkeit – oder Zahlungsunfähigkeit – verbunden und immer nur relational, mit Blick auf verfehlte Ziele, nicht erfüllte Erwar-

37 Vgl. dazu die verschiedenen Angaben im *Duden. Das Herkunftswörterbuch. Etymologie der deutschen Sprache*. 4., neu bearbeitete Aufl., herausgegeben von der Dudenredaktion (Duden, Band 7), Mannheim 2007 sowie den Begriff »Scheitern« in Grimm, Jacob/Grimm, Wilhelm, *Deutsches Wörterbuch*, 8. Band, Leipzig 1893, S. 2482–2484. Zum Begriff der Krise vgl. Plumpe, Werner, *Wirtschaftskrisen. Geschichte und Gegenwart*, München 2010, S. 8f.

38 Vgl. dazu ausführlicher Junge, Matthias, »Scheitern. Ein unausgearbeitetes Konzept soziologischer Theoriebildung und ein Vorschlag zu seiner Konzeptualisierung«, in: Junge, Matthias/Lechner, Götz (Hg.), *Scheitern. Aspekte eines sozialen Phänomens*, Wiesbaden 2004, S. 15–32, hier S. 16f.

39 Vgl. u. a. Habermas, Jürgen, *Technik und Wissenschaft als »Ideologie«*, Frankfurt a. M. 1968.

tungen oder veränderte Präferenzen zu verstehen. Wer keine Erwartungen hat, kann nicht scheitern. Karl-Heinz Brodbeck hat ökonomisches Scheitern deshalb als eine »teleologische Kategorie« bezeichnet: »Jemand scheitert, wenn eine Handlung nicht das beabsichtigte Resultat erbringt, wenn Ziel und Verwirklichung auseinanderfallen.«⁴⁰ Zugleich kann ökonomisches Scheitern nur als solches bewertet werden, wenn die Ziele, Präferenzen und Motive der handelnden Akteure bekannt sind. Schon der Titel des vorliegenden Bandes verweist auf die Bedeutung einzelner Akteure, die scheitern. Blockiert ist die Handlungsfähigkeit insbesondere dann, wenn die Kommunikation und Interaktion mit dem Umfeld gestört ist, Erwartungen und Verhaltensnormen nicht mehr erkannt werden oder die Ziele aufgrund von mangelnden Informationen oder veränderten sozio-kulturellen Dispositionen nicht mehr erreicht werden können.⁴¹ Wesentlicher Indikator für das Scheitern ist dabei der Verlust der Selbständigkeit im Entscheidungsprozess (beispielsweise durch die Einsetzung eines Konkursverwalters, eine Entlassung oder Inhaftierung), was häufig nicht nur von den direkt Beteiligten, sondern auch in der Öffentlichkeit als eigentliches Fanal und Symbol für das Scheitern betrachtet wird.

Mit Blick auf den *Verlauf* und den *Prozess- oder Ereignischarakter* ökonomischen Scheiterns stellt sich zweitens die Frage, ob es eine Typologie, zentrale Triebkräfte oder eine strukturelle Dynamik gibt. Häufig, aber nicht immer hat das Scheitern eine Geschichte, geht dem Untergang eine Krise oder ein unerwartetes Ereignis voraus. Lassen sich einzelne Anlässe oder Entscheidungen als Ausgangspunkte festmachen und gibt es spezifische Phasen, in denen sich unterschiedliche Fehlentwicklungen gegenseitig verstärken und ein für die handelnden Personen kaum noch beherrschbares *Momentum* entwickeln? Interessant sind hier auch Fragen zur quantitativen Entwicklung, zu einer Statistik der Insolvenzen oder zu unterschiedlichen Dynamiken des Scheiterns bei neu gegründeten oder bereits etablierten Unternehmen.⁴² Ob-

40 Brodbeck, Karl-Heinz, »Scheitern – eine Kritik an der traditionellen Ökonomie«, in: Pechlaner u. a. (Hg.), *Scheitern* [wie Anm. 8], S. 51–70, hier S. 56. Aus dieser Perspektive ist auch das in einem doppelten Wortsinn »ökonomische« Scheitern, die freiwillige, dem Konkurs zuvorkommende, bewusst angestrebte Geschäftsauflösung nicht als Scheitern, sondern gezielte Neuorientierung und erfolgreiche ökonomische Strategie zu verstehen, die möglichst viele Beteiligte vor einem noch größeren Schaden bewahrt.

41 Angelehnt an Anheier, *When Things Go Wrong* [wie Anm. 36], S. 5ff.

42 Zur Aussagekraft von Konkursstatistiken vgl. für das 19. Jahrhundert und hauptsächlich am Beispiel Deutschlands Gehrman, *Konkurse* [wie Anm. 8]. Zum Scheitern neu gegründeter Unternehmen im 19. und 20. Jahrhundert vgl. die verschiedenen Beiträge in Pohl, *Überlebenschancen von Unternehmensgründungen* [wie Anm. 8].

wohl kleinere Unternehmen im Durchschnitt weniger lang bestehen als Großunternehmen, ist auch deren Fortbestand keineswegs sicher. Von den 1912 weltweit 100 größten Industrieunternehmen – für Leslie Hannah »the survivors of a brutal shakeout process after the global turn-of-the-century stock market booms and merger waves«⁴³ – waren 1995 nur noch 19 in den Top 100. 29 waren hingegen bankrott gegangen, und die Wahrscheinlichkeit eines Niederganges oder Verschwindens dieser Unternehmen war fast dreimal höher als diejenige eines Wachstums.⁴⁴ Ein klassisches Untersuchungsfeld mit Blick auf den *Verlauf* ökonomischen Scheiterns wäre etwa die Börse, deren für angeschlagene Unternehmen zum Teil schwerwiegende Bewertungen immer auch eine psychologische (und nicht zuletzt spekulative) Beurteilung der Leistungs- und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen darstellen. Ein niedriger Firmenwert bedeutet hier die Gefahr, durch Dritte aufgekauft, in der Selbständigkeit beschnitten oder in der Rolle des Leiters ersetzt zu werden, was zumindest eine persönliche Form ökonomischen Scheiterns darstellt.

Die *Ursachen* für ökonomisches Scheitern sind drittens häufig multidimensional, und Dieter Stiefel ist vermutlich zuzustimmen, dass es genauso viele Ursachen für unternehmerisches Scheitern wie insolvente Firmen gibt.⁴⁵ Gleichwohl ist es sinnvoll, diese Vielfalt zu strukturieren und, soweit möglich, zwischen endogenen und exogenen, unternehmensinternen und -externen sowie selbst- und fremdverschuldeten Faktoren zu unterscheiden. Außerhalb der einzelnen Akteure und ihres Einflussbereichs liegende Faktoren wie Unglücksfälle, politische Regulierungen oder Veränderungen der *terms of trade* sind zu trennen von Mängeln in der Produkt- und Innovationsstrategie, Fehlinvestitionen oder persönlichem Versagen bis hin zu kriminellen Machenschaften. Zugleich stellt sich aber auch die Frage, welche Beziehungen zwischen krisenhaften Entwicklungen inner- und außerhalb von Unternehmen bestehen; ob beispielsweise Konjunkturkrisen Insolvenzen auslösen oder umgekehrt? Gibt es eine Form der *bad governance* im Umgang mit komplexen Regelsystemen oder *principle-agent*-Problemen, und gibt es neben den in zahlreichen Lehrbüchern und Ratgebern beschriebenen Wegen

43 Hannah, »Marshall's Trees« [wie Anm. 2], S. 255.

44 Vgl. dazu die Angaben in ebd. [wie Anm. 2], S. 259. Zu den Unterschieden bankrotter Groß- und Kleinunternehmen mit Blick auf ihre Liquidation oder Reorganisation vgl. am Beispiel des amerikanischen Marktes ausführlicher White, Michelle J., »Survey Evidence on Business Bankruptcy«, in: Bhandari/Weiss (Hg.), *Corporate Bankruptcy* [wie Anm. 8], S. 298–306.

45 Stiefel, *Im Labor der Niederlagen* [wie Anm. 1], S. 41.

zum Erfolg auch spezifische Bausteine des Misserfolgs? Exogene Krisen oder Unglücksfälle können sich auf verschiedene Firmen sehr unterschiedlich auswirken, was den Einfluss der handelnden Akteure rasch deutlich werden lässt. Die wenigen bislang vorliegenden empirischen Untersuchungen zu den Ursachen von Unternehmenszusammenbrüchen legen zumindest nahe, dass Missmanagement und Finanzierungsprobleme für den Großteil der Firmenpleiten verantwortlich zu machen sind. Johann Risak und Alexander Kern kommen in einem erst kürzlich publizierten Beitrag zum Ergebnis, »dass das Verlieren einen Prozess darstellt, der sich aus oftmaligen Unterlassungen von Veränderungen, Selbstüberschätzungen oder Nachlässigkeiten ergibt.«⁴⁶

Schließlich interessieren wir uns viertens auch für die *kulturellen Deutungsmuster* ökonomischen Scheiterns, das insgesamt vielleicht ergiebigste und bis anhin am stärksten vernachlässigte der hier genannten Forschungsfelder. Angelehnt an neuere Überlegungen zu einer »Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte« soll die ökonomische Wirklichkeit hier »als ein Ergebnis von internalisierten, in adäquaten Entscheidungen und Praktiken sich niederschlagenden Sinn- und Deutungskonstruktionen der jeweiligen Akteure«⁴⁷ verstanden werden. In den Fokus rücken damit die »Modi der Erzeugung sozialer Sinnsysteme« und die »symbolische Dimension menschlichen Handelns«⁴⁸. Ob das Ende als Neuanfang oder persönliches Versagen einzelner Akteure bewertet wird, ist eng mit kulturellen Deutungsmustern verbunden. Letztlich versteht man die Angst vor dem Scheitern nur vor dem Hintergrund eines lange dominanten, erst seit der Krise der 1970er Jahre brüchiger gewordenen Wachstumsparadigmas, und auch die Perspektive des »Scheiterns als Chance« ist – von ihrem Endpunkt her gedacht – auf Erneuerung fokussiert. Für Reinhart Koselleck ist Fortschritt seit dem 18. Jahrhundert eine »prozessuale Bewegungskategorie«. Rückfall, Niedergang oder Verfall sind aus dieser Perspektive nur noch vorübergehende Ereignisse; es ist

46 Risak, »Auf den Spuren der ›Verlierer‹« [wie Anm. 15], S. 33.

47 Grabas, Margrit/Berghoff, Hartmut/Spoerer, Mark/Boyer, Christoph, »Podiumsdiskussion Kultur in der Wirtschaftsgeschichte«, *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Jg. 94 (2007), S. 173–188, hier S. 174f. Vgl. dazu auch Berghoff, Hartmut/Vogel, Jakob, »Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Ansätze zur Bergung transdisziplinärer Synergiepotentiale«, in: dies. (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels*, Frankfurt a. M. 2004, S. 10–41 sowie Tanner, Jakob, »Die ökonomische Handlungstheorie vor der ›kulturalistischen Wende‹? Perspektiven und Probleme einer interdisziplinären Diskussion«, in: ebd., S. 69–91.

48 Tschopp, Silvia Serena, »Die Neue Kulturgeschichte – eine (Zwischen-)Bilanz«, *Historische Zeitschrift*, Jg. 289 (2009), S. 573–605, hier S. 590.

»gleichsam der Fortschritt des Fortschritts, der jeden Rückschritt überbietet«⁴⁹. Mit der Verschiebung des »goldenen Zeitalters« vom Anfang an das Ende der Geschichte wurde der »bislang vorherrschende natürliche Alterungs- und Verfallsprozeß [...] von einem natürlichen Vervollkommnungsprozeß abgelöst«⁵⁰. Inzwischen üblich gewordene Begriffe, wie die »Freisetzung von Arbeitskräften« für das Entlassen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern oder der »Rückbau« bestehender Gebäude für das Abbrechen alter Industrieanlagen, sprechen hier eine deutliche Sprache. Selbstmorde gescheiterter Unternehmer wie des schwedischen »Zündholzkönigs« Ivar Kreuger (1880–1932) oder des mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichneten deutschen Industriellen und Milliardärs Adolf Merckle (1934–2009) verweisen nicht nur im 19. Jahrhundert auf die enge Verbindung von ökonomischem Erfolg und persönlicher Reputation beziehungsweise – umgekehrt – die Angst vor Reputationsverlust und sozialer Ausgrenzung.⁵¹

Die Wochenschrift des seit 1870 bestehenden österreichischen Creditorenvereins verwies schon 1886 darauf, bei einem Konkurs handle es sich »nicht nur um den Erwerb, die materielle Existenz«, es gelte »gleichzeitig den Kampf gegen die Entehrung, gegen die totale Vernichtung, gegen den moralischen Tod«⁵² zu kämpfen. Der Entscheid zum Suizid basiert bis heute weniger auf einer ökonomischen Notwendigkeit, sondern ist vielmehr die Konsequenz aus einer mit dem Niedergang verbundenen Angst vor sozialem und kulturellem Reputationsverlust. Erst seit den 1970er Jahren, als die Fehllei-

49 Koselleck, Reinhart, »Fortschritt und Niedergang – Nachtrag zur Geschichte zweier Begriffe«, in: ders./Widmer, Paul (Hg.), *Niedergang: Studien zu einem geschichtlichen Thema* (Sprache und Geschichte, Band 2), Stuttgart 1980, S. 214–230, hier S. 222f.

50 Widmer, »Niedergangskonzeptionen zwischen Erfahrung und Erwartung« [wie Anm. 3], S. 24.

51 Gemäß einer Erklärung der Familie hatten Adolf Merckle die »durch die Finanzkrise verursachte wirtschaftliche Notlage seiner Firmen und die damit verbundenen Unsicherheiten der letzten Wochen sowie die Ohnmacht, nicht mehr handeln zu können [...] gebrochen.« Faz.net, 07.01.2009. Zu Ivar Kreuger vgl. ausführlicher Lindgren, Hakan, »Ivar Kreuger: Der Zusammenbruch eines multinationalen Konzerns in der Weltwirtschaftskrise«, *Geschichte in Wissenschaft und Unterricht*, Jg. 61 (2010), S. 330–342 sowie Partnoy, Frank, *The Match King. Ivar Kreuger and the Financial Scandal of the Century*, London 2009. Zur Bedeutung der Selbständigkeit (und dem damit verbundenen Unternehmertum) im 19. Jahrhundert vgl. auch Hettling, Manfred, »Die persönliche Selbständigkeit. Der archimedische Punkt bürgerlicher Lebensführung«, in: ders./Hoffmann, Stefan-Ludwig (Hg.), *Der bürgerliche Wertehimmel. Innenansichten des 19. Jahrhunderts*, Göttingen 2000, S. 57–78.

52 Wochenschrift des Creditorenvereins, zit. nach Stiefel, *Im Labor der Niederlagen* [wie Anm. 1], S. 58.

tungen einzelner Manager, der inzwischen sprichwörtlich gewordenen »Nieten in Nadelstreifen«⁵³, schärfer hervortraten und der *Club of Rome* die »Grenzen des Wachstums«⁵⁴ postulierte, wurde ein kritischerer Blick auf die Kosten wirtschaftlicher Entwicklung möglich. Dass aus der »schöpferischen Zerstörung« inzwischen zumindest teilweise eine »Zerstörung der Schöpfung« geworden ist, wird heute selbst von Vertretern eines ungebremsen Wirtschaftswachstums kaum noch bestritten und führte zu einem neuen, differenzierteren Blick auf Unternehmenszusammenbrüche, Pleitiers und Bankrotteure oder das Verhältnis von Erfolg und Misserfolg.⁵⁵

Das Spektrum möglicher Themen reicht hier von der medialen Aufbereitung und Skandalisierung spektakulärer Wirtschaftspliten über unterschiedliche Bewertungen ökonomischen Scheiterns (in Europa, Japan oder den USA) bis zu Fragen der Fremd- und Selbstwahrnehmung von Pleitiers und Bankrotteuren. Scott Sandage hat in seinem Buch *Born Losers* am Beispiel Amerikas gezeigt, wie dramatisch ökonomisches Scheitern in einer Gesellschaft enden kann, in der Stillstand Rückschritt bedeutet und wirtschaftlicher Erfolg (zumindest teilweise) als gottgefällig interpretiert wird.⁵⁶ Deutet man Scheitern im Land der unbegrenzten Möglichkeiten einerseits als Zeichen persönlicher Risikobereitschaft und wird ein *fresh start* denjenigen zugestanden, die sich individuell um Erfolg und die Aufrechterhaltung ihrer Handlungsfähigkeit bemühen, ist der »soziale Tod« andererseits für diejenigen bestimmt, die sich »dem normativen Zwang des ›Strebens‹ und ›Bemü-

53 Vgl. dazu Ogger, Günter, *Nieten in Nadelstreifen. Deutschlands Manager im Zwielicht*, München 1992, sowie den Beitrag von Ingo Köhler in diesem Band.

54 Vgl. dazu Meadows, Dennis L., *Die Grenzen des Wachstums. Bericht des Club of Rome zur Lage der Menschheit*, Stuttgart 1972.

55 Vgl. dazu – explizit auf Schumpeter Bezug nehmend – Würgler, Hans, »Schöpferische Zerstörung – Zerstörung der Schöpfung? Ein Versuch«, in: Holzhey, Helmut/Jauch, Ursula Pia/Würgler, Hans (Hg.), *Forschungsfreiheit. Ein ethisches und politisches Problem der modernen Wissenschaft*, Zürich 1991, S. 239–250. Zum Begriff des qualitativen Wachstums und der Internalisierung externer Kosten vgl. ausführlicher Majer, Helge, »Wachstum aus der Sicht der ökologischen Ökonomie«, in: Wiemann, Joachim (Hg.), *Zwei Sichtweisen auf das Umweltproblem: Neoklassische Umweltökonomik versus ökologische Ökonomie*, Marburg 1999, S. 319–348.

56 Sandage, *Born Losers* [wie Anm. 6]. Zur religiösen Komponente vgl. auch Gilman, Sander L., »God never fails them that trust Him«. Scheitern in Literatur und Gesellschaft der USA«, in: Zahlmann, Stefan/Scholz, Sylka (Hg.), *Scheitern und Biographie. Die andere Seite moderner Lebensgeschichten*, Gießen 2005, S. 207–218 sowie Weber Max, *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. Vollständige Ausgabe, herausgegeben und eingeleitet von Dirk Kaesler, München 2004.

hens« nicht unterwerfen.⁵⁷ Zugleich erkennt die Gesellschaft im Gestrauchtelten »bis zu einem gewissen Grad auch sich selbst, und genau diese Nähe erzeugt die relativ heftigen Absetzbewegungen«⁵⁸ gegenüber den Pleitiers und Bankrotteuren. Inwieweit aber beeinflussen Verlustängste, bürgerliche Werte, religiöse Vorstellungen oder die Furcht vor gesellschaftlicher Stigmatisierung das Verhalten, die Risikobereitschaft oder Innovationskraft von Unternehmern, und wie wirkt sich die fortschreitende Individualisierung auf die gesellschaftliche Bewertung und Bewältigung des Scheiterns aus? Was für eine Rolle spielen das Kommunikations- und Informationsverhalten oder der Führungsstil zentraler Akteure, und gibt es besonders fehlerresistente Organisationsstrukturen? Wie gehen arbeitsteilige Gesellschaften mit Misserfolgen und Verlierern um, welche Rolle spielen sich verändernde, stärker auf emotionale Intelligenz und Sozialkompetenz fokussierte Geschlechterrollen, und was für langfristige Folgen hat ökonomisches Scheitern für die einzelnen Akteure?

Auffallend mit Blick auf die kulturellen Deutungsmuster sind auch die für die Beschreibung von Pleiten und Zusammenbrüchen immer wieder anzutreffenden Krankheitsbilder und die damit verbundene medizinische Metaphorik: Diskutiert wird nicht nur über die (durchschnittliche) »Lebenserwartung« von Unternehmen, sondern auch die Vorstellung natürlicher Lebenszyklen, unterschiedlicher Krankheitsverläufe oder eines sterbenden Organismus ist weit verbreitet. Gesund ist, wer erfolgreich ist; krisengeschüttelte Unternehmen sind auf dem Weg zur Besserung, erhalten »Blutauffrischungen« oder »Finanzspritzen« – eine Perspektive, die auch in verschiedenen Beiträgen dieses Bandes immer wieder sichtbar wird. Aufschlussreich mit Blick auf die kulturellen Deutungsmuster ist schließlich auch ein Blick auf die rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen, die Entwicklung des *Konkursrechts* und der *Insolvenzverwaltung*, zu denen in den letzten Jahren – wie bereits erwähnt – mehrere wichtige, zum Teil international vergleichende Publikationen erschienen sind. Versteht man Scheitern als eine »Entstrukturierung der Handlungsvoraussetzungen«⁵⁹, kann umgekehrt auch danach gefragt werden, was für Arrangements eine Gesellschaft trifft, um ökonomisches Scheitern zu verhindern. Ob beispielsweise der Schuldner

57 Vgl. dazu Backert, Wolfram, »Kulturen des Scheiterns: Gesellschaftliche Bewertungsprozesse im internationalen Vergleich«, in: Junge, Matthias/Lechner, Götz (Hg.), *Scheitern. Aspekte eines sozialen Phänomens*, Wiesbaden 2004, S. 63–77, hier S. 73, sowie Gilman, »God never fails them that trust Him« [wie Anm. 56].

58 Backert, »Kulturen des Scheiterns« [wie Anm. 57], S. 74.

59 Junge, »Scheitern« [wie Anm. 38], S. 27.

oder Gläubiger einen Konkurs anmelden kann, ist zeitlich und räumlich sehr unterschiedlich geregelt und führt zu deutlichen Differenzen in der Rechtspraxis. Von Interesse sind hier nicht nur verschiedene Definitionen von Eigentums- und Verfügungsrechten, sondern auch die (länderspezifische) Veränderung von Kontrollvorschriften, Bilanzierungsregeln oder Haftungsfragen. Gerade im Gesetzgebungsprozess beziehungsweise der beständigen Revision geltender Regeln und den damit verbundenen Sinnstiftungen werden unterschiedliche Kulturen des Scheiterns sichtbar, deren Rekonstruktion für ein besseres Verständnis der gesellschaftlichen Integrations- und Ausschlussmechanismen gegenüber den Gewinnern und Verlierern wirtschaftlicher Entwicklung äußerst hilfreich ist.

Zeigte sich im frühneuzeitlichen »Schuldturm«⁶⁰ noch eine körperliche und moralische Stigmatisierung des Gescheiterten, wurden mit dem Haftungs- und Konkursrecht im Verlauf des 19. Jahrhunderts zunehmend formale Regelsysteme für die Bewältigung wirtschaftlicher Misserfolge geschaffen. Mit Blick auf den europäischen Kontinent haben Karl Gratzer, Mark Häberlein oder Thomas Safley die hoffnungslose Perspektive frühneuzeitlicher Schuldner, die noch stark auf die Interessen der Gläubiger ausgerichtete Gesetzgebung und den mit dem Scheitern häufig verbundenen sozialen Abstieg eindrucksvoll beschrieben. Sahen sich Bankrotteure in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts noch mit »inadequate bankruptcy laws, vengeful creditors and idleness in debtors' prison« konfrontiert, wurde die Schuldhafte seit den 1860er Jahren in zahlreichen europäischen Ländern abgeschafft.⁶¹ England spielte hier – wie bei der industriellen Entwicklung – eine bis ins 18. Jahrhundert zurückreichende Vorreiterrolle; und überblickt man die weitere Entwicklung des Konkursrechts und der Insolvenzverwaltung im 19. und 20. Jahrhundert, lassen sich neben einer zunehmenden Trennung von Personen und Institutionen eine Tendenz zu schuldnerfreundlichen Verfahren sowie ein Trend zur Sanierung statt Liquidierung von Unternehmen feststellen.⁶² Parallel zur fortschreitenden Arbeitsteilung und einer immer differenzierteren wirtschaftlichen Entwicklung kam es im Verlauf des 19. Jahrhun-

60 Mit der Schuldhafte, die den Schuldner zur Begleichung seiner Schuld anhalten sollte, war häufig eine Arbeitspflicht des Schuldners verbunden. Vgl. dazu Breßler, *Schuldnechtschaft* [wie Anm. 5] sowie den ausgezeichneten Beitrag von Gratzer, »Default and Imprisonment« [wie Anm. 10].

61 Gratzer, »Default and Imprisonment« [wie Anm. 10], S. 42f.

62 Vgl. dazu Stiefel, *Im Labor der Niederlagen* [wie Anm. 1], S. 69. Die Entwicklung zu schuldnerfreundlicheren Verfahren zeigt sich beispielsweise an der Einführung von »Privatinsolvenzen«, die es Schuldner im Gegensatz zu früher ermöglichen, nach einer gewis-