

(S. 52-95). Der Begriff „Archipel“, den er nutzt, um diese Besitzungen zu bezeichnen, ist unglücklich und angreifbar, da er zu einer Verwechslung mit dem Fürstentum Archipel führen kann, das nach dem vierten Kreuzzug auf den Kykladen errichtet wurde.

Der Autor zögert nicht, die Quellen der Genisa von Kairo einzubeziehen, obwohl er zugleich ihre Marginalität hinsichtlich des untersuchten Gegenstands einräumt. Die Subtilität seiner Analyse verträgt sich schlecht mit der recht willkürlichen Wiedergabe zahlreicher Namen in unterschiedlichen Sprachen wie „Micael de Nicosia“, „Giovanni da Voltri“ und „Andrea from Naples“. Diese verzeihlichen Schwächen hindern ihn nicht daran, treffende Schlussfolgerungen über die in den Genueser Kontoren praktizierte Sklaverei und Polygamie zu ziehen.

Auch im dritten Kapitel, das der Analyse der diplomatischen Beziehungen im östlichen Mittelmeer seit 1155 gewidmet ist, fällt das starke Übergewicht italienischer Quellen auf (S. 137-172). Der ambitionierte Vorsatz leidet darunter, dass der Autor bei der Untersuchung der mongolischen Korrespondenz verschiedene vorliegende Arbeiten nicht berücksichtigt hat. Der Name des großen Chronisten Maqrīzī erscheint sogar in deformierter Weise (S. 131).

Der folgende Abschnitt des Buches liefert eine tiefeschürfende Darstellung über den Status der Renegaten im Orient während der Kreuzzüge (S. 137-172). Epstein zeichnet hier Porträts so unterschiedlicher Figuren wie des Arabo-Byzantiners Digenis Akritis, des Juden Obadiah le Normand oder des Franken Jean Galle, eines Zeitgenossen Saladins. Diese erschöpfende

Analyse passt eher schlecht zu einem abschließenden Kapitel über den Einfluss der Angelologie und der Physiognomik auf die Wahrnehmung des Anderen (S. 173-203). Wegen der nützlichen Verbindungen zum Begriff der Differenz, der zu Beginn angesprochen wurde, hätte diese subtile Betrachtung besser im einleitenden Teil Platz gefunden. Trotz dieser Ungeschicklichkeiten besitzt die Untersuchung Epsteins den Vorzug, das Gewicht der griechisch-lateinischen Patristik mit der Realität der Kontakte, die im Anschluss an die Kreuzzüge zu Stande kamen, zu konfrontieren. Ihre Transdisziplinarität sollte als Modell für künftige Studien zu dieser Frage dienen.

Anmerkung:

- 1 S. McKee, *Uncommon Dominion. Venetian Crete and the Myth of Ethnic Purity*, Philadelphia 2000.

**Alfred D. Chandler, Jr; Bruce Mazlish
(Hrsg.): Leviathans. Multinational
Corporations and the New Global
History, Cambridge, Mass.: Cam-
bridge University Press 2005, 249
Seiten**

Rezensiert von
Matthias Middell, Leipzig

Die an der amerikanischen Ostküste beheimatete „New Global History Initiative“ befasst sich vorrangig mit der jüngeren Entwicklung und betont die Bewusstwerdung des globalen Zusammenhangs seit der Mitte des 20. Jahrhunderts als

neue Qualität in einem längeren global-historischen Prozess. Sie setzt jene Anstrengungen fort, die schon am Beginn der 1990er Jahre zum Vorschlag geführt hatten, die Bezeichnung „Global History“ als Alternative zu vorherrschenden Formaten von Universal- und Weltgeschichte zu etablieren¹ und auch für die akademische Lehre fruchtbar zu machen.² Unter den Projekten, die der Verbund von Forschern verschiedener Hochschulen und Forschungseinrichtungen unternimmt, um das weit gespannte Programm zu konkretisieren, hat das „Mapping the Multinational Corporations“ inzwischen mit Unterstützung der Ford- und der Rockefeller Brothers Foundation eine beeindruckende empirische Datensammlung hervor gebracht.³ Der vorliegende Band ging – gewissermaßen als Beiprodukt – aus einer Tagung hervor, mit der das Projekt einer größeren Öffentlichkeit vorgestellt wurde.

Einleitend erinnern die Herausgeber daran, dass heute transnationale Unternehmen nach Beschäftigtenzahlen, über die sie gebieten, nach Umsatz und Gewinn, den sie generieren, sowie nach Gewicht in internationalen politischen Entscheidungen zur ökonomischen Weltordnung, zu Umweltfragen und zur Reichweite der Regulierungsbemühungen die Mehrheit der Mitgliedsstaaten der Vereinten Nationen überragen. Es ist zwar methodisch mehr als problematisch, Börsenwerte und Bruttoinlandsprodukte zu vergleichen und die große Euphorie über das Entstehen einer World Company aus Daimler, Chrysler und Mitsubishi ist bekanntlich längst dem Katzenjammer vor dem Scheidungsrichter gewichen, aber unleugbar sind diese Unternehmen (im folgenden MNC) zu

wichtigen Akteuren der jüngsten Globalgeschichte aufgestiegen. Die nicht in den Wirtschaftswissenschaften konzentrierte Globalisierungsforschung tendiert dazu, sie hinter dem nostalgischen Abgesang auf den Nationalstaat und dem Interesse an der Dialektik von „local“ und „global“ zu vergessen. Mit der Titelwahl wollen Chandler und Mazlish an Thomas Hobbes' Interesse am biblischen Leviathan-Mythos für den heraufziehenden Staat erinnern und werfen damit zugleich die Frage auf, ob die neuen Leviathans nicht längst der politischen Kontrolle entglitten seien. Den Band durchzieht dieses Thema, das erkennbar auch der kontroversen Wirtschaftspolitik der Bush-Administration verpflichtet ist, wie ein Leitmotiv – manche Texte lesen sich denn auch eher wie wirtschaftspolitische Besinnungsaufsätze zur aktuellen Lage in den USA und dürften schon bald eine Erweiterung der Perspektive nötig haben, wenn jene Alternativen, die andernorts auf der Welt im Umgang mit den MNCs probiert werden, auch in Amerika wieder an Popularität gewinnen. „New Global History“ erscheint hier zuweilen wenig global orientiert, sondern sehr stark dem „American Century“ verpflichtet. Aber wer wollte leugnen, dass die Autoren in dieser Ausrichtung nicht weltweit erhebliche Resonanz in den Mainstream-Wirtschaftswissenschaften finden würden? Und es wäre selbstverständlich töricht, sowohl die Marktmacht von in den USA beheimateten MNCs als auch die prägende Rolle nordamerikanischer Regulierungstechniken für den Weltmarkt in Abrede zu stellen.

Allein in der Laufzeit des Projektes seit Mitte der 1990er Jahre bis 2003 hat sich die Zahl der MNCs von 37.000 auf 63.000

erhöht, Grund genug für die Herausgeber, sie als Rückgrat der globalen Ökonomie zu verstehen. Dies heißt wiederum nicht, dass wir es mit einem vollkommen neuen Phänomen zu tun hätten. Mindestens die Geschichte der britischen, niederländischen und französischen East Indian Companies der frühen Neuzeit, wenn nicht die antiken Handelshäuser rund um das Mittelmeer⁴, und vor allem die erste große Konjunktur weltweiter Zusammenschlüsse von Unternehmen zwischen 1880 und 1920 interessieren als eine Art Vorgeschichte ihrer heutigen Vormacht; eine Geschichte, die in ihrer Schwerpunktsetzung vom Handel über die extraktiven Industrien und das verarbeitende Gewerbe bis zu den modernen Dienstleistungen eine deutlich sichtbare Innovationskurve der Geschäftsideen aufweist.

Anliegen des Bandes ist es vor allem, weiterführende Fragen zu stellen und sie an einzelnen Pilotstudien zu exemplifizieren. Dementsprechend sind die neun Aufsätze durchaus ungleich angelegt. Die ersten drei lassen sich zusammen genommen wie eine sehr gelungene Überblicksdarstellung zur Geschichte der MNCs seit dem späten 19. Jahrhundert lesen und nehmen nicht zufällig beinahe die Hälfte des Bandes ein (Brian Roach; Mira Wilkins; Geoffrey Jones), während sich Kapitel 4 besonderen Organisationsmustern bei der weltweiten Expansion japanischer Firmen zuwendet und damit auch geopolitische und kulturelle Unterschiede stärker berücksichtigt (Sei Yonekura / Sara McKinney). Das fünfte Kapitel (Neva Goodwin) verspricht die MNCs aus der Sicht der Beschäftigten zu behandeln, bleibt aber über weite Strecken allgemeinen Erwägungen zur ordnungspolitischen Spannung zwischen transna-

tionaler Unternehmensorganisation (Zunahme des internationalen Wettbewerbs oder Trend zur Oligopolbildung) und nationaler Regulierungsebene verpflichtet. Die Beschäftigten werden zwar in ihrer Doppelfunktion als Arbeiter und Konsumenten angesprochen, aber eine nähere Auseinandersetzung mit Gegenstrategien von Gewerkschaften oder Verbraucherverbänden sucht man leider vergebens.

Der folgende Text von Bruce Mazlish und Elliott R. Morss beginnt mit allgemeinen Überlegungen zur Formierung einer neuen globalen Elite und nutzt dann die Einladungsliste des Davoser Weltwirtschaftsforums von 2000 als Testfall – mit Resultaten, die erwartbar waren (Schwerpunkte in den westlichen Industrieländern, starke Dominanz von Männern, Fokus auf neuen Industrien; Akademiker und Medienvertreter eher als Stichwortgeber denn tatsächliche Mitglieder des erlauchten Clubs). Über das Sample mag man streiten, aber die Überlegungen, die die Autoren an ihre Fallstudie anschließen, sind von weiterreichender Bedeutung und dürften Folgeuntersuchungen eine gute Grundlage bieten. Robert A. G. Monks' Aufsatz zum Verhältnis von Eigentümern und Management in den MNCs schwankt zwischen einem Bekenntnis zur zentralen Rolle der *shareholder* und dem Ruf nach globaler Regulierung anstelle weitgehend wirkungsloser nationaler Eingriffe, während das achte Kapitel fünf grundlegenden Veränderungen im Finanzsektor ebenso souverän wie knapp beschreibt (Zhu Jiaming und Elliott R. Morss): eine Art institutionelle Revolution, die die Typologie der Banken völlig verändert hat und heute alle finanzmarktbezogenen Dienstleistungen aus einer Hand offeriert; eine ganz

neue Industrie der Risikoabsicherung, die weniger die Risiken vermeidet als eben weltweit auslagert, wie die jüngste Grundstücksmarktkrise in den USA belegt; neue und von Nationalstaaten faktisch nicht mehr zu kontrollierende Wechselkursmechanismen im Zuge von Internethandel und Kreditkartengeschäften; eine Verschiebung in den Kriterien für erfolgversprechende Investitionen zugunsten kurzfristiger Maximalgewinne und ein Wandel im Verständnis „starker“ Währungen. Dies versehen die Verfasser mit einem Ausblick auf Szenarien, die dem Finanzsektor in den nächsten zehn Jahren eine weiter wachsende Bedeutung bescheren würden.

Der abschließende Aufsatz von Stephen J. Kobrin behandelt die Protestbewegungen gegen die sich ausbreitende Macht der MNC von dem „Battle at Seattle“ bis zu den regelmäßigen Demonstrationen (weit ab) von Davos. Der Befund, dass die Gegner der MNCs besser wüssten, wogegen sie sind, als wofür sie eintreten, mag im Großen und Ganzen zutreffen, vor allem dann, wenn man sich wie der Autor auf Zeitungsberichte und einzelne Äußerungen von Aktivisten stützt, den Versuch einer alternativen Theoriebildung der globalisierungskritischen Bewegung jedoch weitgehend ausblendet.

Man kann den Autoren der knappen Zusammenfassung am Ende des Bandes nur zustimmen, dass mit den MNCs ein Phänomen betrachtet wird, das weiterhin und zunehmend Bedeutung erlangen

dürfte und deshalb zu einem bevorzugten Forschungsgegenstand der neuen Globalgeschichte gehören sollte. Als Beitrag zur allerjüngsten Zeitgeschichte unterliegt aber auch dieser Gegenstand einem rapiden Wandel, denn nur wenige Jahre, nachdem das Thema im Vollgefühl der Stärke nordamerikanischer Unternehmen betrachtet wurde, ist in den Medien schon aufgeregt vom Vormarsch chinesischer und russischer Staatsfonds die Rede, verändern sich die internationalen Rankings der Hochschulen, an denen die Eliten des 21. Jahrhunderts bevorzugt studieren, und hat auch die Protestbewegung gegen die Globalisierung längst wieder neue Formen angenommen. Das „moving target“ MNC wird man also nicht mit einem Band restlos ins Visier bekommen, aber das haben die Autoren dieses lesenswerten Buches auch gar nicht intendiert.

Anmerkungen:

- 1 B. Mazlish; R. Buultjens (Hrsg.), *Conceptualizing Global History*, Boulder 1993.
- 2 B. Mazlish; A. Iriye (Hrsg.), *The Global History Reader*, London 2004; B. Mazlish, *The New Global History*, London 2006. Inzwischen erscheint auch eine eigene elektronische Zeitschrift unter dem Titel „The New Global Studies“ <http://www.bepress.com/ngs>
- 3 M. Gabel/H. Bruner (Hrsg.), *Global Inc. An Atlas of the multinational Corporation*, New York 2003.
- 4 K. Moore; D. Lewis, *Birth of the Multinational Enterprise. 2000 Years of Ancient Business History – From Ashur to Augustus*, Copenhagen 1999.