

Spoerer, Mark (Ed.) et al.

Periodical Part

VSWG – Vierteljahrschrift für Sozial- und
Wirtschaftsgeschichte. Band 112, Juli 2025, Heft 2

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte (VSWG)

Provided in Cooperation with:

Franz Steiner Verlag, Stuttgart

Suggested Citation: Spoerer, Mark (Ed.) et al. (2025) : VSWG – Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Band 112, Juli 2025, Heft 2, Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte (VSWG), ISSN 2365-2136, Franz Steiner Verlag, Stuttgart, Vol. 112, Iss. 2

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/322012>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

VSWG

Band 112 · 2025 · Heft 2

Franz Steiner Verlag

**Vierteljahrschrift für
Sozial- und Wirtschaftsgeschichte**

**Journal of Social and
Economic History**

HERAUSGEGEBEN VON / EDITED BY

Mark Spoerer

Jörg Baten

Markus A. Denzel

Thomas Ertl

Gerhard Fouquet

Günther Schulz

SCHWERPUNKT

**Reassessing Germany's Colonial Economies:
Actors, Dynamics and Legacies**

GASTHERAUSGEBER

Nina Kleinöder / Kim Sebastian Todzi

VSWG

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte
Journal of Social and Economic History

HERAUSGEBER

Prof. Dr. Mark Spoerer
(Universität Regensburg)
Prof. Dr. Jörg Baten
(Universität Tübingen)
Prof. Dr. Markus A. Denzel
(Universität Leipzig)
Prof. Dr. Thomas Ertl
(Freie Universität Berlin)
Prof. Dr. Gerhard Fouquet
(Universität Kiel)
Prof. Dr. Günther Schulz
(Universität Bonn)

FEDERFÜHRENDER HERAUSGEBER

Prof. Dr. Mark Spoerer (*verantwortlich*)
Universität Regensburg
Lehrstuhl für Wirtschafts- und Sozialgeschichte
Universitätsstr. 31
D – 93053 Regensburg
vswg1@ur.de

REDAKTION

Prof. Dr. Mark Spoerer (*verantwortlich*)
Chris Guräu
Finn Huber
Carolina Reichold
Dr. Felix Selgert (*Forschungsdaten*)
Universität Regensburg
Lehrstuhl für Wirtschafts- und Sozialgeschichte
Universitätsstr. 31
D – 93053 Regensburg
vswg1@ur.de oder vswg2@ur.de

WEBSITE

www.steiner-verlag.de/brand/VSWG

ERSCHEINUNGSWEISE

Jährlich 4 Hefte zu je 144 Seiten

OPEN ACCESS | CC-BY 4.0

BEZUGSBEDINGUNGEN

Die aktuellen Abonnement-Angebote und Bezugsbedingungen können über die Internetseite www.steiner-verlag.de/brand/VSWG aufgerufen werden.

VERLAG

Franz Steiner Verlag GmbH
Maybachstraße 8
D – 70469 Stuttgart
0711 / 2582-0
service@steiner-verlag.de
www.steiner-verlag.de

LAYOUT UND HERSTELLUNG

Amelie Schwemm
aschwemm@steiner-verlag.de

ANZEIGEN

Valerie Noller (*verantwortlich*)
vnoller@steiner-verlag.de

DRUCK

Memminger MedienCentrum, Memmingen

Die *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* ist ein *refereed journal*. Eingereichte Beiträge unterliegen einem Begutachtungsverfahren, das über eine Aufnahme in die Zeitschrift entscheidet.

Alle Beiträge dieser Zeitschrift werden unter der Lizenz CC-BY 4.0 veröffentlicht. Informationen über die Möglichkeiten und Bedingungen zum Teilen und zur Weiternutzung finden Sie hier: www.creativecommons.org/licenses/by/4.0

Veröffentlicht im Franz Steiner Verlag,
Stuttgart 2025
Printed in Germany.
ISSN 0340-8728

Inhalt

EINLEITUNG

- 148 NINA KLEINÖDER / KIM SEBASTIAN TODZI
Reassessing Germany's Colonial Economies: Actors, Dynamics and Legacies.
An Introduction

AUFSÄTZE

- 158 NINA KLEINÖDER
Bridging the Empire
Construction Projects of the Gutehoffnungshütte in the Colonial State
of Cameroon (1909–1914)
- 184 TRISTAN OESTERMANN
A Colony of Opportunity
African Economic Intermediaries, Rubber, and Capitalism in German Colonial
Cameroon, 1884–1914
- 207 KIM SEBASTIAN TODZI
(Post-)Colonial Business History and the Coloniality of the Firm
The Case of the Woermann Group, 1884–1945

MISZELLEN

- 234 THOMAS FREUDENHAMMER
Evidence of Early Medieval Grain Exports from Barcelona to Al-Andalus
- 247 Aktuelles

REZENSIONEN**A. Allgemeines**

- 249 Antenhofer, C. / Kühberger, C. / Strohmeyer, A. (Hg.): Digital Humanities in den Geschichtswissenschaften (J. HELMCHEN / S. THOMALLA / W. SCHMIDLE)
- 252 Bertz, M.: Thomas von Fritsch (1700–1775). Ein sächsischer Reformpolitiker im Ancien Régime (M. KOPSIDIS)
- 254 Bohde, D. / Zenkert, A. (Hg.): Der Wald in der Frühen Neuzeit zwischen Erfahrung und Erfindung. Naturästhetik und Naturnutzung in interdisziplinärer Perspektive (A. SCHANBACHER)
- 256 Gleitsmann, R.-J. / Kunze, R.-U. / Oetzel, G.: Moderne Technikgeschichte. Eine Einführung in ihre Geschichte, Theorien, Methoden und aktuellen Forschungsfelder (S. KREBS)
- 259 Herr, L. / Liu, Y.: „Den Kopf oben behalten“ – der Bankier Eugen Gutmann (1840–1925) (H. WIXFORTH)
- 261 Wetzel, M.: Graf Detlev von Einsiedel (1773–1861). Sächsischer Staatsmann, Unternehmer und Exponent der Erweckungsbewegung zwischen Alter Welt und bürgerlicher Moderne (M. KOPSIDIS)

B. Allgemeine Sozial- und Wirtschaftsgeschichte

- 263 Rentz, A.: Der „Geldjude“. Antijüdische ökonomische Stereotype im mittelalterlichen Deutschland bis zur Großen Pest (H.-J. GILOMEN)
- 265 Türk, H.: Energiesicherheit nach der Ölkrise. Die Internationale Energieagentur, 1974–1985 (J. KREIENBAUM)

C. Sozialgeschichte

- 268 Hachtmann, R.: Vom Wilhelminismus zur Neuen Staatlichkeit des Nationalsozialismus. Das Reichsarbeitsministerium 1918 bis 1945 (H. KNORTZ)
- 270 Hederer, F.: Politik der Ökonomie. Der Reichswirtschaftsrat in der Weimarer Republik (M. V. PROLLIUS)
- 273 Schönhagen, J.: Geschichte der internationalen Flüchtlingspolitik 1945–1975 (M. ALEXOPOULOU)

D. Wirtschaftsgeschichte

- 276 Ambrosius, G.: Infrastrukturelle Marktordnungen im sektoralen und epochalen Vergleich. Energie und Telekommunikation vor dem Ersten Weltkrieg und heute (J. STREB)
- 277 Bock, N.: Geld und Herrschaft um 1300. Finanzielle Verflechtungen zwischen Frankreich, der Kurie und Florenz (S. NICOLUSSI-KÖHLER)
- 280 Ertl, T.: Bauern und Banker. Wirtschaft im Mittelalter (U. EWERT)
- 281 Kühschelm, O.: Einkaufen als nationale Verpflichtung. Zur Genealogie nationaler Ökonomien in Österreich und der Schweiz, 1920–1980 (C. KLEINSCHMIDT)

- 283 Ronca, M.: Im Bann der Konjunktur. Entstehung und Institutionalisierung der Konjunkturbeobachtung in der Schweiz, 1932–1980 (F. BUTSCHEK)
- 285 Ziegler, D. / Hesse, J.-O. (Hg.): 1919 – Der Versailler Vertrag und die deutschen Unternehmen (B. GEHLEN)
- 287 Eingegangene Bücher

EINLEITUNG

VIERTELJAHRSSCHRIFT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSGESCHICHTE 112, 2025/2, 148–157
DOI 10.25162/VSWG-2025-0005, (CC-BY 4.0)

NINA KLEINÖDER / KIM SEBASTIAN TODZI

Reassessing Germany's Colonial Economies: Actors, Dynamics and Legacies

An Introduction

1. Introduction

Economic motives were central to the beginning of German colonial policy. In June 1884, Chancellor Otto von Bismarck made the following declaration to the German Reichstag on the question of German colonial expansion:

Our intention is not to establish provinces but rather to defend the free development of commercial enterprises, by which I mean the most advanced, including those that acquire sovereignty – a commercial sovereignty whereby the enterprise ultimately remains in a dependent relationship with the German Empire and stays under its patronage – and protect them against attacks from their immediate neighbors and from oppression and damage wrought by other European powers.¹

In Bismarck's view, these “most advanced” enterprises were key to the foundation of Germany's colonial empire. At the same time, they were enterprises and entrepreneurs who, by the end of the 19th century, were not merely pushing for unconditional global free trade, but calling increasingly for the empire to protect their economic interests in places such as the African West coast, for example, or arguing more or less openly for the economic advantages of a formal German colonization (Hübbe-Schleiden, Woermann, *inter alia*).² Yet despite booming interest in colonial history over the last twenty years, this economic cornerstone of German colonialism has long been sidelined by the research community.

Following the production of a large body of work in the 1960s and 1970s,³ including groundbreaking works on the economic history of colonialism, German colonial historiography from the late 1990s onward was nourished primarily by the perspectives of global history and postcolonial studies. Much of the work produced around this time was influenced by the cultural turn in the humanities. It explored, for example, “Co-

1 German Reichstag Session Reports. Legislative Period V, Session IV, Volume 2, Berlin 1884, p. 1062 [translation].

2 Cf. Bade (1975); Gründer (2022); Todzi (2021).

3 Cf. e.g. Drechsler (1966); Bley (1968); Hausen (1970); Wirz (1972); Stoecker (1977).

lonial Fantasies” or cultural manifestations of colonialism.⁴ More recently, numerous studies have begun to focus once again on the social and economic history of German colonialism, placing more emphasis on the materialistic foundations of German colonial rule and its consequences.⁵ With this in mind, we organized a panel at the German Historikertag in Leipzig in September 2023 in order to bring together current research strands.⁶ Some of the results are presented in this volume. Although the panel successfully assembled a range of exciting contributions to this dynamic field, the selection presented here represents only part of the discussions. Which papers could ultimately be included in this volume depended on various factors, including differing timelines and editorial processes. The chapters featured here, therefore, highlight specific aspects of the themes explored at the event, with a particular focus on the roles of companies, entrepreneurs, and labor in the colonies.

2. State of Research, Topics and Recent Approaches

After a long phase of culture-focused studies, scholars of German colonial history are now returning to economic themes; similarly, economic and business history scholars are once again addressing colonial contexts, prompted not least by the dynamic of the new history of capitalism, recent perspectives on global value chains and questions of global entanglements more generally, such as the concept of multinational enterprises (Jones, Wilkins, *inter alia*) or emerging markets (e.g. Harvard Business School).⁷

This topic is especially prominent in the dynamic field of global labor history, which has lately contributed numerous publications on German colonial rule and labor relations and offers insights into the practical organization of labor in colonial contexts. Inspired by concepts such as *agency* and *Eigen-Sinn* or self-will,⁸ these studies focus on labor relations in order to shed light on the balance of power and authority under German colonization while also explicitly addressing the individual agency of the various players including, not least, the colonized people. They broaden the perspective to encompass other forms of labor beside European contract labor, taking into account forced labor

4 Kundrus (2003); Langbehn (2012); Zantop (1997).

5 Kleinöder/Todzi (2024). See also approaches centring on commodity chains, “commodity frontiers” and colonial/imperial entanglements, especially in global history, e.g. Beckert (2015); Linneweh-Kaçmaz (2024); Rudolph (2025); Commodity Frontiers. Arenas in Global History (ed. By Sven Beckert et al.), Journal of Global History 16 (2021).

6 Mathias Hack, conference report: HT 2023: German imperialism revisited, in: H-Soz-Kult, 09.12.2023, <https://www.hsozkult.de/conferencereport/id/fdkn-140453> [05.02.2025].

7 E.g. Wilkins (1970, 1974); Jones (2005, 2013); da Silva Lopes/Lubinski/Tworek (2021); Austin/Dávila/Jones (2017); Beckert/Rockman (2016); Beckert/Desan (2018); for a critical approach to commodity chains, global value chains and business history, see Hesse/Neveling (2019).

8 Lüdtkke (1993).

and informal types of labor as well as recruitment, education, training, and the mobility of the workforce in colonial and imperial contexts.⁹

A further and in some respects closely connected dynamic field that is emerging is that of infrastructure and logistics, particularly in relation to colonial railway construction, but also more generally to logistics and port connections as well as roads, contracting, electrification and so on. Based on “tools of empire”¹⁰ and the narrative of “railway imperialism”¹¹, a broad field of research has become established in recent years dedicated to the study of colonial “development” beyond the aspect of military and political authority and control and focusing also and especially on German colonies.¹²

By contrast – and following the trend of earlier studies – the wider implications of colonialism in terms of its embedment in and effects on the national economy are still relatively under-researched. Building on some instructive initial studies by Francesca Schinzingler in the 1980s¹³ and notably Boris Barth (including cases beyond the bounds of formal colonialism, such as South America and especially Brazil),¹⁴ scholars have recently begun to take a fresh look at the interrelationship of the state and business sector, outside the context of political agitation,¹⁵ a notable example being the role of Deutsche Bank and others as funders of German expansion.¹⁶ New in this respect is the perspective on the role of taxation, which serves to highlight not just German fiscal policy but also practices of domination and rule of German colonialists.¹⁷ Contextualized within the so-called “first wave of globalization”, the reach and positioning of the German colonial economy are also considered, for example by broadening the circle of protagonists beyond the limits of direct foreign trade relations, for example.¹⁸ Following the shift to a global historical perspective, issues of ethical consumption and moral conflict are now also being explored in the context of colonial trade and economic activity.¹⁹ At the same

9 Cf. in recent years e.g. Haschemi Yekani (2019); Rösler (2024); Oestermann (2022); Lyon (2024); Rudolph (2025); Kreienbaum (2019); Kleinöder (2022c); Press (2021).

10 Headrick (1981).

11 Davis/Wilburn/Robinson (1991).

12 Cf. Decker/Aselmeyer (2019): SHOT Panel “Railway Imperialism Reconsidered: Colonialism, Infrastructure, and Power”, Milan; e.g. Rösler (2024); Greiner (2022); Todzi (2023); Kleinöder (2020, 2022c); Kalb (2022); J. Decker (2020); Beese (2021); Drengk (2022); van der Straeten/Hasenöhl (2016).

13 Cf. Schinzingler (1995, 1984); Schinzingler/Zapp (1979).

14 Cf. Barth (1999, 1995).

15 Cf. Kleinöder (2020); Todzi (2021).

16 Cf. e.g. recently in the abstract, but without specific new studies Plumpe/Nützenadel/Schenk (2020), pp. 79–164.

17 Cf. Döllefeld (2024), as well as the current project “Die Konturen des Kolonialstaats. Steuer- und Haushaltspolitik in den deutschen Kolonien (1884–1914)” (Marc Buggeln, University of Flensburg), URL: <https://www.uni-flensburg.de/ices/projekte/history-of-interconnectedness-migration-integration/die-konturen-des-kolonialstaats-steuer-und-haushaltspolitik-in-den-deutschen-kolonien-1884-1914> [15.01.2024].

18 Cf. also new database and reflections on the globalization of foreign trade under the German Empire published by Hungerland/Lampe (2021). On the topic of suppliers, construction firms, etc., see Kleinöder (2020, 2022a).

19 Lentz (2020); Todzi (2022).

time, scholars are looking outside the colonial metropolises of Berlin and Hamburg to places such as the Rhineland or the southwest of Germany.²⁰

Such research focuses not least on how colonial revisionism and the German colonial economy beyond formal colonialism continued to resonate after the rupture caused by the First World War. Topics include continuities with colonial actors in the post-war period,²¹ the relationship between colonialism and national socialism,²² or the conditions and implications of integration into a colonial world order prior to the formal colonial period of the German Empire, as in the study of European regions as “slavery hinterlands”.²³ Colonial legacies are examined not least as reflected through entrepreneurial activity after 1945, and increasingly in conjunction with it.²⁴

At the same time, interest in colonial issues is also growing among (German) business history scholars.²⁵ Such discussions recently gave rise to the DFG network (*Post-Colonial Business History (PCBH)*),²⁶ whose aim is to facilitate an exchange on methodology and theory and a broadening of perspective in terms of the overlap between two distinct research fields and approaches: on the one hand, (global) historical approaches to imperial and post-imperial entanglements, and on the other, business history, or the history of organized business and business activity more generally. This network highlights dynamics that are becoming increasingly prominent within the various research fields in the German-speaking world and addresses the international trend reflected in the growing number of English-language studies in the intersection between the two fields.²⁷ In this way, it supports the attempt to research and systematize the links between economic and colonial history, taking into account the dynamic and complex nature of the connections between European and non-European areas and analyzing the mutual interactions of businesses within these contexts.²⁸

3. Aim, Scope and Contribution

The essays in this volume are intended to stimulate a more connected approach to the study of colonial history, global history and economic history within this research field. To this end, the role of various actors and their interactions within the colonial economic system are analyzed. The picture that emerges shows that German colonialism in-

20 Cf. e.g. Bechhaus-Gerst/Michels/Fechner (2022); Gißibl/Niederau (2021).

21 Cf. e.g. Authaler (2018); Kleinöder (2022b); Todzi (2024).

22 Cf. e.g. Zimmerer (2023); Gordon/O’Sullivan (2022); Matheis (2024).

23 Brahm/Rosenhaft (2016).

24 Cf. e.g. Lubinski (2023); Faust (2020); Kleinschmidt/Ziegler (2018).

25 Cf. e.g. Linneweh-Kaçmaz (2024); S. Decker (2022); Lubinski (2023); Faust (2021).

26 Cf. PCBH Network at GEPRIS <https://gepris.dfg.de/gepris/projekt/527592545?language=en>; PCBH Network Blog <https://pcbh.hypotheses.org/> [24.01.2025].

27 Hopkins (2020, 2024); Austin (2017); Roy (2018); S. Decker (2022); Gardner/Roy (2020) (including in new edition).

28 On this aspect, see e.g. contributions by network members such as Linneweh-Kaçmaz (2024); Oestermann (2022); Röscher (2024); Rudolph (2025); Todzi (2023).

volved not only exploitation, oppression and even destruction, but also complex interactions and negotiation processes between Africans and Europeans according to their respective aims and strategies.

The main emphasis in this special issue is on the business history perspective. In this respect, these essays are a contribution toward overcoming the “monolithic concepts” of businesses as actors that have dominated German colonial historiography to date:²⁹ Here, businesses are understood as diverse organizational units that not only differed from each other but were also in many cases more internally heterogeneous than they appear from the outside. The present essays represent a step toward opening the black box of the business and analyze its multilayered meanings in colonial contexts.

Geographically speaking, the papers focus on a representative selection of different types of colonies.³⁰ German South West Africa is an example of a settlement colony, characterized chiefly by the acquisition and settlement of land by Europeans. Cameroon, on the other hand, was an exploitation colony, dominated by economic exploitation in the form of plantation management and trade.³¹ Considering these two specific cases allows a better understanding of the general dynamics of German colonialism and an analysis of the various consequences of settler and exploitation colonialism.

In terms of timeline, the focus is on the period of German formal colonial rule from 1884–1919, with some references to the years preceding and following it. In this way, attention is drawn to the formal dimension of German colonialism, as well as to issues such as cooperation and conflict between various state and private actors within these specific colonial situations.

In the first paper, Kim Todzi presents a programmatic refinement within the field of (post-)colonial business history. The growing research impetus and increasing number of case studies and accessed sources have made it both possible and necessary to take a more nuanced approach to business activity in colonial contexts. The proposed working definition of expatriate colonial businesses as firms that exhibit a specific set of characteristics – including the seat of control and business activities, the beneficiaries of colonial structures, and active contributors to the establishment and maintenance of the colonial order – opens up a broader range of empirical contexts. According to Todzi, businesses functioned as products and producers of political-economic and hence also colonial relations. By adopting a long-term perspective on the development of the Wermann group from pre-colonial times into the post-war period, it is possible to extend our understanding of German colonial history beyond the limits of formal colonial rule by a nation state, as exemplified by the continuity of the group’s business activity in these contexts.

In the second paper, Nina Kleinöder examines the role of the Gutehoffnungshütte (GHH) within German colonialism, notably in the context of bridge building in Cameroon. Drawing on company archive material, her essay shows how the GHH, a key play-

²⁹ Kleinöder/Todzi (2024).

³⁰ Cf. Osterhammel/Jansen (2012), pp. 15–18.

³¹ Cf. in the abstract, Conrad (2012), pp. 28–34.

er of German industrialization in the mining and mechanical engineering sector whose activities included operating its own mines and steel mills as well as turning their output into steam engines, bridge components or rails, also played a significant role in colonial contexts. Kleinöder considers the GHH's strategic expectations with regard to colonial markets and explains how the company actively helped to shape colonial relations by using knowledge transfer and technical adaptations to local conditions to strengthen its position in this market. The case study of bridge building along Cameroon's Central Railway shows how research into the reach of Germany's colonial economy can be extended beyond the narrow consideration of macroeconomic profit and loss accounts by means of concrete business examples. Ultimately, these colonial enterprises were part of a wider internationalization strategy on the part of the GHH.

In the third paper, Tristan Oestermann examines the role of African traders as economic intermediaries in Cameroon's rubber trade during the German colonial period. Oestermann argues that colonial rule opened up new opportunities for profit and social advancement that were exploited by some African (sub-)entrepreneurs. Drawing on biographical examples, Oestermann demonstrates how these traders used their positions to maximize profits, often by means of violence, fraud and deception. Oestermann emphasizes that the rise of African traders highlights the limits of colonial rule and shows how Africans influenced the development of colonial capitalism, often acting contrary to the colonial power's agenda. His essay thus underlines the complexity of the colonial economy, in which African actors were not just victims, but also active participants.

This volume as a whole, then, is intended as an opening gambit, and constitutes an attempt to bring together the latest research in this field within the German context. It has a deliberately interdisciplinary focus, with the aim of linking together the different sub-disciplines and perspectives of historical scholarship – in this case global (labor) history, colonial history and business history – and spark a dialogue between them. Furthermore, it shows how studying businesses and business activity can offer a very practical way of analyzing imperial metropolises and colonial periphery within a single analytical field as per Cooper and Stoler, uncovering instances of mutual interaction, and placing greater emphasis on the “coloniality” of the imperial economy.³² As such, its aim is not least to provide impetus for future research in the field of social and economic history in order to make the explicitly colonial dimension more central to our understanding of the German Empire, foreign trade in the 19th and 20th centuries, and issues around the first wave of globalization.

Translation by Sharon Howe

32 Kleinöder/Todzi (2024); Stoler/Cooper (1997).

References

- Austin, Gareth (2017): African Business History, in: John F. Wilson et al. (eds.): *The Routledge Companion to Business History*, Abingdon/New York, pp. 141–158.
- Austin, Gareth / Dávila, Carlos / Jones, Geoffrey (2017): The Alternative Business History. Business in Emerging Markets, in: *Business History Review* 91, pp. 537–569.
- Authaler, Caroline (2018): *Deutsche Plantagen in Britisch-Kamerun. Internationale Normen und lokale Realitäten 1925 bis 1940*, Wien.
- Bade, Klaus J. (1975): *Friedrich Fabri und der Imperialismus in der Bismarckzeit. Revolution, Depression, Expansion*, Freiburg i.Br./Zürich.
- Barth, Boris (1995): *Die deutsche Hochfinanz und die Imperialismen. Banken und Außenpolitik vor 1914*, Stuttgart.
- Barth, Boris (1999): Banken und Konzessionsgesellschaften in den deutschen Kolonien. Betriebswirtschaftliche Kalkulation und deutscher Imperialismus, in: *Annali dell'Istituto storico italo-germanico in Trento* 24, pp. 191–215.
- Bechhaus-Gerst, Marianne / Michels, Stefanie / Fechner, Fabian (eds.) (2022): *Nordrhein-Westfalen und der Imperialismus*, Berlin.
- Beckert, Sven (2015): *Empire of Cotton. A Global History*, New York.
- Beckert, Sven / Desan, Christine (eds.) (2018): *American Capitalism. New Histories*, New York.
- Beckert, Sven / Rockman, Seth (eds.) (2016): *Slavery's Capitalism. A New History of American Economic Development*, Philadelphia.
- Beese, Sebastian (2021): *Experten der Erschließung. Akteure der deutschen Kolonialtechnik in Afrika und Europa 1890–1943*, Paderborn.
- Bley, Helmut (1968): *Kolonialherrschaft und Sozialstruktur in Deutsch-Südwestafrika 1894–1914*, Hamburg.
- Brahm, Felix / Rosenhaft, Eve (eds.) (2016): *Slavery Hinterland. Transatlantic Slavery and Continental Europe, 1680–1850*, Woodbridge.
- Conrad, Sebastian (2012): *Deutsche Kolonialgeschichte*. 2. revised ed., Munich.
- da Silva Lopes, Teresa / Lubinski, Christina / Tworek, Heidi J. S. (eds.) (2019): *The Routledge Companion to the Makers of Global Business*, Routledge.
- Davis, Clarence B. / Wilburn, Kenneth B. / Robinson, Robin E. (eds.) (1991): *Railway Imperialism*, New York.
- Decker, Julio (2020): Lines in the Sand. Railways and the Archipelago of Colonial territorialization in German Southwest Africa, 1897–1914, in: *Journal of Historical Geography* 70, pp. 74–87.
- Decker, Stephanie (2022): *Postcolonial Transition and Global Business History. British Multinational Companies in Ghana and Nigeria*, New York.
- Döllefeld, Cedric (2024): Steuererhebung mit der Nilpferdpeitsche. Vorarbeiten zu einer Geschichte des Steuerrechts der deutschen Kolonien, in: *Steuer und Wirtschaft* 101, pp. 354–379.
- Drechsler, Horst (1966): *Südwestafrika unter deutscher Kolonialherrschaft. Der Kampf der Herero und Nama gegen den deutschen Imperialismus (1884–1915)*, Berlin.
- Drengk, David (2022): Instandhaltung und Reparatur als Rückgrat kolonialer Eisenbahnen. Zentrale und mobile Werkstätten und Krankenstationen im ivorischen Wald, in: *Technikgeschichte* 89, pp. 149–180.
- Faust, Julian (2020): Filling a Colonial Void? German Business Strategies and Development Assistance in India, 1947–1974, in: *Business History*, pp. 1–25.
- Faust, Julian (2021): *Spannungsfelder der Internationalisierung: Deutsche Unternehmen und Außenwirtschaftspolitik in Indien von 1947 bis zum Ende der 1970er Jahre*, Baden-Baden.
- Gardner, Leigh A. / Roy, Tirthankar (2020): *Economic History of Colonialism*, Bristol.
- Gißibl, Bernhard / Niederau, Katharina (eds.) (2021): *Imperiale Weltläufigkeit, koloniale Inszenierungen. Theodor Bumiller, Mannheim und der deutsche Kolonialismus um 1900*, Göttingen.

- Gordon, Michelle / O'Sullivan, Rachel (eds.) (2022): *Colonial Paradigms of Violence: Comparative Analysis of the Holocaust, Genocide, and Mass Killing*, Göttingen.
- Greiner, Andreas (2022): *Human Porterage and Colonial State Formation in German East Africa, 1880s–1914. Tensions of Transport*, Cham.
- Gründer, Horst (2022): *Geschichte der deutschen Kolonien*. 8th ed., Stuttgart.
- Haschemi Yekani, Minu (2019): *Koloniale Arbeit. Rassismus, Migration und Herrschaft in Tansania (1885–1914)*, Frankfurt/New York.
- Hausen, Karin (1970): *Deutsche Kolonialherrschaft in Afrika. Wirtschaftsinteressen und Kolonialverwaltung in Kamerun vor 1914*, Zurich/Freiburg.
- Headrick, Daniel R. (1981): *The Tools of Empire. Technology and European Imperialism in the Nineteenth Century*, New York.
- Hesse, Jan-Otmar / Neveling, Patrick (2019): Global Value Chains, in: Teresa da Silva Lopes / Christina Lubinski / Heidi J. S. Twoke (eds.): *The Routledge Companion to the Makers of Global Business*, Routledge, pp. 279–293.
- Hopkins, Antony G. (2020): *An economic history of West Africa*. Second edition, London/New York.
- Hopkins, Antony G. (2024): *Capitalism in the Colonies. African Merchants in Lagos, 1851–1931*, Princeton.
- Hungerland, Wolf-Fabian / Lampe, Markus (2021): Globalisierung und Außenhandel, in: Jan-Otmar Hesse et al. (eds.): *Deutschland 1871. Die Nationalstaatsbildung und der Weg in die moderne Wirtschaft*, Tübingen, pp. 335–358.
- Jones, Geoffrey (2005): *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-First Century*, Oxford.
- Jones, Geoffrey (2013): *Entrepreneurship and Multinationals: Global Business and the Making of the Modern World*, Northampton, MA.
- Kalb, Martin (2022): *Environing Empire: Nature, Infrastructure, and the Making of German Southwest Africa*, New York.
- Kleinöder, Nina (2020): A «Place in the Sun»? German Rails and Sleepers in Colonial Railway Building in Africa, 1905 to 1914, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 65, pp. 9–31.
- Kleinöder, Nina (2022a): Eine rheinische Schwebobahn in Afrika. Rheinisch-westfälische Zulieferer im deutschen Kolonialbahnbau, in: Marianne Bechhaus-Gerst / Stefanie Michels / Fabian Fechner (eds.): *Nordrhein-Westfalen und der Imperialismus*, Berlin, pp. 90–109.
- Kleinöder, Nina (2022b): Kolonialwirtschaft ohne Kolonien?, in: Dieter Ziegler / Jan-Otmar Hesse (eds.): *1919 – Der Versailler Vertrag und die Deutschen Unternehmen*, Boston, pp. 311–342.
- Kleinöder, Nina (2022c): Skilled Labour in Colonial Economies. Recruitment, Education and Employment in Construction Companies in German Colonial West Africa, c. 1902–1912, in: *Labor History* 63, pp. 568–583.
- Kleinöder, Nina / Todzi, Kim S. (2024): (Post-)Kolonialgeschichte und Unternehmensgeschichte. Unternehmen in der kolonialen Globalisierung, in: Nina Kleinöder et al. (eds.): *Neue Perspektiven der Unternehmensgeschichte*, Paderborn, pp. 243–261.
- Kleinschmidt, Christian / Ziegler, Dieter (eds.) (2018): *Dekolonisierungsgewinner. Deutsche Außenpolitik und Außenwirtschaftsbeziehungen im Zeitalter des Kalten Krieges*, Berlin/Boston.
- Kreienbaum, Jonas (2019): *A Sad Fiasco. Colonial Concentration Camps in Southern Africa, 1900–1908*, New York.
- Kundrus, Birthe (ed.) (2003): *Phantasiereiche: Zur Kulturgeschichte des deutschen Kolonialismus*, Frankfurt a. M./New York.
- Langbehn, Volker (ed.) (2012): *German Colonialism, Visual Culture, and Modern Memory*, New York.
- Lentz, Sarah (2020): „Wer helfen kann, der helfe!“ Deutsche SklavereigegnerInnen und die atlantische Abolitionsbewegung, 1780–1860, Göttingen.
- Linneweh-Kaçmaz, Bastian (2024): *Formbarkeit von Globalisierung. Kautschuk, Warenketten und Marktinterventionen (1900–1965)*, Frankfurt.

- Lubinski, Christina (2023): *Navigating Nationalism in Global Enterprise. A Century of Indo-German Business Relations*, Cambridge.
- Lüdtke, Alf (1993): *Eigen-Sinn. Fabrikalltag, Arbeitererfahrungen und Politik vom Kaiserreich bis in den Faschismus*, Hamburg.
- Lyon, William B. (2024): *Forged in Genocide. Migrant Workers Shaping Colonial Capitalism in Namibia, 1890–1925*, Berlin/Boston.
- Matheis, Felix (2024): *Hanseaten im »Osteinsatz«. Hamburger und Bremer Handelsfirmen im Generalgouvernement 1939–1945*, Göttingen.
- Oestermann, Tristan (2022): *Kautschuk und Arbeit in Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft 1880–1913*, Göttingen.
- Osterhammel, Jürgen / Jansen, Jan C. (2012): *Kolonialismus. Geschichte, Formen, Folgen*, revised ed., Munich.
- Plumpe, Werner / Nützenadel, Alexander / Schenk, Catherine R. (2020): *Deutsche Bank. Die globale Hausbank 1970–2020*, Berlin.
- Press, Steven (2021): *Blood and Diamonds. Germany's Imperial Ambitions in Africa*, Cambridge.
- Rösser, Michael (2024): *Prisms of Work. Labour, Recruitment and Command in German East Africa*, Berlin/Boston.
- Roy, Tirthankar (2018): *A Business History of India. Enterprise and the Emergence of Capitalism from 1700*, Cambridge.
- Rudolph, Mona (2025): *Globale Diamanten. Warenwege aus dem kolonialen Namibia, 1908–1929*, Stuttgart.
- Schininger, Francesca (1984): *Die Kolonien und das Deutsche Reich. Die wirtschaftliche Bedeutung der deutschen Besitzungen in Übersee*, Stuttgart.
- Schininger, Francesca (1995): Die Bedeutung der Eisenbahnen in den deutschen Kolonien für die deutsche Wirtschaft, in: Wilfried Feldenkirchen (ed.): *Wirtschaft, Gesellschaft, Unternehmen. Festschrift für Hans Pohl zum 60. Geburtstag*, Stuttgart, pp. 360–376.
- Schininger, Francesca / Zapp, Immo (1979): Die wirtschaftliche Bedeutung der Kolonien für das Deutsche Reich, in: Harald Winkler et al. (eds.): *Probleme der wirtschaftspolitischen Praxis in historischer und theoretischer Sicht. Festgabe zum 60. Geburtstag von Antonio Montaner*, Herne, pp. 79–98.
- Stoecker, Helmuth (1977): *Drang nach Afrika. Die koloniale Expansionspolitik und Herrschaft des deutschen Imperialismus in Afrika von den Anfängen bis zum Ende des 2. Weltkrieges*, Berlin.
- Stoler, Ann L. / Cooper, Frederick (1997): Between Metropole and Colony. Rethinking a Research Agenda, in: Frederick Cooper (ed.): *Tensions of Empire: Colonial Cultures in a Bourgeois World*, Berkeley, pp. 1–56.
- Straeten, Jonas van der / Hasenöhl, Ute (2016): Connecting the Empire: New Research Perspectives on Infrastructures and the Environment in the (Post)Colonial World, in: *NTM Journal of the History of Science, Technology, and Medicine* 24, pp. 355–391.
- Todzi, Kim S. (2021): Der Imperialismus des Freihandels: Die Handelskammer Hamburg als (post-)kolonialer Erinnerungsort, in: Jürgen Zimmerer / Kim S. Todzi (eds.): *Hamburg: Tor zur kolonialen Welt: Erinnerungsorte der (post-)kolonialen Globalisierung*, Göttingen, pp. 31–47.
- Todzi, Kim S. (2022): Moralizing Liquor Trade in German West Africa 1884–1914, in: Eve Rosenhaft / Felix Brahm (eds.): *Global Commerce and Economic Conscience in Europe, 1700–1900. Distance and Entanglement*, Oxford, pp. 215–241.
- Todzi, Kim S. (2023): *Unternehmen Weltaneignung. Der Woermann-Konzern und der deutsche Kolonialismus 1837–1916*, Hamburg.
- Todzi, Kim S. (2024): Colonial Business in Postcolonial Germany: The Imperial After lives of C. Woermann, 1919–1945, in: *Contemporary European History*, pp. 1–14.
- Wilkins, Mira (1970): *The Emergence of Multinational Enterprise. American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge (Reprint 2013).

- Wilkins, Mira (1974): *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Cambridge.
- Wirz, Albert (1972): *Vom Sklavenhandel zum kolonialen Handel. Wirtschaftsräume und Wirtschaftsformen in Kamerun vor 1914*, Zürich.
- Zantop, Susanne (1997): *Colonial Fantasies. Conquest, Family, and Nation in Precolonial Germany, 1770–1870*, Durham.
- Zimmerer, Jürgen (2023): *From Windhoek to Auschwitz? Reflections on the Relationship between Colonialism and National Socialism*, Berlin/Boston.

NINA KLEINÖDER

Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Am Kranen 12, 96047 Bamberg
 Nina.kleinoeder@uni-bamberg.de

KIM SEBASTIAN TODZI

Universität Hamburg, Arbeitsbereich Globalgeschichte, Von-Melle-Park 6 #5,
 20146 Hamburg
 kim.sebastian.todzi@uni-hamburg.de

AUFsätze

VIERTELJAHRSSCHRIFT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSGESCHICHTE 112, 2025/2, 158–183
DOI 10.25162/VSWG-2025-0006, (CC-BY 4.0)

NINA KLEINÖDER

Bridging the Empire

Construction Projects of the Gutehoffnungshütte in the Colonial
State of Cameroon (1909–1914)¹

ABSTRACT: This article proposes to take a fresh look at Germany's colonial past and its key players in order to trace the particular influence of economy in colonial contexts. It presents the Gutehoffnungshütte (GHH) as a colonial actor outside the sectors typically explored in the context of the colonial economy. GHH's prestige project of the Sanaga Bridge in the colonial state of Cameroon is used to analyse colonial networks in the first wave of globalization as well as connecting colonial projects in the metropolis with material, logistics and personnel on the ground at colonial construction sites. It traces path dependencies and competitive advantages that enabled the GHH to become a key player not just in Germany's industrialisation process, but also in the German colonisation of Africa.

Keywords: colonial history, business history, Cameroon, West Africa, industrialisation, iron and steel, labour

JEL Codes: F54, N73, N77, N83, N87

1. Introduction: First globalization and Colonial Exploitation

When the Central Railway (“Mittellandbahn”) went into provisional operation in the German colony of Cameroon in 1912, it marked the end of an era of colonial “adventures” and technical “experiments” in Africa for the Gutehoffnungshütte AG (hereafter “GHH”) of Oberhausen/Sterkrade, Germany. As one of the leading subcontractors, the company had begun to take on major bridge building projects in the German colonies from 1907/08 onwards, and by 1912 had managed, through a continuous process of trial and error, to establish itself as a key player in the colonial railway industry. At that time, on the eve of the First World War, this market was evidently only just beginning to open up to German construction and supply companies. This African “frontier” mentality led to high expectations of future colonial “development”, and hence concrete markets and business opportunities for German construction and supply companies with thousands

¹ English translation by Sharon Howe.

I would especially like to thank the participants of the panel “Deutscher Imperialismus revisited: Neue empirische Zugänge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte des deutschen Kolonialismus”, at the German “Historikertag” 2023 and the participants of the colloquia at Göttingen, Leipzig and Bamberg Universities for their feedback on earlier versions of this paper. I also would like to thank the anonymous reviewers for their precise and helpful remarks.

of kilometres of track to be built in Cameroon alone.² Whereas previous research into the GHH has centred on its role in the German and European industrialisation process and its subsequent evolution into a large-scale twentieth-century concern, this paper proposes to shift the focus to its significance as a colonial actor.³

At the turn of the century, railway and road building projects in the (German) colonies in Africa were regarded as entrepreneurial “adventures” and technical “experiments”, and were described as “exotic” and “pioneering”.⁴ In the eyes of political actors, such as the Imperial Colonial Office (RKA), this policy of “railway imperialism”⁵ was a prerequisite for colonial “development” of the German “protectorates”.⁶ From 1906 onwards, such projects were not only to be promoted – especially under the newly created colonial office headed by the banker Bernhard Dernburg;⁷ they were also to be organised in an economically rational and efficient manner beyond the realm of mere ideological fantasy. Behind this agenda lays a combination of political ambitions for world power, ideological hubris and economic and civilizational notions regarding the “development” of these new colonies.

So far, research into both the ideological implications of this policy and the economic history of the empire has been slow to consider the concrete expectations, experiences and practices of those involved in executing these colonial *development concepts* “on the spot”.⁸ However, it has been amply demonstrated that there was a strong divergence at the turn of the century between political agitation, which insisted on the need for infrastructural development, and appetite for investment in Africa within the real economy.⁹ Recent studies have focussed on large-scale construction companies such as Philip Holzmann and Lenz or on the role of banks, such as the Deutsche Bank, for ex-

2 Baltzer (1916), pp. 67–77. For an overview on German rule and exploitation in Cameroon see Rudin (1938).

3 Stefanie van de Kerkhof briefly mentions the role of the iron and steel industry in colonial contexts, van de Kerkhof (2006), pp. 162 f.

For an overview of the history of the GHH see Bähr/Banken/Flemming (2008); Marx (2013). From the perspective of social history, industrial relations etc., see for example Kleinschmidt (1993); Welskopp (1994).

The company’s role in the markets of nineteenth-century Dutch colonies and in South American markets since the 1920s has also received little attention to date: see e.g. bridge delivery to Dutch India in the 1890s, Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv, Köln (RWWA), 130-3520/26, bridge for Dutch India, 1891 or 130-3520/76, bridge for Dutch India, 1898; 130-304014/34-35, Colonial Office Haag. 14 bridges to Bestek La. G7 na, 1902; first mention of these markets in Jakob (2021); Kleinöder (2022b).

4 See for example photo albums und photographic documentation of the railroad construction, e.g. Philipp Holzmann Bildarchiv (Berlin-Brandenburgisches Wirtschaftsarchiv e.V., online); Historical Archives Krupp (HA Krupp), WA 16 g/ 4.3/231, Collection of pictures of the Sanaga Project; RWWA, 130-3520/252-296, Album GHH in colonial state of Cameroon, ca. 1911. For a general (methodological) view of entrepreneurial and engineer’s photo albums in colonial railroad construction, see Daughton (2021), pp. 1–14.

5 See Davis/Wilburn/Robinson (1991).

6 Davis/Wilburn/Robinson (1991); for an overview of German colonialism and colonies, see Conrad (2012).

7 Barth (1995), 307 f.

8 See also Huber/Kleinöder/Krautter (2025) (forthcoming) and the studies in the German Research Network “(Post-)Colonial Business History”, DFG project number 527592545.

9 Faust (2014); Plumpe (2020), pp. 89–91; Barth (1995), pp. 305–315; Barth (1999).

ample – particularly in relation to railway building in German East Africa.¹⁰ While there are extensive records from Deutsche Bank on the financing and planning of colonial railway construction projects, the records of the (German) construction companies, which promise an insight into the entrepreneurial experience and expectations of these colonial markets, have been largely destroyed. This is true of both large-scale enterprises such as Ph. Holzmann, Lenz & Co., Arthur Koppel or MAN, and specialist firms such as the German Colonial Railway Construction and Operating Company (DKEBBG). Furthermore, government records – though more plentiful – only provide an external view of the companies concerned: in terms of their strategic expectations towards the colonial railway industry, they often remain a black box.¹¹ By contrast, the sources on the Gutehoffnungshütte housed in the Rhenish-Westphalian Economic Archives in Cologne allow rare insights into the company's executive levels and present a view of colonial markets from the standpoint of the supporting industry behind colonial development, and subcontractors in particular. The data for this contribution is based on a dense correspondence between the construction company (DKEBBG) and supplier (GHH steelwork department), and the letters between the bridge building department and its engineers on the construction sites in the colony of Cameroon are particularly illuminating in this respect. In the interest of revisiting the economic history of colonialism, this contribution proposes to take a fresh look at Germany's colonial past and its key players in order to trace the particular influence of the economy in colonial contexts and present the GHH as a colonial actor outside the previously emphasised sector of the colonial economy, namely trading firms and colonial companies such as concessionary or plantation companies.¹²

According to previous research, as exemplified by Markus Denzel's summary of the "economic record of the German colonial empire", it appears that "the colonies only played a marginal role in the foreign trade of the German empire".¹³ That said, the period of formal German colonisation was concentrated within a relatively narrow window dating from the 1880s to the First World War, when the country operated its own "protectorates" in West, South and East Africa, the Pacific and Northeast China. This highly condensed summary bases its case on the imperialistic drive for raw materials, markets and governmental trade defence instruments, and confirms the narrative of German colonisation as being detrimental to the national economy, as already established in the relevant studies by Francesca Schinzinger in the 1980s. Qualitatively, too, the overall picture presented to date has been one of "disappointed expectations"¹⁴: neither successful raw material finds and extraction nor overly large sales markets seem to have been achieved according to the import statistics, apart from alcohol, weapons

10 Inter alia Rösser (2024); Wall (2016); Barth (1995).

11 On the problematic source situation for construction companies, see also Rösser (2024), pp. 38 f.

12 For an enhanced concept of the German colonial economy, see also Kleinöder (2022a), pp. 108 f.

13 Denzel (2017), p. 156 (translation).

14 Denzel (2017), p. 160 (translation); on the concept of "expectations" in colonial contexts, see also Huber/Kleinöder/Krautter (2025) (forthcoming).

and railway components such as rails, sleepers and rolling stock.¹⁵ Elsewhere, however, rolling stock is described as a key export which was largely financed from empire subsidy mechanisms after the turn of the century.¹⁶ This state engagement in infrastructural “development” was fuelled by political, ideological, military and economic interests in conjunction with private-sector actors.¹⁷ In analyses of this concept of “development” and its necessary problematisation, we can observe the following different strands in the context of infrastructure projects:

1. The motive of raw material and market development still widely referenced to this day was the main driving force of colonial activities during an intensified phase of European competition known as the “scramble for Africa”.¹⁸ In this respect, the railway played a specific political, economic and military role that has so far been largely subsumed under the concept of “tools of empire”.¹⁹ In addition, the market-integrating effects of a railway connection in the course of the foundation of the German Empire have been repeatedly documented, most recently by Braun and Hesse.²⁰ At the time, this agenda was associated with the idea of “value extraction” (German *Inwertsetzung*, French *mise en valeur*) from the colonies, i. e. alignment with the economic needs of the European “mother countries”.²¹
2. The practical dimension of technical and geographical *development* has been frequently examined from the point of view of infrastructure building. A recent example, from a technical-historical angle, is the study by Sebastian Beese, whose title refers explicitly to “experts in development”.²² The work focuses on the colonial vision of a previously empty space to be opened up in the developer’s own interests – a policy referred to as the above mentioned “railway imperialism”.²³

The aim of this contribution therefore is to link the latest studies on colonial and imperial railway construction with research on the “first wave of globalisation”²⁴ and the role of the German empire. Recent papers on the economic history of German imperial foreign trade provide detailed data on the products and trading partners involved. The added

15 Schinzinger/Zapp (1979).

16 Denzel (2017), p. 160; Schinzinger (1995).

17 van Laak (2009); on the role of the Hamburg Chamber of Commerce explicitly, and as an example of the interdependence of economic and political interests, see Todzi (2021).

18 Dirk van Laak refers explicitly to Mommsen’s theories of imperialism in this connection, and specifically to Schumpeter and the assumption – widespread at the turn of the century – that “the process of European expansion is advancing as it were towards a market economy and competing peacefully from region to region for the best and most suitable equipment, for markets and raw materials.” van Laak (2009), p. 117 (translation).

19 Headrick (1981); a productive expansion of this concept is urged by van der Straeten/Hasenöhl (2017).

20 Braun/Hesse (2021).

21 van Laak (2009), pp. 104 f. Cf. also the alignment of the colonial economy with the needs of the “mother country”, Speich Chassé (2013), p. 115.

22 Beese (2021).

23 Davis/Wilburn/Robinson (1991).

24 O’Rourke/Williamson (1999); Findlay/O’Rourke (2009), still most pertinent for the German context: Torp (2005).

value of this research lies within the fact that it allows much greater differentiation at the level of goods or products. The results show that the empire traded with a growing number of places – notably many new and smaller ones – that were scattered around the world, and increasingly outside Europe, including various colonies and colonial empires. They show that the export of transport goods in particular, also and especially after the turn of the century, underwent a continuous process of expansion and diversification.²⁵ This appears particularly relevant from the perspective of colonial railway construction; accordingly, the present paper considers such research in relation to the opening up of new markets in the wider global context and connects it to the specific colonial situation and diversity of imperial interests in the late nineteenth and early twentieth century.

Central to this analysis are the following questions: what role did colonialism and the imperial world order play in the “German experience of the first globalisation”?²⁶ How far did the colonial economy extend – above and beyond the classical colonial enterprises arising from trade or colonial companies (such as plantations) – into the foreign trade of the German empire? How were these colonial markets perceived by the business actors? To answer these questions, we move between different perspectives, beginning with that of project planning and contracting within the empire, then moving on to the actual execution and construction work on the spot, with a focus on logistics, material and personnel, and concluding with an assessment of the longer-term impact of these activities for the GHH in terms of follow-up orders, experiences and path dependencies.

2. The Gutehoffnungshütte (GHH) in Cameroon

Cameroon was the last German colony in Africa to see the advent of a railway system. After the railway link of the Victoria plantation railway, the “Northern Railway” was the first to be built as a private line of the Cameroon railway company (from 1905); this was then followed by the construction of the “Central Railway” from 1908/1909. Both lines were built by the German Colonial Railway Construction and Operating Company (DKEBBG) based in Berlin.²⁷ The DKEBBG had already established itself as a transcolonial actor in the railway building industry since the turn of the century. Growing out of Lenz & Co.’s connections with the Prussian light railway, the DKEBBG was founded in 1904 with the specific aim of specialising in German colonial railway construction while also bringing the operation of the new lines under one umbrella. Alongside other construction companies such as Ph. Holzmann, it soon developed into a key player that went on to build most of the lines in the German colonies up until the First World War. The financing and management of the company was in the hands of a veritable who’s who of bankers, construction firms and supplier companies involved in German railway

²⁵ Wolf/Hungerland (2021), Figures 5 and 9.

²⁶ Hungerland/Lampe (2021), p. 335.

²⁷ Baltzer (1916), pp. 67–78.

construction at the turn of the century.²⁸ From the planning perspective of the Berlin colonisers, this was just the beginning: according to the responsible senior civil servant at the Imperial Colonial Office, Franz Baltzer, further large-scale projects were expected right up to the outbreak of the First World War: “A good 2,800 to 3,000 km of track ought to be possible in Cameroon within the next 10 years in order to create a reasonably complete and organic railway network in the protectorates.”²⁹

As already tried and tested in Dar es Salaam in East Africa, the infrastructural development in Cameroon was to take place via the natural harbour in Douala, which Baltzer regarded as “one of the best harbours in the whole of West Africa”³⁰ and whose expansion began simultaneously with the construction of the Northern and Central railway. It was intended to serve as a key link between maritime and rail transport, both for necessary materials during the construction phase and later on, for the transshipment of raw material imports and exports. As such, the inauguration of this project was also symbolic of the future hopes the German state and German businesses placed in the colony of Cameroon (and particularly the plantations). As in the other German colonies, the aim of the Central Railway (Douala – Edéa – Nyong/Njok) was to replace the locally prevailing middleman and caravan trade and serve both the military and economic purposes of moving people, troops and raw materials around. Since the colony of Cameroon was not established as a settler colony, German interests focused chiefly on the extraction of agricultural products and resources: this was mainly in expectation of the extraction and export of palm oil, palm kernels, maize, peanuts, tobacco, cocoa or wood, but also prospectively rubber.³¹ The necessary building capital was initially estimated at 44 million marks (plus construction period interest) and was to be provided by the “protectorate bond” mechanism established after the turn of the century (based on the “railway bond” of 1908). Colonial railway construction projects were generally financed via fixed price contracts, which could reward rapid progress with bonuses but also penalise delays through monetary sanctions.³² They were accompanied by planned state subsidies (ensuring predictability for the construction companies) in the form of payment and interest guarantees formally documented in four “colonial railway bonds”.³³

28 Barth (1995), p. 314; also involved were, inter alia, the holding company AG für Verkehrswesen, the banker Carl Fürstenberg, the banker Walter Rathenau, and Friedrich Lenz. The supervisory board included various Krupp directors, among others. See Schömann (1965), p. 56 and Institut für Stadtgeschichte Frankfurt, W1-62, Nr. 651, Gründungsprotokoll der DKEBBG.

29 Baltzer (1916), p. 78 (translation).

30 Baltzer (1916), p. 75 (translation).

31 Baltzer (1916), pp. 70, 74.

For more detail on rubber as a key raw material, especially during the rubber boom after the turn of the century, see Oestermann (2022); on the caravan trade and its replacement with the colonial railway in East Africa, see Greiner (2019).

32 Stier/Krauss (2005), pp. 54 f.; on the same principle in East Africa, see Grages (n. d.).

33 See Baltzer (1916), pp. 30–34. These “colonial contracts” were later also used outside the formal colonial territories: see Rösser (2023).

However, the actual costs of the railway quickly rose to more than 57 million marks, of which around 48 million were consumed by construction alone.³⁴

There were various reasons for this: soon after the beginning of the works, for example, it became clear that, even for DKBEGBG actors tried and tested in colonial railway construction, the specific challenges encountered in Cameroon – due to the exceptional requirements in terms of excavation and bridge works coupled with a marked shortage of labour – far exceeded their previous experience.³⁵ Furthermore, the preliminary surveys and route inspections met with persistent resistance from the local population (partly in defence of the middleman trade monopoly, which the railway project was explicitly intended to destroy),³⁶ thereby prompting the German military (“Schutztruppe”) to resort to forced evacuation and expropriation along the last section of the line in particular. At the same time, there was also much scepticism within the colonial administration from the outset regarding the plans and calculations, as even Bernhard Dernburg himself was unsure of exactly what awaited the construction companies in terms of local resistance, topography, climate, and so on. Initial route surveys had already been suspended in 1902 due to strong local resistance, so the precise nature of the terrain was largely unclear.³⁷ These fears and constraints in the planning process had consequences for the participating companies later on when it came to construction, particularly in the case of large-scale bridge projects.

For the purposes of this construction project, the Gutehoffnungshütte in Oberhausen/Sterkrade acted as an independent subcontractor of the DKEBGBG in Cameroon. So far, the GHH itself has been studied chiefly as a player in Germany’s industrial history that established itself as a traditional mining and mechanical engineering company and developed through machine and steamship construction into a major industrial concern of the twentieth century. It had already begun expanding into the global bridge construction market in the 1870s, and was thus able to draw on some previous practical experiences.³⁸ The colonial contexts of its business, by contrast, have received little attention from researchers.³⁹ Yet the GHH not only supplied ready-made construction kits to the German colonies (as a simple trade transaction) in the late nineteenth and early twentieth century, but also participated increasingly in larger-scale construction projects itself by deploying its own engineers and foremen on site.⁴⁰ From the period immediately before the turn of the century, it already had close links with the construction company Lenz & Co. – a company that specialised in (international) light railway con-

34 Baltzer (1916), pp. 76 f.; for a breakdown of the costs by section, see also Federal Archives (BArch), R 8127/1498, Deutsche Kolonial-Eisenbahn-Bau- und Betriebsgesellschaft zu Berlin; Bericht über die Geschäftsjahre 1908 bis 1913.

35 See especially BArch, R 8127/1498, Deutsche Kolonial-Eisenbahn-Bau- und Betriebsgesellschaft zu Berlin; Bericht über das Geschäftsjahr 1912, p. 9.

36 For details of the “middleman trade monopoly”, see Austen (1983); Eckert (1990).

37 Schömann (1965), pp. 29–33.

38 Bähr/Banken/Flemming (2008).

39 For a basic outline of the GHH in Cameroon before the First World War, see also (Kleinöder 2022b), pp. 320 f. and questions of Skilled Labour in (Kleinöder 2022c).

40 Bähr, Banken, und Flemming (2008), pp. 71–118.

struction in the 1890s and in which the company of Fried. Krupp was also involved⁴¹ – having supplied it with several bridges between 1889 and 1892 for railway building works in Egypt, for example. Following the completion of this project, the GHH hoped for further contracts and a continuation of the construction work.⁴² Even in this early phase of its involvement in foreign construction sites, there is evidence of initial learning effects and technical adaptations to local geographical, economic and political conditions within a globalised business environment. Hence the decision to reinforce certain bridge elements in order to reduce the need to travel for long-distance maintenance work.⁴³ These ideas around simple, rationalised and largely maintenance-free structures were then duly applied to the German colonies.

2.1 Under contract: bridge construction on the Sanaga

On 29.12.1909, the DKEBBG in Berlin concluded a contract with the GHH for “[...] the project management and production of the iron superstructure of the single-track railway bridge with right-hand, downstream 1.5 m wide footpath over the southern arm of the Sanaga river for the use of the Cameroon Central Railway from Douala to Edea”.⁴⁴ GHH documents show that the companies considered for the contract were drawn from an established network of candidates who were already acquainted with each other from previous joint (colonial) construction projects. GHH’s offer had to prove itself against (international) competition during the negotiations for the bridge construction of the Otavi railway in German Southwest Africa (1903).⁴⁵ In the case of the railway project in Cameroon just five years later, bids from non-German companies are no longer mentioned.⁴⁶ By then, the circle of suppliers had already greatly diminished, and the access barriers to this German colonial railway market for outsiders were evidently far greater.⁴⁷

Following production at the GHH factory in Sterkrade, GHH engineers were posted for the first time to Cameroon in order to carry out the installation on site. At this point, the company’s role in the colonial railway industry thus shifted from a purely export-based business to one of active construction, though in a terrain hitherto wholly unfamiliar to it.

The Cameroon project was only one of a whole series of large-scale projects conducted by the GHH at the time, however. The first decade of the twentieth century marked the peak of the company’s bridge exports (twelve over 8,000 t, including the bridges over the Sanaga and the Baghdad railway, and the Hoang-ho Bridge in China,

41 Reh (1934), pp. 327–333.

42 RWWA, 130-304014/51, letter from GHH to Pelizäus, Cairo, 20.1.1892.

43 RWWA, 130-304014/51, letter from GHH to Lenz, 23.6.1892.

44 RWWA 130-304014/27, contract between DKEBBG and GHH, 29.12.1909, § 1 (translation). See also Baltzer (1916), p. 356.

45 RWWA 130-304014/26, letter from Arthur Koppel to GHH, 16.9.1903.

46 For details of the negotiations and contracting procedure, see RWWA 130-304014/27.

47 On this growing network, see also Kleinöder (2020).

comprising 4,000 t structural components alone) – a clear sign of the global context of its increasing international business. In this way, it aimed to open up other colonial and global markets for itself in due course.⁴⁸ Projects of this kind represented a growing and increasingly significant proportion of the Sterkrade plant's total annual output (not only bridge but also machine construction, etc.), which amounted to approx. 100,000 t around 1912.⁴⁹ By this time, the company had also gained experience in supplying explicitly “tropicalised” bridge structures to the colonies,⁵⁰ including thirty-three bridges for the railway line built by Philipp Holzmann & Co. GmbH in *German East-Africa* between Morogoro and Tabora (1908/09), as well as to Rio de Janeiro (1895–1898) and Buenos Aires (1903–1905).⁵¹ Moreover, it had already supplied prefabricated bridge components to the colony of *German Southwest Africa*, including, in autumn 1903, a total of sixty-eight bridges with spans from 2 to 20 metres for the Otavi railway. Once again, though, these were purely export or trade transactions which ended with their shipment from Hamburg – on the “Helene Woermann”, for example – and were merely delivered to the construction firm Arthur Koppel for subsequent installation.⁵²

Cameroon was a different matter: this was the first time the GHH assumed the entire production and assembly of the iron superstructure, the laying of the track bed and sleepers, and the application of a final top-coat. Only the track system (rails, etc.) was built by the DKEBBG itself.⁵³ The total volume of the order amounted to around 1,000 t of iron structural material and was, along with an additional charge for wear and tear of equipment and labour costs, to be reimbursed as a lump sum. With a construction time of less than a year, it was a relatively tight forward transaction that depended on the progress of the railway and was, according to the contract, to be completed by November 1910.⁵⁴ The engineers in Sterkrade were well aware even before the work began that the project would pose a structural and logistical challenge for the company, not just because of the particularly long distances involved, but also the topographical conditions (the river being over 160 m wide and approx. 26 m deep when flooded).⁵⁵ Due to the “strong current and variability of the river bed”,⁵⁶ the usual river piers could not be used

48 Stein (1951), pp. 126, 135.

49 Gutehoffnungshütte Aktienverein, Report to the Annual General Meeting 1914, p. 7.

50 A further interesting point of reference in this connection is the textbook *Tropenbahnen* by R. A. Hehl of Rio de Janeiro, which was written as early as 1902 and gives an impression of the plan to use know-how transfer in order to introduce standardised engineering expertise to increasingly globalised markets. Hehl (1902). My thanks to Michael Rösser for this reference.

The study by Hans Meyer from the same year provides a similar insight: see Meyer (1902).

51 See RWWA 130-304014/33, letter from GHH to Philipp Holzmann & Co. GmbH, 18.12.1908; e. g. RWWA 130-304014/1, Haupt & Biehn, Rio de Janeiro, 34 Bridges for the Central Railway; 130-304014/5, Argentinian Government Buenos Aires, 54 bridges for the Perico-Ledesma Railway.

52 This was followed by further deliveries, RWWA, 130-304014/26, letters from Arthur Koppel to GHH, 10.7.1903 and 16.9.1903; also memo following a personal meeting between GHH and the company Arthur Koppel on 17.7.1903 in Berlin, 23.7.1903.

53 RWWA 130-304014/27, contract between DKEBBG and GHH, 29.12.1909, § 1.

54 RWWA 130-304014/27, contract between DKEBBG and GHH, 29.12.1909 and Brunner report of 21.12.1909 on a visit to the DKEBBG on 18.12.1909.

55 Baltzer (1916), p. 75.

56 Baltzer (1916), p. 356 (translation).

and adaptations were necessary. Accordingly, a superstructure with a 160 m span and a total weight of 963 t was planned in which the track would later be suspended.⁵⁷ This was a prestigious proposal in a competitive imperial market and explains the GHH's commitment to a highly risky project: it was at that time the "longest bridge in Africa".⁵⁸ As such, the project presented a technical challenge in that the bridge was to be fully assembled in advance and then "floated" into its final position via a pontoon solution. This was a proven technique which had already been tried in bridge projects for the East African Central Railway (built by Holzmann AG).⁵⁹ In the interests of quality control and to avoid "unnecessary transport costs",⁶⁰ the finished bridge parts had to be inspected by DKEBBG representatives prior to shipping, in order to avoid having to resend any missing or faulty parts. These details alone show the logistical and time pressures involved, and hence the business risk of rising transaction costs due to factors such as lack of information, defective parts and interruptions to the precisely planned and tightly scheduled construction phases. Because of the geographical situation, hold-ups in the schedule (from notification through repeat production to re-shipment) could add up to incalculable delays to the project as a whole. Right from the preparatory stage, the GHH saw the logistical challenges of the site set-up confirmed: problems soon arose regarding the availability of space for storing construction materials and equipment and for the installation of a workshop, construction machinery, offices and accommodation for the European "officials and workers"⁶¹ since, although these things had been contractually assured by the DKEBBG, the advance planning and set-up of the site was ultimately the responsibility of the GHH itself.⁶²

2.2 On-site: material, logistics and personnel

After the conclusion of the contract, it was another two months before the technical details of execution were agreed and the necessary groundwork completed, with a GHH representative travelling personally to Cameroon to gain a first-hand impression of the terrain. The main purpose of this visit was to clarify the general conditions for setting up the building site and the locally available materials, machinery, and so on. There was already an underlying assumption at this stage that there would be further bridges to deliver and assemble as the construction of the line progressed, and suitable machinery

57 On the assembly process, see Baltzer (1916), pp. 75 f.

58 Baltzer (1916), p. 356 (translation); Hoff/Kumbier/Anger (1911), p. 117.

At the same time, however, increasing bridge spans were a widespread phenomenon associated with growing expertise since, with the expansion of infrastructure – particularly in the context of canal building – the criteria for bridge construction had changed substantially on the European continent too. Stein (1951), p. 126.

59 Baltzer (1916), p. 51.

60 RWWA 130-304014/27, contract between DKEBBG and GHH, 29.12.1909, § 13 (translation).

61 RWWA 130-304014/27, contract between DKEBBG and GHH, 29.12.1909, § 14 (translation).

62 RWWA 130-304014/27, Sommerstad report of 9.5.1910 on visit to DKEBBG from 27.4.–1.5.1910.

was therefore purchased strategically in advance, with the proviso that it would be used for further work in Cameroon.⁶³

Material and logistics

Following this visit, the initial construction plan underwent a series of changes, given that the original tender was based on information from the DKEBBG and the Imperial Colonial Office. The geographical distance involved and the specific climatic and geographical conditions on the ground resulted in gaps in the data and additional costs. Thus, it emerged over the following weeks that it would – contrary to the original plans – be impossible to assemble the entire bridge before floating it into position.⁶⁴ Instead, a partial assembly had to take place on land due to the geography of the river, followed by final assembly on the river itself with the aid of pontoons and scaffolding. Not only did this change the construction planning and scheduling, but the provision of the material posed an additional logistical challenge and financial burden; this material too was produced by the GHH, together with the shipyard and machine factory Christoph Ruthof in Main-Kastel – a specialist in pontoon construction – and subsequently shipped to the building site on the West African coast.⁶⁵ In short, there were many instances of rising transaction costs even in the advance planning stages of the Edéa bridge project, having mounted up due to geographical distance and inadequate, second-hand information.

This was a problem that was limited to the initial Sanaga contract, however, and which lessened considerably in subsequent contracts thanks to the ongoing presence of an engineer on the Cameroon site over the following months: Having a company expert on the spot allowed information asymmetries to be gradually eliminated. Nevertheless, the groundwork continued to be delayed, so that a new timetable had to be negotiated as soon as April 1910. The availability of both labour and building materials on one hand and technical equipment on the other (such as a sufficiently powerful crane system to unload the material) was still a major problem right up to the beginning of the actual construction work. The tight schedule and the need to ensure a smooth execution and seamless integration between the line sections in terms of organisation, timing and material depended on a complex web of factors including geographical distance, logistical coordination and staff communication. To make matters worse, the production process in the German Empire itself was also hampered by frequent delays. This meant that the supplier companies had to be reminded regularly by the GHH bridge construction de-

63 RWWA 130-304014/27, noted by DKEBBG, construction manager of Cameroon Central Railway, in Douala on 7.2.1910.

The GHH temporary assembly bridge over the southern Sanaga arm was redeployed by the DKEBBG on the Dibamba river, for example. See RWWA 130-304014/27, Sommerstad report of 16.11.11 on visit to DKEBBG on 13 and 14.11.1911.

64 RWWA 130-304014/27, letter from GHH to DKEBBG, construction manager of Cameroon Central Railway, Douala, Cameroon, 8.4.1910.

65 RWWA 130-304014/28, correspondence between GHH and Christoph Ruthoff, March 1910.

partment of the urgent necessity to meet deadlines in order to avoid shipping delays in particular, e. g. if a steamer to the West African coast was missed.⁶⁶ The whole operation involved an intricate network of material suppliers who were already involved in the prefabrication of the Sanaga bridge and whose components had to arrive punctually by train at the port of Hamburg in order to undergo a technical inspection and be shipped via the Woermann line by late August 1910.⁶⁷ Any delays not only risked upsetting the plans for the Central Railway bridge project: due to the various parallel construction activities in the colonies as part of the infrastructural “*development*” strategy, along with military supplies, the Woermann line was also in great demand as a regular shipping route to the African coast, especially for heavy freight. All components were shipped exclusively from factories in the German empire to the construction site in Cameroon.⁶⁸ Finally, the GHH engineer with ultimate responsibility, Ludwig Kühne, arrived in Douala at the end of September 1910 equipped with further material, tools and machinery (steam hammer and assembly crane) along with three other employees, and reached the construction site at the beginning of October.⁶⁹

Cooperation and trial and error on the spot

The interdependence of the various colonial construction sites is also reflected in the logistical challenge around the availability of large-scale construction machinery and special tools. This led to an increasing cooperation between German companies in Africa. Impacted as they were by similar problems, such as the shipping of heavy construction equipment, they began to implement shared use or passed it on from one site to another as a means of cutting costs. This situation provides an insight into the direct (transcolonial) crossover between the various sites, in terms of know-how, labour and materials: even before the work began, the GHH considered using a second-hand locomotive from the DKEBBG and sharing a compressor system with the company Krupp (which was simultaneously building a sister bridge over the northern arm of the Sanaga).⁷⁰ Due to the general shortage of special equipment and the high logistical and financial input required, arrangements were made to appropriate equipment already available to other construction sites (not just those involved in railway projects). In some cases,

66 See for example RWWA 130-304014/29, letter from GHH Brückenbau to Walzwerk Oberhausen, 14.6.1910.

67 These included companies such as the screw and nut manufacturer Brune & Kappesser, Essen (sleeper screws and studs) and the Rheinische Hammerwerke (tie rods) as well as smaller local firms such as the Draht- und Hanfseilfabrik, Drahtflechterei und Zaunfabrik, Oberhausen (wire ropes). RWWA 130-304014/29, correspondence with various subcontractors, 1909–14.

68 RWWA, 130-304014/32, letter from Woermann line to DKEBBG 23.8.1910. See also the enclosed freight lists; for more detail on Woermann, see Todzi (2023).

69 RWWA, 130-304014/27, letter from contract management of Cameroon Central Railway to DKEBBG 6.12.1910; “Baubericht der Mittellandbahn für Monat Oktober”, in: Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun 3 (1910), Nr. 23, 1.12.1910, pp. 385 f., here: p. 386.

70 RWWA 130-304014/27, letter from Poirier (GHH), Berlin to bridge construction department, 15.12.1909.

these were agreed on in advance in the construction contracts.⁷¹ According to DKEBBG plans, the custom-built pontoons were also to be reused later for the Nkele bridge, where the topographical conditions were similar.⁷²

The example of the Sanaga works also provides an instructive insight into the trial-and-error nature of colonial bridge and railway construction: For the substructure and the work on the foundation and riverbed, local stones were used which were “blast-ed” from the surrounding area for the purpose.⁷³ An annotated series of contemporary pictures from the GHH’s competitor Krupp⁷⁴ illustrates the huge technical problems that arose during the work on the substructure of the parallel North Arm bridge. In 1911, for example, the foundation formwork and the piling frame were “totally destroyed by the floods [...], as we can see in the picture, the driven piles are completely crooked.”⁷⁵

Consequently, the work had to be resumed from scratch, causing a huge delay to operations.⁷⁶ The riverbed, too, had changed due to the large volumes of water from the rainy season that called for additional structural protection. All this set back the completion date significantly, extending through another rainy season and into 1912, and ultimately causing Krupp to lose its contract.⁷⁷ The level of water pressure had been underestimated and had already forced the pile walls apart, severely impairing the next stages of the process.⁷⁸ The subsequent construction work on the riverbed and the monitoring for possible changes over the rainy season dragged on into 1914. The project manager of the Central Railway (DKEBBG) updated the Douala railway commission regularly on the progress of the project and the latest soundings. The commission, for its part, insisted – no doubt in view of past experience – on regular reporting, and the governor’s office in Buea pushed repeatedly for the necessary maintenance work.⁷⁹ The plans had evidently changed since the original soundings conducted by the government architect: instead of a “continuous riverbed stabilisation”, there was to be a “riverbed stabilisation

71 See also for example construction equipment in DSWA: BArch, R 1002/2141, copy of contract between DSWA and DKEBBG on construction of the section Lüderitzbucht – Kubub, 15.1.1906.

72 RWWA, 130-304014/71, letter from DKEBBG to GHH, 6.3.1912; “Baubericht der Mittellandbahn Monat April 1911” in: Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun 4 (1911) Nr. 12, 15.5.1911, pp. 252–254, here: p. 254.

73 BArch, R 1001/9647, letter from DKEBBG, contract manager of Cameroon Central Railway Douala, to Imperial Railway Commission Douala, 9.6.1914.

74 Krupp had also submitted a bid for the north and the south bridge. Due to its close relationship to Lenz the GHH anticipated a preference for Krupp, RWWA 130-304014/27, GHH Berlin to construction office Oberhausen, 22.10.1909.

75 HA Krupp, WA 16 g/4.3/231, Blatt 1 (translation).

76 “Baubericht der Mittellandbahn Monat Februar 1911” in: Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun 4 (1911) Nr. 10, 15.5.1911, pp. 206–208, here: p. 207.

77 “Bau- und Sanitätsbericht der Mittellandbahn Monat März 1911” in: Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun 4 (1911) Nr. 10, 15.5.1911, pp. 208–210, here: p. 209; “Baubericht der Mittellandbahn Juli 1911” in: Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun 4 (1911) Nr. 19, 1.10.1911, pp. 452–454, here: p. 453; “Baubericht der Mittellandbahn Monat April 1911” in: Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun 4 (1911) Nr. 12, 15.6.1911, pp. 252–254, here: p. 253.

78 HA Krupp, WA 16 g/4.3/231, Blatt 1, see also Blatt 2.

79 BArch, R 1001/9647, memo of the Imperial Governorate of Cameroon to the Railway Commissioner in Douala, c. May 1914. The works were then provisionally terminated by the DKEBBG in June 1914: see BArch, R 1001/9647, letter from DKEBBG, construction manager of Cameroon Central Railway to Railway Commission Douala, 29.6.1914.

around the individual piles only”⁸⁰ To what extent this was attributable to technical and/or financial factors is not clear. However, the correspondence shows how the construction companies and state supervisory authorities continued to conduct tests on the piles (and foundations) in a joint trial-and-error process with follow-up soundings that lasted until summer 1914, as efforts to generate their own knowledge about the actual extent of the rainy season and the associated effects on the river and riverbed progressed too slowly.⁸¹

All in all, the arrival of its own engineer shortened the information chain greatly for the GHH, which now corresponded directly with its responsible site manager in Cameroon on the details. Nevertheless, the assembly of the bridge on the southern arm again faced persistent geographical and climatic challenges, particularly rainy seasons and changes in the strength of current, width of the river, etc., which ultimately turned the GHH’s prestige project into a huge lossmaker. This was attributed not least to the difficult working conditions for all those involved in the construction work, and the general shortage of suitable personnel for the heavy work on the site, sometimes under very dangerous conditions (e.g. erecting scaffolding over the river, floating the unsecured bridge components into position, and so on).⁸²

Personnel

The measures agreed on in the contract for the recruitment and deployment of personnel and the set-up of the construction site in general are important in this regard. The contractual provisions already provide an insight into the structure of the workforce on site: notably, a distinction was made between skilled craftsmen and general labourers for the basic groundwork and ancillary tasks. The site was managed by a “technically trained representative familiar with this type of work”⁸³ sent by the GHH – in other words, one of its engineers. The contract also made allowance for the specific climatic and geographical conditions of the site, which was, moreover, in a location that was not always or not directly accessible: in order to reduce the transaction costs (especially information losses and delays), the selection of personnel was to be “such that the overall progress of the project cannot be jeopardised by the illness or death of any one individual.”⁸⁴ It was also the intention to recruit personnel locally.⁸⁵ Official data from the construction reports put the number of people working on the general railway up

80 BArch, R 1001/9647, letter from DKEBBG, construction manager of Cameroon Central Railway Douala, to the Imperial Railway Commission Douala, 25.2.1914 (translation).

81 BArch, R 1001/9647, letter from the Imperial Governorate of Cameroon to the Railway Commissioner Douala, 5.7.1914; letter from DKEBBG, construction manager of Cameroon Central Railway Douala, to the Imperial Railway Commission Douala, 29.7.1914.

82 Scarce evidence of working conditions at the bridge: e.g. photo RWWA 130-3520-294 *inter alia*. See also Baltzer (1916), p. 77.

83 RWWA 130-304014/27, contract between DKEBBG and GHH, 29.12.1909, § 10 (translation).

84 RWWA 130-304014/27, contract between DKEBBG and GHH, 29.12.1909, § 10 (translation).

85 RWWA 130-304014/27, contract between DKEBBG and GHH, 29.12.1909, § 10.

to 1911 at over 6,000, most of them contract workers and free labourers along with some craftsmen, who were required mainly for special structures such as bridges.⁸⁶

As subcontractor, GHH itself was responsible for the remuneration of the labour on the bridge structures, which was graded according to job and level of qualification, following both a racial and occupational distinction. A surviving wage calculation from 1912 for the Nkele bridge project offers an example: in this case, one senior fitter and four assistant fitters were deployed for the technical assembly and supervision (amounting to a total sum of 66 marks per day). The senior fitter received an extra daily bonus of 16 marks on top of his regular contract with the company throughout his assignment in Cameroon. This was necessary in order to create a sufficient incentive for such work among the company's engineers. Also included in the workforce were ten qualified "blacksmiths" (totalling 20 marks per day) and forty "labourers" (32 marks per day). For the scaffolding work, there were a further ten skilled workers (carpenters: 20 marks a day) and fifty labourers (40 marks), whose origins and occupations are not recorded in the sources. As evidence from other large-scale construction projects shows (such as the jetty in Lomé, Togo), most of these craftsmen were migrant labourers from the African West coast, e.g. Accra or Lagos, known as "Accra men".⁸⁷ In total, the GHH set wages at "a maximum of 2 marks a day for blacksmiths and carpenters and 0.75 for labourers."⁸⁸ By comparison: according to the data quoted by Hartmut Schömann, a contract worker (usually hired for one year) received a monthly wage of 8 marks.⁸⁹ In other words, the work on the bridge projects was much better paid than the heaviest physical work, such as track laying for example. Even given a cautious evaluation of actual payment and variations in the calculations, the list also shows that the gap between the daily rate of European skilled workers and the labourers' wages is not solely attributable to their different levels of qualification. Rather, this very low expenditure on the majority of the required on-site workforce was the means by which the GHH kept the final cost down. In addition, the company benefited from a further reduction in personnel costs due to the customary practice within colonial railway construction whereby workers were only hired for the actual period of employment. This same practice also posed an increasing problem for companies, however, in that there were never enough workers available on a permanent basis in the region – just one of the risk factors associated with on-site personnel. Furthermore, the poor working conditions and accommodation on the railway construction site led to generally high death rates (through accidents and illness), as well as rebellions against the poor conditions in the form of sabotage, absconding or non-appearance (before the end of one's contract).⁹⁰ This meant high information trans-

86 For more detail on labour relations and levels of qualification see Kleinöder (2022c); for the figures quoted here, see pp. 7 f.

87 See Kleinöder (2022c), p. 9.

88 RWWA, 130-304014/71, GHH list of anticipated wages for the Nkele bridge project, 16.3.1912 (translation).

89 Schömann (1965), p. 101.

90 Schömann (1965), pp. 96–104; for an insight into working and living conditions, especially of the indentured railway construction labourers near Njok from a Basaa perspective see Kum'a N'dumbe/Pegha/Gerda Henkel Stiftung (2018), pp. 165–167, 209–211, 218–224.

fer and training costs for the company since – although officially declared as labourers – workers could nevertheless end up performing specialised tasks in a highly complex engineering setting, so that there was a persistent need for training and instruction. As a result, the DKEBBG promised to “supply already trained workers wherever possible”.⁹¹

In response to this situation, a growing trend emerged towards the mechanisation of tasks and substitution of prefabricated components. Over time, the persistent shortage of labour became such a serious and long-term problem from a business perspective that unscheduled (technical) investments were necessary on the overall construction site of the Central Railway in order to replace human labour with machines in the interests of rationalisation. These included haulage tracks (field railway system) and the use of excavators and pneumatic riveters, as well as a further increase in prefabrication at the domestic factory “in order to reduce the amount of work on site as far as possible”.⁹²

Overall, these operations were made particularly challenging by the shortage of labour, as well as natural climatic conditions. Like Krupp, the GHH found to its cost that, in the rainy season, the Sanaga turned into a fast-flowing river. This led to delays not just for Krupp, but for the GHH, too.⁹³ The state railway commission in Douala was also well aware of this problem, but there was evidently a basic lack of personnel with suitable “African experience” to ensure adequate monitoring of the construction sites, “all the more so since dealings with the construction management require a certain amount of familiarity with the various friction points”.⁹⁴ In particular, the growing number of parallel sites and the travelling that this demanded on the part of the railway commissioner led to ever greater time pressure and the need for quick decisions.⁹⁵ The urgent (political) desire for infrastructural “development” and the rapid expansion of the colonial railway network in a climate of imperial competition led to a situation on the ground whereby both producers and the supervising state authority were faced with increasing shortages in terms of production and personnel.

2.3 Under contract: follow-up orders and path dependencies

Despite all the technical hitches, the adapted “floating-in” method ultimately proved successful for the bridge on the southern arm of the Sanaga, and boosted the GHH’s reputation accordingly. On the back of this, the company received a second contract to complete the work on the northern arm originally begun by Krupp: here too, the pre-assembled bridge was floated into the final position according to the GHH’s tried-and-

91 RWWA, 130-304014/71, letter from DKEBBG to GHH, 2.2.1912 (translation).

92 Baltzer (1916), p. 351 (translation).

93 BArch, R 175-I/729, letter from Imperial Railway Commissioner Douala, 6.11.1912.

94 BArch, R 175-I/729, letter from Imperial Railway Commissioner Douala, 19.2.1913 (translation).

95 BArch, R 175-I/729, letter from Imperial Railway Commissioner Douala, 19.2.1913.

tested principle.⁹⁶ Both bridges were then finally completed in tandem and approved for use in September and October 1912, a whole two years late.⁹⁷ Due to the domino effect of delayed operations, both construction sites had been subject to repeated enforced interruptions and repairs which ultimately mounted up to this severe overrun.

Follow-up orders

By the end of the construction period, the Sanaga bridge thus left the GHH out of pocket – a loss for which it was never fully compensated. The sources indicate a loss of 112,000 marks according to correspondence with Lenz in 1912. A compensation of 40,000 marks was then negotiated, but in the end it was deferred in favour of promised follow-up orders.⁹⁸ The subsequent negotiations with Franz Balzer from the Imperial Colonial Office and Lenz on behalf of the DKEBBG regarding the final settlement were more important from an organisational point of view than a financial one, however: Technically, the GHH had, in its own words, battled against the odds to deliver a “first-class structure” whose “external design and construction has been much acclaimed by experts particularly in view of the location.”⁹⁹ This was an endorsement that the company could use not only strategically as evidence of its expertise, for example in sales negotiations for the South American market,¹⁰⁰ but also more immediately as a lever when bidding for follow-up orders in Cameroon. Details of further bridge building projects for the Central Railway were published as early as November 1911. On the basis of the review meetings held directly between the DKEBB (represented by Friedrich Lenz) and the Imperial Colonial Office (RKA), the GHH was sent advance information on follow-up projects. Although the RKA and the construction management still blamed the delays largely on the GHH itself, the GHH hoped for a speedy exoneration following further reports from Cameroon.¹⁰¹ Building on the successful cooperation on the southern arm bridge, tenders for two further bridges with a 30 m span were to be invited without delay. In order to secure this follow-up business, the GHH representative wasted no time in using his personal contacts with the RKA and Lenz to “expedite the tendering processes so

96 RWWA 130-304014/27, Sommerstad visit report 16.11.11, DKEBBG meeting on 13 and 14.11.1911.

See also RWWA, 130-304014/27, Sommerstad report 9.3.1911 on visit to DKEBBG; report of 24.4.1911, Sommerstad meeting with DKEBBG on 12 and 13.4.1911, as well as Sommerstad visit report 19.6.1911 and letter from DKEBBG to GHH 7.7.1911.

97 Bericht über den Stand der Bauarbeiten an der Kamerun-Mittellandbahn am Schlusse des Monats September 1912, in: Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun 5 (1912), Nr. 22, 15.11.1912, pp. 348 f., here: p. 348.

98 RWWA 230-304014/27, letter from GHH to Lenz & Co., 25.7.1912; meeting with DKEBBG (Lenz), 15.1.1914 and meeting with Baltzer in RKA, 17.1.1914.

99 RWWA 130-304014/27, letter from GHH to DKEBBG, 21.1.1914; see inter alia *Deutsche Kolonialzeitung* report, 19.11.1912, volume 29, front page (translation).

100 See also Kleinöder (2022b).

101 RWWA 130-304014/27, Sommerstad visit report of 16.11.11, meeting with DKEBBG on 13 and 14.11.1911. See also RWWA, 130-304014/27, Sommerstad report of 9.3.1911 on visit to DKEBBG; report 24.4.1911, meeting between Sommerstad and DKEBBG on 12 and 13.4.1911.

that we have the possibility of using our people already on the ground in Cameroon for the assembly work".¹⁰²

It is not entirely clear why the board decided to continue the project despite the risks and the loss incurred. However, the documents indicate the importance of follow-up orders and the hope of further orders by way of compensation. Moreover, the leading actors in the GHH management and design office were certain that a decisive advantage or mechanism for minimising risk had been established, that personnel and material were available on the ground, and so on. Between 1911 and 1914, numerous follow-up orders were placed with the GHH for the production and assembly of bridges on the Edéa-Bidjoka line. The tendering procedure was separate in each case, however, and was by no means a foregone conclusion. The GHH tenders were still subject to a price comparison with the competition; it did, however, have the advantage of being notified of lower bids, giving it the opportunity to improve its own offers.¹⁰³ At the same time, it strategically linked these offers to the trust placed in its previous work, while explicitly leveraging the moral pressure to make amends in the Sanaga issue.¹⁰⁴ The DKEBBG too, as contractor, evidently valued its close cooperation with the GHH and pushed for its selection even if it was not always the lowest bidder.¹⁰⁵ Nonetheless, no exclusive contracts were issued for the Central Railway as a whole, even though the GHH representatives continued to lament this to the DKEBBG until the end.¹⁰⁶

Path dependencies

Besides the previously earned trust in the competence and quality of its work, path dependencies such as direct cost advantages and time savings due to existing material availability, experienced personnel and not least topographical knowledge played a key role in securing further contracts for the GHH. In all its bids, the company repeatedly emphasised and detailed the cost advantage of re-using the same machinery and re-deploying the engineers already in Cameroon. Where necessary, it made further significant downward adjustments to its prices.¹⁰⁷ Clearly, this was not just about negotiating the best possible price for each job, but a strategic policy on the part of the representatives from the bridge construction department to secure contacts and markets in this area of business in the medium term at least, and to strengthen the company's own position in the market. After all, the Central Railway had only advanced 150 km to Bidjoka

102 RWWA 130-304014/27, Sommerstad visit report of 16.11.11, meeting with DKEBBG on 13 and 14.11.1911 (translation).

103 On the distribution of bridge projects between GHH, Gustavsborg, Krupp and Gossen, see RWWA 130-304014/71, letter from GHH Brückenbau to Kühne, 28.3.1912.

104 RWWA 130-304014/71, letter from GHH to A. Poirer, 21.2.1912.

105 RWWA 130-304014/70, letter from DKEBBG to GHH, 4.3.1912.

106 RWWA 130-304014/71, letter from GHH Brückenbau to Kühne, 28.3.1912; letter from GHH to DKEBBG, 11.2.1914.

107 See inter alia RWWA 130-304014/70, GHH tender submitted to DKEBBG, 29.12.1911.

by 1912, and the entire project was not due to be completed until 1916, so there would be plenty of other special construction projects up for grabs along the way to the end point at Mbalmayo (283 km) on the shores of the then navigable river Nyong.¹⁰⁸

From then on, the contract negotiations, production and site organisation took place within a well-established and increasingly institutionalised set of parameters, with the GHH offering the possibility of using its own personnel, scaffolding, equipment and tools for the assembly of the bridge structures. The material turnaround at the Oberhausen works became quicker and quicker, taking just four months from receipt of order, including preparation time, production and preassembly/inspection. This was a clear sign that GHH colonial railway infrastructure had – subject to adaptation to the specific conditions (particularly in terms of installation) – become a standardised series product within just a few years.¹⁰⁹ For their part, the government authorities welcomed the prospect of a smoother procedure at the failure-prone construction sites in the African colonies through the use of more “standardised types” to “make life easier in the field”.¹¹⁰

Despite all these efforts, the project as a whole remained fraught with difficulties, particularly from a logistical perspective. For one thing, the high workload of the Oberhausen rolling mills in 1912 had led to an underestimation of production time. The resulting hold-ups caused a domino effect which added greatly to the logistics costs: due to the late arrival of the material in Hamburg, the Imperial Colonial Office was unable to conduct its inspections on time, and shipments were accordingly delayed.¹¹¹ Ultimately, the GHH could not meet the agreed deadline, and the late delivery of the components halted all further progress on the line.¹¹² Furthermore, the rush to get the materials out was shown to lead to qualitative structural defects.¹¹³

Nevertheless, the GHH was eventually approached by the DKEBBG to undertake the assembly of all bridges between Edéa and Bidjoka (a total of approx. 25, with a tonnage of 7–800 t) between July 1912 and October 1913.¹¹⁴ This testifies once again to the expertise and trust gained by the GHH – in the shape of its engineer Kühne – on the basis of the successful Sanaga projects. While the persistent delays in the “extremely difficult, disputed territory”¹¹⁵ exerted a constant pressure on business relations between the GHH and the DKEBBG, it was ultimately necessary to be able to trust each other. The criticisms voiced by Lenz (for the DKEBBG) essentially concerned a chief engineer (newly) deployed in Cameroon whose work was not to the DKEBBG representatives’ satisfaction. In response, the GHH sent its seasoned engineer Kühne back to Came-

¹⁰⁸ Baltzer (1916), pp. 76 f.

¹⁰⁹ RWWA 130-304014/70, GHH tender submitted to DKEBBG, 29.12.1911 and letter from GHH to DKEBBG, 4.1.1912.

¹¹⁰ RWWA 130-304014/71, meeting report Bohny and DKEBBG / Dr. Liste and Ing. Nast Berlin 2.10.1913, report of 4.10.1913 (translation).

¹¹¹ RWWA 130-304014/70, letter from DKEBBG to GHH, 25.6.1912.

¹¹² RWWA 130-304014/70, letter from DKEBBG to GHH, 27.6.1912.

¹¹³ RWWA 130-304014/70, letter from GHH to DKEBBG, 10.9.1912.

¹¹⁴ RWWA 130-304014/71, letter from DKEBBG to GHH, 2.2.1912.

¹¹⁵ Baltzer (1916), p. 76 (translation).

room, even though it was not really convinced of the measure's necessity: "His presence will calm things down so that the gentlemen can devote all their energy to the other tasks."¹¹⁶ The DKEBBG site management in Cameroon then duly reported to the Imperial Colonial Office that it was now satisfied and no longer doubted that the project would be completed on time.¹¹⁷ This confidence in Kühne's engineering skills and his presence on site were justified both by his actions and his personal contacts on the ground. Following his arrival in Cameroon, he also quickly proved an important business representative for the GHH in Douala. The company lost no time in sending him to investigate possible new areas of business such as the landing stage in Cameroon and the extension of the Togo "hinterland railway" by liaising directly with Friedrich Lenz, who was also based in Cameroon.¹¹⁸ Previously, during his work on the Sanaga project, he had inspected the Edéa-Bidjoka route together with the responsible government architect Nast and subsequently relayed valuable information on "the local conditions at the individual bridge construction sites"¹¹⁹ to the GHH in Sterkrade, thereby enabling it to produce a relatively accurate bid for the rest of the bridge construction work.¹²⁰ Now, he was able to conduct further inspections of the marked-out route, culminating in 1913 in a close consultation with the senior civil servant Franz Baltzer, the key decision maker of the Imperial Colonial Office, and business heavyweight Friedrich Lenz.¹²¹ The presence of both men in West Africa offered an ideal opportunity for all concerned, allowing the abstract decisions made at the drawing board to be shifted to the field. A delegation consisting of Lenz, Baltzer, four government architects and GHH engineer Kühne travelled in person along the forthcoming section of the route in order to gain a joint impression of the work to be done. The representatives estimated that a further 900–1,000 t or so of iron structures would be needed just for the uphill section to the adjoining eastern regions. Lenz proved personally open to Kühne's suggestions and ready to trust his expertise, prompting the latter to report straight back to his colleagues at home: "Lenz is convinced that he is getting the best designed plans from G. H. H., since only G. H. H. has seen the terrain."¹²² This exclusive advance information supplied to the Oberhausen office gave the company a demonstrable lead in the competition for the rest of the pro-

¹¹⁶ RWWA 130-304014/71, Sommerstad report (GHH) on visit to Lenz & Co. in Berlin on 17.3.1913, report of 18.3.1913 (translation).

¹¹⁷ BArch, R 175-I/730, letter from DKEBBG to the State Secretary of the Imperial Colonial Office, 8.4.1913.

¹¹⁸ RWWA 130-304014/71, letter to engineer Kühne in Douala, 19.4.1913.

See also the joint inspection by Balzer und Lenz of the bridges of the Central Railway, documented in BArch, R 1001/9647, letter from DKEBBG, construction manager of Cameroon Central Railway to Railway Commission, Douala, 25.2.1914.

¹¹⁹ RWWA 130-304014/71, GHH tender of 2.3.1912 submitted to DKEBBG (translation).

¹²⁰ See for example detailed personnel costing for subsequent bridge construction projects as early as March 1912, RWWA 130-304014/71, GHH tender of 2.3.1912 submitted to DKEBBG and letter from DKEBBG to GHH, 6.3.1912.

¹²¹ RWWA 130-304014/71, letter to Kühne in Douala, 19.4.1913.

¹²² RWWA 130-304014/71, visit report Kühne, 15.8.1913 (translation).

jects for 1914, comprising approx. 1,200 t worth of iron bridges of between 70 and 100 m, but also a whole series of smaller ones of 30 to 40 m.¹²³

At the same time however, the GHH, as supplier and (sub-)contractor, found itself caught between the interests of the railway construction company and the colonial state officials. These conflicts invariably boiled down to the extremely difficult topographical conditions and the struggle to find a technical and financial solution for them. According to Kühne's observations, this was reflected not least in the personal relationship between the parties during their joint expedition to the remote Cameroonian forest:

The working relationship between the gentlemen from the ministry and Lenz was not a particularly good one. There was a fair amount of tension between Lenz and Baltzer, to the extent that even the tents they slept in were erected as far apart as possible. Over the past few days relations have improved somewhat, probably because Baltzer has realised that the difficulties of building a railway in Cameroon are not just confined to paper.¹²⁴

Despite all its informational advantages and trusted reputation, the project remained an economic gamble for GHH too, albeit one whose risks could be minimised by meticulous forward planning and inspections on the ground. Indeed, the presence, expertise and prior involvement of Kühne as an engineer was so important to Lenz during this period that the DKEBBG assumed over half the cost of his "outward passage in the interests of the bridge assembly operations"¹²⁵, which amounted to several thousand marks. As for GHH, this privileged knowledge and access to on-the-spot information was the real story behind its engagement in Cameroon. The company's bargaining power extended beyond its close contacts with the decision makers at the drawing board in Berlin: thanks to their involvement in site inspections and contacts in the colonies, its own construction managers and engineers in particular enjoyed a degree of influence.¹²⁶ What mattered here was not so much the fulfilment of a public contract by a subcontractor, or a (foreign trade) transaction, but rather the active shaping of colonial relationships by a number of entrepreneurial stakeholders.

123 RWWA 130-304014/72, letter from DKEBBG to GHH, 8.1.1914.

The GHH was then duly awarded the contract for four more bridges on the section between 188 und 197 km, but the shipment scheduled for the beginning of August 1914 never came to pass due to the outbreak of the war. See RWWA 130-304014/72, letter from DKEBBG to GHH, 26.2.1914 and 9.7.1914; letter from GHH to DKEBBG, 14.9.1914 and 17.12.1914.

124 RWWA 130-304014/71, visit report Kühne, 15.8.1913 (translation).

Written evidence of this can also be found in his detailed report of 1916, in which Baltzer refers explicitly to the fact that work on the Central Railway project as a whole was "progressing very slowly [...] due to the unusual construction difficulties and unfavourable labour relations". See (Baltzer 1916), p. 77 (translation).

125 RWWA 130-304014/71, meeting report Bohny and DKEBBG / Dr. Liste and Ing. Nast Berlin 2.10.1913, report of 4.10.1913

126 Pogge von Strandmann (2009).

3. Conclusion

In order to gain a fresh perspective on the social and economic history of the German colonies, three arguments have been presented. Firstly, it is important to consider the GHH not just as a key player in Germany's industrialisation process – as has traditionally been the case – but also as a key player in the colonial context. In this respect, a particularly close reading is possible thanks to a relatively large amount of source material by comparison with other companies. On the basis of these sources, it is not possible to provide an exact quantification of this business field for the GHH. What does emerge from an intensive qualitative examination of the material, however, is the importance that the actors attributed to the development of these markets in the course of internationalisation around the turn of the century. They were used as a reference for bridge building contracts in other world regions and can be read as an important part of the company's reputation building in "tropical" expertise. In particular, the example discussed shows an increasing diversification of GHH's product range within the colonial railway bridge construction market. The company began to mass-produce "standard" bridge structures for all the colonies which, following large orders from East Africa, were sold mostly to Southwest Africa (Otavi Railway) and later to Cameroon. In the case of East Africa and the Otavi Railway, they were sold as construction kits and thus mainly on a trading basis, whereas in Cameroon the company's own construction know-how was deployed. Through special colonial construction projects such as the Edéa bridge, the GHH developed its expertise and achieved a broader impact by not only selling its products but also assembling them on the spot. Over time, it earned a trusted reputation within the construction industry which enabled it to expand beyond formal colonial borders. These key factors of prestige and expansion, along with the creation of path dependencies, helped to offset what was – particularly in the early days – a high-risk, loss-making business. Selling mass-produced, identical bridges as a trade transaction was relatively uncomplicated, whereas special infrastructure projects such as bridges in Cameroon were a much more complex, trial and error affair. This was compounded by mistakes in calculating the effects of the rainy season, persistent labour shortages and delays due to recurrent technical problems such as design deviations and the construction of pontoons. The company responded with countermeasures such as mechanisation, rationalisation and strategies to improve access to first-hand information: planning shifted from the drawing board to the field. This served to reduce transaction costs and risks for the GHH, which was able to turn the strategic disadvantage of unfamiliarity with the terrain, personnel, etc. into the advantage of medium- and longer-term market access with clear expectations in terms of future (colonial) markets and follow-up orders.

Secondly, our example illustrates in turn the need to extend our concept of the German colonial economy and its associated stakeholders beyond the inner circle of "classical" players such as banks (financial imperialism), colonial companies, trade, and so on. To this end, it concretises, thirdly, the dimensions of colonial "development", drilling down beneath the ideological, political and/or military visions to the practical

trial-and-error processes and limitations “on the spot”. In particular, by contextualising our example in terms of imperial competition, we demonstrate the interplay between state and business motives and the role of prestige projects in the imperial race for colonial “*development*”. In doing so, we also address more broadly the thesis of the (economic) insignificance of the German colonial economy, by placing it systematically and from a historical economic perspective in the wider context of the first wave of globalisation. The colonial projects enabled the GHH to successfully extend its international field of business. In terms of the contemporary expectations and aspirations of the companies involved, the colonial railway market was part of, and above all, a springboard to other markets: for them, the German colonial market was neither a niche nor an unimportant intermezzo. By putting these markets and experiences, and especially networks, in a broader framework than previously, we begin to acknowledge the relevance and the impact of these construction sites, both geographically and in the wider chronology of the twentieth century.

Translation by Sharon Howe

Sources and References

Archival Sources

Bundesarchiv, Berlin-Lichterfelde (BArch), R 175-I, Gouvernement Kamerun; R 1001, Reichskolonialamt; R 1002, Behörden Deutsch-Südwest; R 8127/1498, Deutsche Kolonial-Eisenbahn-Bau- und Betriebsgesellschaft zu Berlin.

Historisches Archiv Krupp, Essen (HA Krupp), WA 16 g/4.3/231, Fotosammlung Sanaga.

Institut für Stadtgeschichte Frankfurt, W1–62, Nr. 651, Gründungsprotokoll der DKEBBG.

Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv, Köln (RWWA), 130, Gutehoffnungshütte.

Literature and Printed Sources

Austen, Ralph A. (1983): The Metamorphosis of Middlemen: The Duala, Europeans and the Cameroon Hinterland, ca. 1800-ca. 1960, in: *International Journal of African Historical Studies* 16, pp. 1–24.

Bähr, Johannes / Banken, Ralf / Flemming, Thomas (2008): *Die MAN. Eine deutsche Industriegeschichte*, München.

Baltzer, Franz (1916): *Die Kolonialbahnen mit besonderer Berücksichtigung Afrikas*, Berlin/Leipzig.

Barth, Boris (1995): *Die deutsche Hochfinanz und die Imperialismen. Banken und Aussenpolitik vor 1914*, Stuttgart.

Barth, Boris (1999): Banken und Konzessionsgesellschaften in den deutschen Kolonien. Betriebswirtschaftliche Kalkulation und deutscher Imperialismus, in: *Annali dell'Istituto storico italo-germanico in Trento* 24, pp. 191–215.

Baubericht der Mittellandbahn für Monat Oktober, in: *Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun* 3 (1910), 23, 1.12.1910.

- Baubericht der Mittellandbahn Monat Februar 1911, in: *Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun* 4 (1911), 10, 15.5.1911.
- Baubericht der Mittellandbahn Monat April 1911, in: *Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun* 4 (1911), 12, 15.6.1911.
- Baubericht der Mittellandbahn Monat Juli 1911, in: *Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun* 4 (1911), 19, 1.10.1911.
- Bau- und Sanitätsbericht der Mittellandbahn Monat März 1911, in: *Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun* 4 (1911), 10, 15.5.1911.
- Beese, Sebastian (2021): *Experten der Erschließung. Akteure der deutschen Kolonialtechnik in Afrika und Europa 1890–1943*, Paderborn.
- Bericht über den Stand der Bauarbeiten an der Kamerun-Mittellandbahn am Schlusse des Monats September 1912, in: *Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun* 5 (1912), 15.11.1912.
- Braun, Sebastian / Hesse, Jan-Otmar (2021): Nationalstaatgründung und Marktintegration. Die Bedeutung von Post, Telegraphie und Eisenbahn, in: Pfister, Ulrich et al. (eds.): *Deutschland 1871. Die Nationalstaatsbildung und der Weg in die moderne Wirtschaft*, Tübingen, pp. 137–157.
- Conrad, Sebastian (2012): *German Colonialism. A Short History*, Cambridge.
- Daughton, J. P. (2021): *In the Forest of No Joy. The Congo-Océan Railroad and the Tragedy of French Colonialism*, New York.
- Davis, Clarence B. / Wilburn, Kenneth E. / Robinson, Ronald Edward (eds.) (1991): *Railway Imperialism*, New York.
- Denzel, Markus A. (2017): Die wirtschaftliche Bilanz des deutschen Kolonialreiches, in: Gründer, Horst / Hiery, Hermann: *Die Deutschen und Ihre Kolonien. Ein Überblick*, Berlin, pp. 144–160.
- Deutsche Kolonialzeitung* 29, 19.11.1912.
- Eckert, Andreas (1990): *Die Duala und die Kolonialmächte, 1884–1939. Eine Untersuchung zum antikolonialen Protest und Protonationalismus in Kamerun*, Hamburg.
- Faust, Julian (2014): *Ein ‚deutsches Indien in Afrika‘?: Investitionen in koloniale Eisenbahnen in Indien und Deutsch-Ostafrika vor dem Ersten Weltkrieg*, Göttingen (MA Thesis).
- Findlay, Ronald / O'Rourke Kevin H. (2009): *Power and Plenty. Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. 6th Edition, Princeton (New Jersey).
- Grages, Ferdinand (1949): Holzmann in Afrika. Bau der Mittellandbahn Daressalam-Kigoma in Ostafrika“, in: Philipp Holzmann Aktiengesellschaft / Meyer-Heinrich, Hans (eds.): *Im Wandel von hundert Jahren*, Frankfurt/Main, pp. 283–299.
- Greiner, Andreas (2019): *Human Portage and State Formation in Colonial East Africa, c. 1890–1914. Tensions of Transport* Zurich.
- Headrick, Daniel R. (1981): *The Tools of Empire. Technology and European Imperialism in the Nineteenth Century*, New York.
- Hehl, R. A. (1902): *Eisenbahnen in den Tropen. Spurweiten, Bau und Betrieb*, Berlin.
- Hoff, Wilhelm / Kumbier, Max / Anger, Richard (eds.) (1911): *Das deutsche Eisenbahnwesen der Gegenwart* 2, Berlin.
- Huber, Marie / Kleinöder, Nina / Krautter, Jonathan (2025): Entrepreneurial Expectations in Colonial and Postcolonial Contexts, in: Köhler, Ingo et al. (eds.): *The Routledge Handbook of Economic Expectations in Historical Perspective* [forthcoming].
- Hungerland, Wolf-Fabian / Lampe, Markus (2021): Globalisierung und Außenhandel, in: Pfister, Ulrich et al. (eds.): *Deutschland 1871. Die Nationalstaatsbildung und der Weg in die moderne Wirtschaft*, Tübingen, pp. 335–358.
- Jakob, Mark (2021): Between Entrepreneurial Risk-Taking and Reason of State. Export Credit Insurance in Germany and Britain during the Interwar Period“, in: Jakob, Mark / Kleinöder, Nina / Kleinschmidt, Christian (eds.): *Security and Insecurity in Business History. Case Studies in the Perception and Negotiation of Threats*, Baden-Baden, pp. 71–109.

- Kerckhof, Stefanie van de (2006): *Von der Friedens- zur Kriegswirtschaft. Unternehmensstrategien der deutschen Eisen- und Stahlindustrie vom Kaiserreich bis zum Ende des Ersten Weltkrieges*, Essen.
- Kleinöder, Nina (2020): A "Place in the Sun"? German Rails and Sleepers in Colonial Railway Building in Africa, 1905 to 1914, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 65, pp. 9–31.
- Kleinöder, Nina (2022a): Eine rheinische Schwebebahn in Afrika: Rheinisch-westfälische Zulieferer im deutschen Kolonialbahnbau, in: Bechhaus-Gerst, Marianne / Michels, Stefanie / Fechner, Fabian (eds.): *Nordrhein-Westfalen und der Imperialismus*, Berlin, pp. 90–109.
- Kleinöder, Nina (2022b): Kolonialwirtschaft ohne Kolonien?, in: Ziegler, Dieter / Hesse, Jan-Otmar (eds.): *1919 – Der Versailler Vertrag und die Deutschen Unternehmen*, Berlin/Boston, pp. 311–342.
- Kleinöder, Nina (2022c): Skilled Labour in Colonial Economies. Recruitment, Education and Employment in Construction Companies in German Colonial West Africa, c. 1902–1912, in: *Labor History* 63, pp. 568–583.
- Kleinschmidt, Christian (1993): *Rationalisierung als Unternehmensstrategie. Die Eisen- und Stahlindustrie des Ruhrgebiets zwischen Jahrhundertwende und Weltwirtschaftskrise*, Essen.
- Kum'a N'dumbe, Alexandre / Pegha, André / Gerda Henkel Stiftung (eds.) (2018): *So war das bei der Zwangsarbeit. Jetzt berichten afrikanische Zeitzeugen. Interview eines betagten Basaa Papa Pegha André über die deutsche Kolonialzeit*, Douala.
- Laak, Dirk van (2009): ‚Auf den Hochstraßen des Weltwirtschaftsverkehrs‘. Zur europäischen Ideologie der ‚Erschließung‘ im ausgehenden 19. Jahrhundert, in: *Comparativ. Zeitschrift für Globalgeschichte und vergleichende Gesellschaftsforschung* 19, pp. 104–126.
- Marx, Christian (2013): *Paul Reusch und die Gutehoffnungshütte. Leitung eines deutschen Großunternehmens*, Göttingen.
- Meyer, Hans (1902): *Die Eisenbahnen im tropischen Afrika. Eine kolonialwirtschaftliche Studie*, Leipzig.
- Oestermann, Tristan (2022): *Kautschuk und Arbeit in Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft 1880–1913*, Göttingen/Köln.
- O'Rourke, Kevin H. / Williamson, Jeffrey G. (1999): *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*. Cambridge (Massachusetts).
- Plumpe, Werner (2020): Im Zeitalter der Ersten Globalisierung 1870–1914, in: Plumpe, Werner / Nützenadel, Alexander / Schenk, Catherine R.: *Deutsche Bank. Die globale Hausbank 1970–2020*, Berlin, pp. 1–231.
- Pogge von Strandmann, Hartmut (2009): *Imperialismus vom Grünen Tisch. Deutsche Kolonialpolitik zwischen wirtschaftlicher Ausbeutung und „zivilisatorischen“ Bemühungen*, Berlin.
- Reh, Theodor (1934): Friedrich Lenz (1846–1930), in: Dorfmeister, Adolf et al. (eds.): *Pommern des 19. und 20. Jahrhunderts*, Stettin, pp. 322–335.
- Rösser, Michael (2023): Von Afrika nach Eurasien? Deutsche Unternehmen zwischen kolonialem Eisenbahnbau und geopolitischer Planungsphantasie während des Ersten Weltkrieges, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 110, pp. 183–204.
- Rösser, Michael (2024): *Prisms of Work. Labour, Recruitment and Command in German East Africa*, Berlin/Boston.
- Rudin, H. R. (1938): *Germans in the Cameroons 1884–1914. A Case Study in Modern Imperialism*, New Haven.
- Schinzinger, Francesca (1995): Die Bedeutung der Eisenbahnen in den deutschen Kolonien für die deutsche Wirtschaft, in: Feldenkirchen, Wilfried (ed.): *Wirtschaft, Gesellschaft, Unternehmen. Festschrift für Hans Pohl zum 60. Geburtstag*, Stuttgart, pp. 360–376.
- Schinzinger, Francesca / Zapp, Immo (1979): Die wirtschaftliche Bedeutung der Kolonien für das Deutsche Reich, in: Winkel, Harald / Diehl-Jeck, U. / Zinn, K. G. (eds.): *Probleme der wirtschaftspolitischen Praxis in historischer und theoretischer Sicht. Festgabe zum 60. Geburtstag von Antonio Montaner*, Herne, pp. 79–98.

- Schömann, Hartmut (1965): *Der Eisenbahnbau in Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft*, Berlin (Diss.).
- Speich Chassé, Daniel (2013): *Die Erfindung des Bruttosozialprodukts. Globale Ungleichheit in der Wissenschaftsgeschichte der Ökonomie*, Göttingen.
- Stein, Philipp (1951): *100 Jahre GHH-Brückenbau*, Oberhausen et al.
- Stier, Bernhard / Krauss, Martin (2005): *Drei Wurzeln – ein Unternehmen. 125 Jahre Bilfinger Berger AG*, Heidelberg.
- Straeten, Jonas van der / Hasenöhr, Ute (2017): Connecting the Empire. Neue Forschungsperspektiven auf das Verhältnis von (Post)Kolonialismus, Infrastrukturen und Umwelt, in: *NTM Zeitschrift für Geschichte der Wissenschaften, Technik und Medizin* 24, pp. 355–391.
- Todzi, Kim Sebastian (2021): Der Imperialismus des Freihandels. Die Handelskammer Hamburg als (post-)kolonialer Erinnerungsort, in: Zimmerer, Jürgen / Todzi, Kim Sebastian (eds.): *Hamburg: Tor zur kolonialen Welt. Erinnerungsorte der (post-) kolonialen Globalisierung*, Göttingen, pp. 31–47.
- Todzi, Kim Sebastian (2023): *Unternehmen Weltaneignung. Der Woermann-Konzern und der deutsche Kolonialismus 1837–1916*, Göttingen.
- Torp, Cornelius (2005): *Die Herausforderung der Globalisierung. Wirtschaft und Politik in Deutschland 1860–1914*, Göttingen.
- Wall, Henning (2016): *Der Lenz-Konzern – Die GmbH Lenz & Co. und die Aktiengesellschaft für Verkehrswesen*, Köln.
- Welskopp, Thomas (1994): *Arbeit und Macht im Hüttenwerk. Arbeits- und industrielle Beziehungen in der deutschen und amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie von den 1860er bis zu den 1930er Jahren*, Bonn.
- Wolf, Nikolaus / Hungerland, Wolf-Fabian (2021): *The Panopticon of Germany's Foreign Trade, 1880–1913. New facts on the First Globalization* (CEPR Discussion Paper 15988), London (<https://repec.cepr.org/repec/cpr/ceprdp/DP15988.pdf>).

NINA KLEINÖDER

Otto-Friedrich-Universität Bamberg,
Am Kranen 12, 96047 Bamberg
Nina.kleinoeder@uni-bamberg.de

TRISTAN OESTERMANN

A Colony of Opportunity

African Economic Intermediaries, Rubber, and Capitalism
 in German Colonial Cameroon, 1884–1914

ABSTRACT: Taking German Cameroon as an example, this article uses the concept of the colonial intermediary to analyze Africans' role in colonial capitalism. While researchers have shown that the colonial state depended on Africans, the importance of African intermediaries in European trade has hardly been explored: European companies also depended on Africans for their business. The article argues that colonial capitalism in Cameroon was not only coercive but also opened new avenues for profit, social advancement, and accumulation for African traders, employees, and subcontractors. Studying the life histories of four African economic intermediaries, the article analyzes the opportunities of colonial capitalism, Africans' strategies of profit making, and Africans' role in colonial exploitation.

Keywords: intermediaries, colonialism, business, trade, Cameroon, rubber, capitalism, German colonialism

JEL Codes: N57, N77, N87, N97

1. Introduction

In c. 1902, James G. Mullen worked as a clerk in the offices of the Obuasi Mines in the British colony of the Gold Coast. One day, the Gold Coaster overheard a conversation of two colleagues. They talked about a job advertisement in a local African-run newspaper, the *Gold Coast Leader*, by the German rubber trading firm Krause & Fehrmann and the opportunities offered by the German colony of Cameroon in general: "We are all curious about this country which you speak about so much, and circumstances permitting, I should like to eke out of this stuffy dingy office, and go to this land where there seem such vast possibilities for a man with brains."² Mullen showed interest in working in Cameroon. On the next day, one of his colleagues handed over the advertisement to him and said: "You may go, and if you do I guarantee you will become richer than ever

1 In the digital version of the *Gold Coast Leader*, the job advertisement could not be found. See African Newspapers, <https://www.readex.com/products/african-newspapers-series-1-and-2-1800-1925>, last accessed: 25.04.2024. On Mullen see Newell (2008).

2 Mullen (2008), pp. 20 f.

you were, and the life is one that would suit you, I'd bet."³ Mullen quit his job in the mine's office and bought a ticket for the next steamer to Cameroon.⁴

This is how Mullen himself described the start of his career as a rubber trader in the German colony of Cameroon. There, he managed trading factories, bought rubber for several companies, and stayed until the outbreak of World War One. In his account, published from 1916 to 1919 in the *Gold Coast Leader*, he depicts Cameroon as a wild and lawless frontier – a place where “Life was of little or no value,”⁵ but also a place where one could get rich quickly: A place where “brave men, [...] tired of life and the tameness of things started off into the great bush to find new things”, which turned out to be “no bush at all, but a beautiful country full of young wives, fat cattle, game to hunt and enemies to kill.”⁶ With its many opportunities, for Mullen Cameroon was “little less than an earthly paradise.”⁷

This account of Cameroon under German colonial rule, written by an African clerk, is at odds with how most researchers have described this specific colonial economy. With few exceptions, historians paint a gloomy picture – an interpretation captured best by L. H. Gann and Peter Duignan who labeled German Cameroon's economy as “Economics of coercion.”⁸ Researchers have provided ample evidence that German officers, traders, and plantation owners exploited the African population, appropriated their lands and goods, and forced people to work.⁹ On a larger scope, Mullen's account also contradicts most literature on the history of the African rubber industry, which is also widely identified with violence and forced labor. While there are a few nuanced studies,¹⁰ the Congo Free State, where the rubber trade was indeed connected to violent forms of business, is generally seen as the *pars pro toto*.¹¹ Examples of Africans like Mullen remind us of the danger of Manichaean interpretations of colonialism and specifically of colonial capitalism, which replicate European fantasies of omnipotence, render Africans as passive and as a homogenous group, and which, most problematically, ignore and even deny African agency.¹² Many accounts on colonial economic history do not take into account Africans in intermediary positions. Actors like Mullen worked as agents for colonial companies. They did business with the local population on their employers' behalf. And as they used this intermediary position to acquire personal wealth, they profited from colonial rule and colonial capitalism.

3 Mullen (2008), p. 21.

4 Mullen (2008), p. 21.

5 Mullen (2008), p. 5.

6 Mullen (2008), p. 24.

7 Mullen (2008), p. 20.

8 Gann/Duignan (1979), p. 166.

9 See e.g. Mandeng (1973); Rüger (1960); Winkler (1960); Volz (1989); Clarence-Smith (1993); Chilver (1967); Möhle (1999). For a contrasting view see Wirz (1972); Oestermann (2023).

10 See Oestermann (2023); Vos (2015); Osborn (2004); Wirz (1972).

11 Tucker (2015). For studies on the Congo Free State and related rubber producing areas see e.g. Harms (1975); Harms (1983); Harms (2019); Hochschild (2012); Coquery-Vidrovitch (1972).

12 For a critique see Cooper (1994); Miller (1999); Krüger (2020).

This article uses the concept of the colonial intermediary to present a different perspective on Africans' role in colonial capitalism and capitalism in Africa.¹³ I argue that colonial capitalism in Cameroon was not only European exploitation and coercion. Colonial rule and the colonial economy also opened new alleys for profit, social advancement, and accumulation for some Africans, especially for economic intermediaries like James G. Mullen. That colonial rule depended on African intermediaries is underlined by a growing body of scholarly literature.¹⁴ As scholars have pointed out, colonial armies and administrations needed Africans who mediated between Europeans and African societies as interpreters, messengers, and clerks. They were much more than colonial underlings and collaborators. Europeans depended on their skill, knowledge, and initiative. Without them, colonial rule would have been impossible. In return, this dependency opened opportunities for African intermediaries. As Benjamin N. Lawrance, Emily Lynn Osborn and Richard L. Roberts put it, "[t]hose Africans with the ability to mediate and bridge the gap between the colonizers and the colonized occupied important and sometimes powerful positions in colonial Africa."¹⁵ Africans working for the colonial state used their positions between colonizers and colonized "to influence the knowledge, interpretations and actions" of European officials,¹⁶ but also to regulate the access of the local population to the ear of the colonial state. Thereby, they managed to create "unofficial corridors of power";¹⁷ which sometimes allowed them to manipulate colonial rule to their own ends. Historians who have looked at African soldiers, policemen, and labor recruiters through the lens of the colonial intermediary come to similar conclusions. All these actors used their position within the colonial situation for their own good.¹⁸ More often than not, African economic intermediaries thereby played an active role in exploitation and coercion.

African economic intermediaries like business clerks, employed traders, subcontractors, and others, however, have hardly received any attention from scholars so far. Lawrance, Osborn, and Roberts explicitly exclude this group of intermediaries from their groundbreaking edited volume.¹⁹ Jonathan Derrick just provides a brief sketch of their obvious importance.²⁰ And while Dmitri van den Bersselaar has written some of the few works on African white-collar business employees, he does not examine their intermediary position.²¹ One reason for this neglect is the general lack of interest in the history of businesses in colonial history which left the activities of companies and their staff mostly out of the scholarly view.²² Another one is the scarcity of sources on African

13 See e.g. Breckenridge (2021); Guyer (2004); Cooper (2014).

14 See the articles in Lawrance et al. (2006a); Austen (2011); Derrick (1983); Moyd (2014).

15 Lawrance et al. (2006b), p. 4.

16 Osborn (2003), p. 30.

17 Osborn (2003), p. 30.

18 Moyd (2014); Glasman (2016); Mark-Thiesen (2012).

19 Lawrance et al. (2006b), p. 5.

20 Derrick (1983).

21 Van den Bersselaar (2011); van den Bersselaar (2019).

22 Hopkins (1976a); Hopkins (1976b); Hopkins (1987); Tignor (2007); Austin (2017). For new publications on colonial business see e.g. Todzi (2023); Oestermann (2023); Kleinöder (2022).

economic intermediaries. As Ralph A. Austen has underlined, sources about any kind of African intermediaries are few, difficult to access, and often biased.²³ This is especially true for Africans who worked for colonial companies. While colonial government files can be consulted in public archives, many colonial firms went out of business and their papers were destroyed. Firms which survived often do not allow historians to access their collections. And in the case of granted access, it is never sure if records contain information on African employees, subcontractors, or other economic intermediaries.

This article reconstructs biographies, activities, roles, and strategies for accumulation of four different African economic intermediaries in the Cameroonian rubber trade from bits and pieces and often serendipitous finds in public and private archives as well as in historical publications. In Cameroon, many tens of thousands of Africans worked as intermediaries in the rubber trade. In 1912 alone, there were more than 20,000 registered traders in the colony.²⁴ Among these, the four individuals represent different kinds of economic intermediaries to be found in the rubber trade and, therefore, provide information beyond their individual fate: Elesä of Malimba was an independent trader who used his close connections to companies and the colonial government for his business. Martin Paul Zampa was a former colonial soldier who became an employee of the company of Randad & Stein. James G. Mullen was a West African migrant who worked as a trader for several rubber firms in Cameroon. Peter Mungeli, finally, was a teacher educated in Germany who entered the rubber trade as a subcontractor. All these economic intermediaries worked for European companies, traded with the local population, used this position for their own ends, and combined European as well as local models of profit and accumulation. This reconstruction of the history of African economic intermediaries offers new insights into how colonial capitalism worked on the ground. As the article shows, the daily business of the rubber trade in colonial Cameroon was mostly conducted by Africans who worked for European trading companies. They were the ones who bought and sold in the trading factories and in local villages. The history of these economic intermediaries shows that not only those employed by the colonial state, but also the many Africans who worked for the firms “acquired skills, knowledge, and situated authority with which they furthered their own strategies of accumulation.”²⁵ Often these intermediaries made their profits at the expense of others. By showing how African economic intermediaries profited from their position between European companies and the local population and how they used colonial rule for their own ends, this article offers a more nuanced picture of African agency in colonial capitalism.

23 Austen (2011).

24 Oestermann (2023), p. 461.

25 Lawrance et al. (2006b), p. 5.

2. Rubber, Capitalism, and the Rise of African Economic Intermediaries in Colonial Cameroon

The rise of African economic intermediaries in German Cameroon was enabled by the global rubber boom, set in motion by a series of innovations from tubes to seals, cable insulation, and tires, which, from c. 1890 on, made rubber an indispensable resource for industrializing societies. Global supplies of rubber could hardly match global demand as it had to be produced from various tropical trees and vines in scarcely populated rainforests. This led to ever rising prices. The consequence was a rush wherever rubber producing plants could be found.²⁶ Also the rainforests of what had recently become the colony of Cameroon developed into a rubber economy. The industry started around 1890,²⁷ shortly after the advent of colonial rule. Soon, rubber became Cameroon's most important export product. Since 1905, rubber made up roughly 50 % of all Cameroonian exports.²⁸ In 1911, Cameroon was the second largest exporter of rubber in Africa, second only to the Belgian Congo.²⁹ This rubber boom offered ample opportunities for economic intermediaries.

The dizzying growth of the rubber trade was made possible not only by rising prices for the raw material on the world market, but also by the structures of local capitalism. Southern Cameroon's rainforests, the colony's main source of rubber, had already been part of the Atlantic economy before the advent of colonial rule. Its main export product was ivory. During the second half of the 19th century, the ivory trade – and thereby also political power – became monopolized by a limited number of Bulu, Beti, Ngumba, Mabea, and Batanga traders. In a complex system of exchange, they and their extended families, which were the basis of the local social and political order, traded the ivory from the elephant hunting grounds in the far interior to the coast, where Batanga traders sold it to Europeans.³⁰ Ivory was exchanged against European commodities: guns, powder, cloth, beads, salt, metal goods, and the myriad of other things which were part of the Atlantic trade. These commodities could be used for consumption, but also as currencies. Therefore, they could be invested.³¹ The most important form of investment was acquiring control over people: While land was abundant in most parts of 19th century Africa, people who cultivated it were scarce. Therefore, rights over people were key for political, social, and economic power.³² Accordingly, southern Cameroon's ivory traders invested in slaves, but most importantly, they invested in bridewealth.³³ Since the start of the ivory trade, their access to highly valued European goods allowed rich traders to

26 Tully (2011); Harp (2016).

27 The rubber trade on Mount Cameroon which started earlier was rather short-lived. See Oestermann (2023), pp. 143 f. For an account see Knutson/Ardener (2001).

28 Wirz (1972), pp. 32 f.

29 Whitford/Anthony (1926), p. 8.

30 Wirz (1972); Quinn (2006). For a historical analysis of South Cameroonian societies see Laburthe-Tolra (1981); Guyer (1984); Alexandre/Binet (1958); Vansina (1990).

31 Harms (1981), pp. 44 f.

32 For the concept of „wealth in people“ see Kopytoff/Miers (1977); Guyer (1993); Guyer (1995).

33 Wirz (1972), pp. 103 f.

marry dozens of women and to build up enormous households. Wives worked in food production and gave birth to offspring who also worked for the household in various forms or who could be pawned or given in marriage to form new trading connections and, therefore, to acquire more capital.³⁴

This process of accumulation accelerated in the early 1880s. On the one hand, the “culturally exalted masculinity” of rich traders who controlled large numbers of wives “became a powerful model for male aspirations”.³⁵ It undergirded the forms of accumulation practices of economic intermediaries that could be observed during the rubber boom. On the other hand, accumulation amplified inequality and exploitation – between men and women, but also between different social strata of men. In the 1880s, many men from poorer backgrounds became unable to marry because they had no connections to the ivory trade and hardly any access to European goods. Instead, they had to stay in the households of their fathers, uncles, or older brothers, or joined the traders’ households as clients and were allowed to live with one of their patron’s wives.³⁶ In a society where only a married man had any social standing,³⁷ this created massive tensions. Just before the advent of German rule in southern Cameroon, the region’s societies were a powder keg ready to explode.³⁸

In the early 1890s, this social order came under stress. First, German colonial rulers assumed sovereign power. Second, the rubber trade allowed men hitherto excluded from the Atlantic export economy and stuck in the large households to earn European goods themselves.³⁹ Thousands grasped the opportunity offered by the demand for rubber and went into the forests, tapped trees and vines, sold their rubber to European companies, worked as wage laborers in trading caravans, earned European goods, married, and, therefore, assumed more individual autonomy.⁴⁰ What happened in southern Cameroon after 1892 was comparable to a gold rush: an often violent, feverish event, in which many people tried to get rich quickly. The social upheaval which followed on the heels of the rubber trade was not stabilized by the new colonial state. It rather contributed to the ensuing chaos: Because it lacked the manpower to establish control, it concentrated on violent policing. When the ivory traders tried to defend their social position and stopped European companies from buying rubber, the latter called the colonial army. Many traders were defeated militarily, and their position deteriorated even more.⁴¹

In colonial southern Cameroon there were, thus, on the one hand huge parts of the local population who wanted to sell rubber. On the other hand, there were European companies who wanted to buy rubber. However, as a German trader revealed: “Whites

34 See Walker-Said (2018), p. 5; Wirz (1972), pp. 15 f.; Laburthe-Tolra (1981), pp. 270–296; Guyer (1984), p. 16.

35 Brown (2003), p. 13.

36 Laburthe-Tolra (1981), p. 244; Quinn (2006), pp. 11, 22; Geschiere (1995).

37 Argenti (2008); Warnier (1996); Bayart (1985), p. 15; Guyer (1984); Alexandre/Binet (1958), p. 57; Laburthe-Tolra (1981), pp. 378–380.

38 Oestermann (2023), pp. 73 f.

39 Wirz (1972), pp. 107, 144; Geschiere (2007), p. 51.

40 Oestermann (2023).

41 See Hoffmann (2007); Kaeselitz (1968); Akamba (1979).

only buy very little rubber.”⁴² The actual deals were mainly made by African economic intermediaries. Firms never had enough Europeans on the ground to buy the massive amounts of rubber in the vast trading networks in the rainforest. Europeans were expensive because they had to be paid, housed, fed, and transported from and to Europe, and many of them died from malaria and other diseases. On a cultural level, they often had difficulties learning African languages, or finding their way amongst the complex political relationships on the spot.⁴³ African economic intermediaries were considered a good alternative. The European managers of trading companies like C. Woermann, Jantzen & Thormählen, Randad & Stein and A. & L. Lubcke had learned their trade in Gabon. There, Africans from coastal areas had worked as intermediaries in business for decades.⁴⁴ European managers knew that African partners and employees with their skills, knowledge, and connections were an indispensable asset. Thus, European companies in southern Cameroon relied on African economic intermediaries for the lion's share of their trade.

3. Intermediary Positions in the Rubber Trade

The rubber trade in colonial Cameroon was complex. Several business models (from small European trading businesses to larger corporations with interests in several colonies to well financed concessionary companies) and techniques of trade (from trading factories to trading caravans, credit arrangements called “trust”, or forms of predatory lending like “trade back”) coexisted. Also, the importance of these models and techniques changed over time as well as did the very practices of the trade.⁴⁵ Therefore, the rubber industry offered various intermediary positions for Africans, and these positions, the requirements, the expectations, and possibilities that came with them, also changed over time.

Independent African traders assumed important intermediary positions from the very beginning of the rubber trade. Some of them surely were part of the old ivory trading elite.⁴⁶ However, the demand for rubber and the European companies' need for local knowledge and connections offered space for newcomers. In fact, the use of credit within a system called “trust” was a strategy deliberately used to increase the number of traders willing to do business with them.⁴⁷ That at least some of these new independent traders should be distinguished from the pre-colonial ones becomes clear if we look at the example of a man called Elesä. At the turn of the century, he was considered one of

42 Fröhlich (1910). All translations from German are mine.

43 Schkopp (1903).

44 Oestermann (2023), pp. 50–55, 95 f.; Chamberlin (1977). The same was the case in other regions. See e.g. Coker (1976).

45 Oestermann (2023).

46 See e.g. Sabi (1910), p. 8.

47 Oestermann (2023), pp. 89–94. On trust see Njoku (1980); Lovejoy/Richardson (1999); Newbury (1972).

the “most important and influential traders between the Sanaga and the Nyong rivers”.⁴⁸ He was born around 1860 in the coastal town of Malimba. Presumably in this trading hub, he came into contact with the company of C. Woermann for which he worked as a captain on one of the firm’s launches. In 1894, however, Elesä no longer was an employee but a “Big Man” – a rich trader with a high social status.⁴⁹ He received credit from European companies and bought rubber from his Bakoko, Ngumba, Beti and Bulu trading partners.⁵⁰ Elesä traded for several companies. While originally affiliated with Woermann, at least from 1897 to 1899, he worked for the competitors from A. & L. Lubcke and probably also for others.⁵¹ In 1901 or 1902, he worked for the Handelsgesellschaft Südwest-Kamerun.⁵²

For many reasons, Elesä was very valuable for the firms. Unlike many European employees, he spoke local languages, knew the local trading customs, and possessed local networks which allowed him to travel far without being harmed.⁵³ Another important asset was that he also enjoyed yet another intermediary position as an agent of the colonial government. In 1894, he acted as an interpreter for the German administration and had already been given “a certain degree of judicial power”, probably in the littoral region, where he “worked very usefully”.⁵⁴ Later, Gouverneur von Puttkamer made Elesä the paramount chief of the Bakoko, further in the interior.⁵⁵ Elesä enjoyed good relationships with Europeans whom he entertained in his house, serving wine and beer (“Marienthaler dunkel, nicely chilled”).⁵⁶ Given the excesses which Elesä was accused of, which will be dealt with later in this article, it seems clear that Elesä did not separate his roles as trader and government agent but used the latter to make business – and this was also good for his European financiers.

These European companies, however, did not only rely on independent coastal *big men* like Elesä. They also employed Africans as rubber traders. As the rubber trade took the form of a trading frontier which constantly moved farther into the interior,⁵⁷ the companies’ business was characterized by spatial expansion into the hinterland. This expansion took the form of establishing trading factories at strategic points with dependent sub-factories on the rubber frontier, or of mobile trading caravans sent out from the coast or from the factories to the villages where rubber was produced.⁵⁸ Factories on strategic points, which were important for the organization of the rubber trade, were managed by Europeans. Trading factories on the rubber producing frontier, however,

48 Schkopp (1906), pp. 99 f.

49 SLUB Mscr. Dresd. app. 3045 Knochenhauer, Bruno. Vol. 3: 11th January 1894.

50 Schkopp (1906), pp. 100 f.

51 BAArch R 1001/3421 Liste der im Schutzgebiet Kamerun thätigen Handels- und Erwerbsgesellschaften 1897/98/99, pp. 4, 12, 18; Schkopp (1906), pp. 100 f.

52 Schkopp (1906), p. 101.

53 Schkopp (1906), pp. 100 f.

54 SLUB Mscr. Dresd. app. 3045 Knochenhauer, Bruno. Vol. 3: 11th January 1894.

55 Deutsches Reich (1906), vol. 3, p. 2150.

56 SLUB Mscr. Dresd. app. 3045 Knochenhauer, Bruno. Vol. 3: 11th January 1894; Schkopp (1906), pp. 102 f.

57 Oestermann (2023), p. 150.

58 For the organization of trading networks see Oestermann (2023), p. 94–102. See also Wirz (1972), pp. 115 f.

were manned by European as well as African employees. The same holds true for the caravans: They were led by Europeans or Africans. Sub-factories, often not more than a small hut, were only ran by Africans.⁵⁹

A prominent example of an African factory manager is Martin Paul Zampa, who is mostly known for his career as a colonial soldier and resistance fighter.⁶⁰ Less known is that he worked as a rubber trader for the company of Randad & Stein for almost fifteen years – much longer than his military career.⁶¹ Zampa began as a teenage servant for the German explorer Curt von Morgen in the 1880s, who brought him to Germany. There, he received a basic German education and military training. After his return to Cameroon in 1894, he became a noncommissioned officer in the *Schutztruppe*. After playing a leading role in the conquest of Cameroon, he retired from the military in 1899 to “take employment with the company of Randad & Stein as a black merchant”.⁶² The company entrusted him with the establishment of a factory in a rather dangerous frontier zone. In May 1899, Zampa established a factory in Lembe, the village of the Yesum big man Semikoa. From there, he sent out seven African traders to establish sub-factories which depended on him. Every month his caravans transported c. 200 “kettles” of rubber to his company’s depot factory in Jaunde.⁶³

African employees like Zampa not only bought rubber and managed factories but also performed other important intermediary tasks. One task was gathering commercially valuable information: African employees were commissioned to find places where a good business was possible for the companies, and to contact local trading partners. In the villages, they communicated what companies wanted to buy and what they intended to pay for it. In return, they told their employers about the goods which were in demand in a certain area. Another task was political or strategic communication with the local population on behalf of the firms. For example, when tensions between Semikoa and the German government arose in 1901, Zampa received a telling letter from his European superior:

In the interest of our firm Randad & Stein, I urgently beg you, dear Zampa, to do everything to make sure that Semikore [sic!] *does not cut a caper* and accompany you to Tabenne and speak with the captain. [...] Explain everything properly to Semikore; he does not have to be afraid; all he has to do is to always do what the government wants [...]. You are the only man, Zampa, who is in the position to tell him that.⁶⁴

59 Oestermann (2023), pp. 97–102.

60 In the literature, his name is mostly spelled “Samba”. This article follows the spelling he himself used in his letters.

61 For the following biographical information see these often problematic accounts: Mbono Samba Azan (1976), p. 72; Laburthe-Tolra (1978); Michels/Zeller (2008); Rich (2012). His work as a trader is mentioned but not explored.

62 BArch N 227/22 Zampa to Morgen, 06.01.1899, p. 6.

63 BArch N 227/22 Zampa to Morgen, 26.03.1900, p. 9.

64 BArch R 1001/3349 Schomerus to Zampa, 19.02.1901, pp. 5 f.

Surely, Randad & Stein did not care about the physical safety of an African chief but feared that its profitable business in the area would collapse in the case of a war.

Unlike Zampa, who was born on the territory which later became Cameroon, many, at times even most African white-collar workers in the rubber trade were foreigners. They were called “outsiders” in contrast to the local “countrymen.”⁶⁵ Unlike independent traders, company employees who managed factories needed at least a minimum of Western education for bookkeeping. In the early colonial period, this group was very small in Cameroon. Missionary-trained Duala, who were the biggest group of Western educated Africans in the colony, were either absorbed locally in the Cameroon Estuary by the companies active in the palm products business, or deliberately excluded from jobs in the rubber trade in the South. Europeans claimed that Duala were not reliable enough.⁶⁶ A reason for this might have been that company managers feared an expansion of the independent Duala trade to the South. Most white-collar employees, therefore, were missionary-trained people from the West Coast of Africa. Their societies had been in contact to Europeans for decades or even centuries. Many, like Mullen, came from the Gold Coast. Others came from Gabon where the rubber companies were able to use their old or ongoing connections to the Mpongwe in the Gabon rubber trade.⁶⁷ However, wherever they came from, it was their Western education which opened the possibility for them to, like Mullen, migrate and claim an intermediary position in the profitable rubber trade.⁶⁸

Another intermediary position in trade developed after 1902 with the massive expansion of the rubber industry by rising prices and the “Africanization” of trade by the introduction of a trading technique called “trade back.”⁶⁹ To reach more African rubber producers along the tiniest rainforest paths while saving the heavy costs of the established techniques of caravans and factories run by African or European employees, the companies outsourced large parts of the trade to African subcontractors, called tradebacks. An example of a tradeback was Peter Mungeli. Like many tradebacks, Mungeli already had a background as a colonial intermediary.⁷⁰ He had been brought to Limburg, Germany, by Pallottine missionaries for education in 1893 when he was c. ten years old. After he came back to Cameroon, he worked as a teacher in missionary schools. However, after marrying a second wife, he dropped out of missionary service.⁷¹ “Peter Mungeli is a clerk somewhere in Kribi”, wrote another missionary student in 1903.⁷² In 1904 at the latest, Mungeli worked as a tradeback for the British firm John Holt & Co.⁷³ Mungeli was one of many. In 1906, some firms sent out several hundreds of these subcontractors.⁷⁴ In

65 NN (1914), p. 481.

66 Reinhard (1901), p. 7.

67 Oestermann (2023), p. 104.

68 For the nexus of education, migration, and social advancement in early colonialism see Rich (2007).

69 Oestermann (2023), pp. 393–444.

70 Oestermann (2023), p. 409.

71 Aitken/Rosenhaft (2013), pp. 52 f.; Aitken (2015), pp. 39, 49; Otto (1897).

72 Provinzarchiv der Pallottiner A.11/313 Toko to Kugelmann, 22.09.1903.

73 BArch R 175-I/966 Rudno: Protocol, 10.03.1906, p. 52.

74 Liverpool Records Office (LRO) 380 HOL I/9/1 Kribi, 05.03.1906 Tradebacks.

1911, thousands of tradebacks worked in the rubber district of Delele alone.⁷⁵ It is very likely that African subcontractors were the largest group of all economic intermediaries in the rubber trade of Cameroon.

Tradebacks were no employees of the rubber companies. At least in theory, they worked their own business. They were connected to the firms because they received European trade goods on credit with which they had to buy and deliver an agreed upon amount of rubber. Tradebacks recruited the labor necessary for their business, bought rubber, and transported it to European factories. By outsourcing these tasks to African subcontractors, the firms were able to draw on African entrepreneurial initiative and on African networks which opened new alleys to trade and labor recruitment, not open to employees. Also, it allowed the firms to expand their trade into regions where their own staff would not be able to make profitable business as returns were too marginal to sustain their complex logistical networks.⁷⁶ Thus, working with subcontractors cut the costs of business and produced a lot of rubber.

4. Profit

Working as an economic intermediary was very profitable for those who managed to move into this position. While it could also be very lucrative to produce rubber and sell it to the companies,⁷⁷ the traders' profits were much higher. Traders who were directly employed in white-collar-jobs by the companies earned a salary. The amount they received could vary considerably. Most Africans received between 15 and 100 Marks per month.⁷⁸ Some made considerably more. One of the top African earners was Zampa. When he signed contract with Randad & Stein in 1899, his starting salary was 175 Marks per month.⁷⁹ Europeans who had been sent out to Cameroon for the first time to work for a rubber company just earned 100 Mark a month in their first year.⁸⁰ Accordingly, the colonial administration noted that their indispensable non-commissioned officer had gone to the company "for high pay".⁸¹ Very likely, the company was paying Zampa for his social standing and his local knowledge which promised high profits. Zampa was not the only African who earned more than his European colleagues: As an anonymous author complained in 1905, firms like Randad & Stein paid their experienced African staff even two or three times more than newly arrived Europeans. This had considerable fallout for colonial hierarchies based on race.⁸²

75 BArch R 1001/4295 Gleim to Reichskolonialamt, 16.05.1911, p. 123.

76 Wirz (1972), p. 117.

77 Oestermann (2023), *passim*.

78 Staatliche Museen Berlin-Preußischer Kulturbesitz, Ethnologisches Museum (SMB-PK, EM): N Langheld, copy book without no., Langheld to Ungebauer, 18.12.1912; BArch R 1001/3551 Reinhard to Eltester, 28.12.1926, p. 79; Pagel (1914), p. 351.

79 BArch N 227/22 Zampa to Morgen, 06.01.1899, p. 6.

80 Zöller (1885), p. 116; Rackow (1911), p. 27.

81 BArch R 1001/4359 Note, 1901, p. 94.

82 NN (1905), p. 354.

Like European employees, Africans could significantly increase their salary with commissions on the rubber they bought.⁸³ When Zampa renewed his contract in 1905, he was able to make 400 Mark per month through wages and commissions.⁸⁴ This was an enormous amount of money. For comparison: In 1895, the average wage earner in industry, trade, and transport in Germany would earn 665 Marks – per year!⁸⁵ For some, commissions alone were lucrative enough to work as traders for the companies. In 1909, some African employees of John Holt & Co. got 30 Pfennigs per kilogram of rubber as their only pay.⁸⁶ Apparently, the traders did not care too much about the uncertainty connected with such an arrangement but counted on high amounts of rubber which they would bring in.

As subcontractors, tradebacks did not earn wages or commissions. Their profit depended on their own skill and success in trade. Like already described above, they received a certain amount of European goods on credit from the companies and had to deliver an agreed upon amount of rubber in exchange. For example, a tradeback would receive European goods worth 600 Marks on credit and promise to bring 250 kilograms of rubber. Tradebacks would give a part of their goods as credit to trading partners and rubber producers. The rest, they would keep for themselves. Thus, a tradeback who was able to use only goods worth 400 Marks instead of 600 Marks for 250 Kilograms of rubber, would make a profit of goods worth 200 Marks.⁸⁷ To increase their profits, tradebacks tried to buy rubber as cheap as possible. Authorities estimated that subcontractors usually kept one third of the advanced goods for themselves.⁸⁸ The amounts of goods given out on credit varied considerably. They could be very high for an established and well-known subcontractor. For example, in 1906 Mungeli received goods worth 6,000 Marks on credit.⁸⁹ Profit margins were so tempting that even ordinary African company employees who were supposed to use all their goods to buy rubber, illegally gave out their goods as credit and kept a part for themselves.⁹⁰ At the height of the rubber boom, African subcontractors did “not earn under 1,500 Marks per year; and many earn an income of 3,000 Marks and more.”⁹¹ Given the high earning opportunities, it becomes clearer why Mullen called Cameroon “little less than an earthly paradise”. Unlike the popular image of the German colony as a place of violence and coercion, among educated, ambitious West Africans the name Cameroon had a different ring. Not only Gold Coasters like Mullen went there to make a fortune in the rubber trade. As a French official explained, also many men from neighboring Gabon found “employment in Came-

83 Oestermann (2023), pp. 438–440.

84 BArch N 227/22 Zampa to Morgen, 25.04.1905, p. 18.

85 BPB (2012).

86 LRO 380 HOL 1/9/1 Dengdeng, 08.01.1909.

87 BArch R 1001/4291 Excerpts from protocols from the interrogations about the Njem-Makka-uprising, undated, p. 121.

88 BArch R 175-I/67 Scheunemann: Annual report 1905/06, 31.03.1906, pp. 119 f.

89 BArch R 175-I/966 Rudno: Protocol, 10.03.1906, p. 55.

90 Prange (1912), p. 107.

91 Zimmermann (1913), p. 4.

room more lucrative than in their own proper country”.⁹² For them, German Cameroon with its feverish and brutal rubber boom was a colony of opportunity.

Many economic intermediaries even further increased their profits and earning opportunities by using deception, blackmail, coercion, and violence. They created “unofficial corridors” of profit-making that were directly related to their position between the colonizers and the colonized.⁹³ The methods varied widely. Some extraverted the power of the colonial state for their own ends.⁹⁴ They created opportunities for profit by using their connection to Europeans and the terroristic colonial state to wield powers which they normally did not have. Zampa, for example, used his prestige as a former military which surely impressed the local population. It might have worked just like it did for Namalui Schwamme who had worked as an interpreter for the government. After he dropped out of government service, he worked as a labor recruiter for the rubber company Bremer Westafrika-Gesellschaft – and continued to display the attributes of colonial power: golden buttons and a horse.⁹⁵ Many traders, especially tradebacks, threatened their trading partners with calling the *Schutztruppe* if they did not repay their debts. They surely knew that threats like this were unsubstantiated. But they counted on the bad experiences of their trading partners with this colonial army.⁹⁶ Elesa did not resort to make-believe colonial power, but used his real administrative functions for self-enrichment. When the government outlawed the use of cap guns in the Sanaga area, Elesa was mandated to collect unlicensed guns in his area. However, instead of executing orders, he sold gun licenses – the exact opposite of what he was expected to do – and allegedly kept the best items for himself.⁹⁷

Another way of increasing profits was fraud. These practices could be directed against Africans as well as against Europeans. According to the trader Eberhard von Schkopp, Elesa was notorious for deceiving his European trading partners. He allegedly bilked the company of A. & L. Lubcke of thousands of Marks. Von Schkopp also became one of Elesa’s victims when the latter sold ivory he had bought with credit from von Schkopp’s firm to its British competitors.⁹⁸

On other occasions, economic intermediaries opted for violence and coercion to increase their profits. Elesa was himself accused of murder and kidnapping.⁹⁹ Zampa established a close relationship to his host, chief Semikoa, to violently carve out a profitable niche in the area where he ran his factory. He managed to convince Semikoa to exclude all competing traders from his land. As Zampa told a government physician, other African traders were brutally killed by Semikoa’s men.¹⁰⁰ Thereby, Semikoa and

92 Quoted in Rich (2007), p. 502.

93 Osborn (2003), p. 30.

94 Michels (2004), *passim*.

95 BArch R 175-I/966 Jacob to government, 21.12.1905, p. 38.

96 BArch R 1001/8115 Scheunemann to government, 10.04.1905, p. 256.

97 Deutsches Reich (1906), vol. 3, p. 2150; Schkopp (1906), p. 103.

98 Schkopp (1906), pp. 100–102.

99 Schkopp (1906), p. 104.

100 Hoesemann (1902), p. 103.

Zampa established “a kind of violent trading monopoly of the company of Randad & Stein”, as governor Jesko von Puttkamer wrote.¹⁰¹

While many economic intermediaries used violence and deception from time to time, trade back was inseparably linked with abusive practices. Because the profit of tradebacks depended on cutting the number of European goods used for buying and transporting rubber to the lowest amount possible, this trading technique was prone to fraud, trickery, and violence. Mungeli is a very good example. In 1905, he hired 60 porters to transport rubber from the interior to the coast. Already on their way, Mungeli told his porters that there actually was no rubber – it still had to be bought in the rainforest. By promising them huge wages, Mungeli tricked his men to accompany him. However, instead of a few weeks, they stayed in the interior for 14 months. During their stay, his porters were neither paid nor fed but had to peddle and steal for food. Back at the coast, Mungeli not only paid them much less than agreed upon. He also told them that part of the amount they had received was actually an advance – and they were obliged to go with him into the interior, again.¹⁰² Other tradebacks used blackmail and hostage-taking to beat down prices and increase their profits.¹⁰³ Around 1905, trade back caused violence and even murder. While the colonial government lamented the growing disorder, it lacked the means to mitigate the tide of chaos unleashed by the rubber trade and the possibilities of enrichment which it offered.¹⁰⁴

Many Africans in the colony who did not work as economic intermediaries or who became their victims despised (and envied) the rapacious form of accumulation practices by this group. The German trader von Schkopp reported in his memoirs that Elesa was hated by the population among which he lived and worked. “Telling for the appreciation for this gentleman amongst his black brothers is that his fellow tribesmen, the Malimba people whom I also do not consider to be prigs, did not longer put up with him [...]. The Bakoko hated him like sin itself.”¹⁰⁵ “From everywhere”, he wrote, “people came to me and complained that Elesa mistreated them.”¹⁰⁶ His neighbors attributed his wealth and violent accumulation to witchcraft. As the cook of missionary Robert H. Nassau described, Elesa was said to own a small bundle of a powerful charm, called *Ekongi*, which protected him and his riches.¹⁰⁷ Von Schkopp heard from his interlocutors that they feared to report Elesa’s violent abuses to the government because he was said to be “skilled in operating with deadly poisons.”¹⁰⁸ Also, von Schkopp heard that Elesa “had poisoned several of his own sons in cold blood.”¹⁰⁹ These stories and the charm hint

101 BArch R 1001/3348 Puttkamer to Kolonial-Abteilung, 05.03.1901, p. 169. See also Hoffmann (2007), vol. 1, p. 113.

102 BArch R 175-I/966 Rudno: Protocol, 10.03.1906, pp. 52–54.

103 BArch R 1001/3535 Persson to Kolonial-Abteilung, 29.04.1905, pp. 64–68; BArch R 1001/4291 Interrogation Makosso, 02.02.1906, p. 127.

104 Oestermann (2023), pp. 444–486.

105 Schkopp (1906), p. 101.

106 Schkopp (1906), p. 100.

107 Nassau (1904), pp. 165–168.

108 Schkopp (1906), p. 101.

109 Schkopp (1906), p. 104.

to local ideas of witchcraft called *ekon/ekom/ekongi*, connected to illicit accumulation in trade: According to missionaries, “a trader who wants to [...] enrich himself, names an unpopular relative or acquaintance to a sorcerer, that is a preparer of poisons.” While the trader leaves for the “bush” to make business, the person now gets poisoned. “According to this superstition, as soon as his soul leaves his body, this person has to help his relative in the bush to make a profitable business.”¹¹⁰ Thus, the accusation of Elesá to be using charms and poisons, throws light on how local people thought about his ascent to riches: It was not legitimate.

5. Investment

Whether seen as legitimate or not, African economic intermediaries used their profits in various ways. One important way to spend earnings was conspicuous consumption. For instance, the traders showed that they could afford European luxuries which were considered very prestigious. Illustrative is the example of Zampa. In 1904, he wrote to his mentor von Morgen, that he sported a gramophone, two horses, four servants, and a washerman. “My wife wears beautiful long dresses and shoes like the fancy ladies in Germany and always promenades herself proudly.”¹¹¹ Also the traders themselves often wore excellent and expensive clothes to show off their wealth. For example, onboard the steamship to the trading posts at the Cameroon coast, Hans Ossmann observed a number of “Black Gentlemen”, who worked for the rubber companies: “their collars were so high that they hardly could move their heads, and their fingers excessively covered with so-called Accra-rings”.¹¹² Some African traders bought luxuries in European factories. Those who searched for special exclusiveness first ordered a catalogue and then the desired commodities directly from Germany. According to a German missionary, this was where Zampa got his luxury articles: “For his wife, he ordered dresses in the leading stores. Once, he is said to have ordered a dress for her that was as beautiful and expensive as the one worn by the Empress herself.”¹¹³ By displaying these European forms of wealth, traders like Zampa signaled their social position well above the average African in the colony. Their wealth made the intermediaries respected, feared, and envied individuals wielding considerable power.

However, profits were not only consumed but also invested. Many economic intermediaries invested in precolonial forms of wealth – and, thereby, followed models of “culturally exalted masculinity” characteristic for southern Cameroon: They acquired rights over people, especially through marriage. Not without reason, Mullen mentioned the access to many “young wives” as an incentive for people to work as traders in Came-

110 König (1901), p. 42. See also Schilitz (1901), p. 123. For an anthropological account of these forms of witchcraft and its connection to illicit accumulation see Geschiere (1997); Geschiere (2001).

111 BArch N 227/22 Zampa to von Morgen, 29.10.1904, p. 17.

112 Osman (1911), p. 59.

113 Hennemann (1915), pp. 131 f.

room.¹¹⁴ The rubber boom contributed to rising costs for bridewealth. In 1910, in Molundu in the extreme Southeast of the colony, a suitor had to pay goods worth 500 to 3,000 Marks to the father of the girl he wanted to marry.¹¹⁵ In the Dume region, at the heart of rubber production in that time, bridewealth surely was even dearer as a lot of goods flowed in through the rubber trade. However, just like the precolonial ivory traders, African economic intermediaries were in a very good position to pay expensive bridewealth and to build large households. As the journalist Emil Zimmermann reported from the Dume region c. 1910: A successful factory manager, “dressed in an immaculate suit with white shirt, white collar, and fine calfskin-boots” had thought it “necessary to get three young black beauties for himself, who certainly cost him a lot of money.”¹¹⁶

Marriage and investment in large households did not only follow cultural forms of masculinity but had also other reasons: Marriages created networks of alliances between traders and the local populations. Also, women and children could be used as laborers. Marriage was an important method of mobilizing labor, especially in a society where access to labor was difficult and highly competitive.¹¹⁷ This is demonstrated by the example of Elesa. Already in 1904, he was said to be the owner of a cocoa-plantation.¹¹⁸ Apparently, this was a long-term investment for him because he was still mentioned as a trader and farmer in the Kribi district in 1913.¹¹⁹ As a German gardener observed, the workers of Elesa’s plantation were mostly women – very likely his wives.¹²⁰

Elesa was not the only African economic intermediary who invested his profits in cash crop agriculture. The transformation of trading profits into land ownership and the establishment of plantations run by extended families was a pattern. This is especially true for the period after the collapse of the rubber trade in 1913 and the First World War. Former economic intermediaries of the rubber trade played a certain role in the postwar cash crop boom. The same is known from the Gold Coast where rubber profits were invested in cocoa-growing.¹²¹ In 1929, a German who had returned to southern Cameroon reported: “The old trader Akin and also Haefert have a huge cocoa plantation in Elin.”¹²² Foreign traders who had worked for rubber companies and had stayed in Southern Cameroon also invested in cocoa. William Heyford from the Gold Coast, who like Mullen had spent his life as a rubber trader, is reported to have had three cocoa plantations.¹²³ This way, the fortunes made in the gold rush of the rubber boom were transferred into the new era of cash crop production under the French mandate.

114 Mullen (2008), p. 24.

115 Museum am Rothenbaum. Kulturen und Künste der Welt SCH 1.10, Frage 970.

116 Zimmermann (1913), p. 4.

117 Oestermann (2023).

118 Winkler (1906), p. 573.

119 NN (1913), p. 318.

120 Winkler (1906), p. 573.

121 Dumett (1971); Arhin (1980).

122 NN (1929), p. 14.

123 O’Brien (1938), p. 237.

6. Conclusion

Under German colonial rule, Cameroon developed into a colony of opportunity. It was not because of goodwill German policy. Rather, opportunities emerged because of the chaos which developed in the wake of colonial conquest and the rubber boom. An important group of beneficiaries of the chaos and its opportunities were African economic intermediaries. Just like other colonial sectors, European trading companies depended on Africans to keep their business running. As traders, managers of factories, or subcontractors, African economic intermediaries were the ones who bought most of the rubber. In exchange, their engagement in trade offered them the possibility for profits. African employees earned high wages and even higher commissions. Subcontractors were given the opportunity to earn high margins. And as many Europeans, many Africans did not care about other people, their wellbeing, their lives. Some of these intermediaries used their position between colonizers and colonized to increase their profits even more: They deceived their European as well as African trading partners, they illegally assumed administrative powers, they blackmailed, threatened, kidnapped, and murdered. With incomes sometimes much higher than those of average German wage-earners, African economic intermediaries engaged in conspicuous consumption, invested in demographic expansion, bought property, and invested in cash crop production.

The history of African economic intermediaries again shows the limits of European power and control under colonial rule. Their dependence on Africans on the spot opened opportunities for those who were skilled, sly, or reckless enough. Africans influenced the development of colonial capitalism beyond the intentions of the colonizers – and oftentimes acted directly against them while exploiting the opportunities offered by colonial rule and the following destruction of local political, social, and economic structures.

This article focused on African traders as economic intermediaries. However, they were not the only ones one could count among those who grasped the opportunities of the chaotic colonial situation: Chiefs, headmen, and slave dealers used the new labor market and sold or rented out their dependents as laborers.¹²⁴ Porters used their journey to the coast to buy goods and sold them in the interior for profit.¹²⁵ Tricksters used the unending demand for caravan labor to hire themselves and their men out for carrying European goods – and disappeared with them never to be seen again.¹²⁶ Family heads hired out their wives and daughters as prostitutes.¹²⁷ Boys sold their sisters to passers-by.¹²⁸ If we look at these many economic intermediaries, these traders, profiteers, soldiers of fortune, and outright gangsters, we can gain a new picture of the Cameroonian economy: one, in which violence and coercion still played an important role, but also

¹²⁴ Oestermann (2023), *passim*.

¹²⁵ Oestermann (2023), pp. 230–233.

¹²⁶ Prange (1912), pp. 232–238.

¹²⁷ BArch R 1001/3416 Rohrbach: Kameruner Verhältnisse, Frankfurter Zeitung, 25.05.1913, p. 84.

¹²⁸ Staatsbibliothek zu Berlin Ms. germ. oct. 1355 Sauer, Fritz (1919): *Meine Fahrt zum Äquator. Süd-Kameruner Erinnerungen*, p. 257.

one that is embedded into African history and African social institutions. One which shows the many forms of how Africans experienced and shaped colonial rule and colonial capitalism. One that takes African agency seriously.

Sources and References

Archival Sources

- Bundesarchiv Berlin (BArch)*: N 227 Nachlass Curt von Morgen, R 175-I Gouvernement von Kamerun, R 1001 Reichskolonialamt.
- Liverpool Records Office (LRO)*: 38o HOL John Holt & Co. Papers.
- Museum am Rothenbaum. Kulturen und Künste der Welt*: SCH Nachlass Schultze.
- Sächsische Landesbibliothek – Staats- und Universitätsbibliothek Dresden (SLUB)*: Mscr. Dresd. app. 3045 Knochenhauer, Bruno.
- Staatliche Museen Berlin-Preußischer Kulturbesitz, Ethnologisches Museum (SMB-PK, EM)*: Nachlass Langheld.
- Staatsbibliothek zu Berlin*: Ms. germ. oct. 1355 Sauer, Fritz (1919): *Meine Fahrt zum Äquator. Süd-Kameruner Erinnerungen*.
- Zentrales Provinzarchiv der Pallottiner*: A.11 Provinzialleitung der Norddeutschen Provinz.

Printed Sources

- Africanus Coker, D. D. (1985): Letter to John Holt & Co., in: Peter N. Davies (ed.): *Trading in West Africa, 1840–1920*, London 1976, pp. 155–172.
- Deutsches Reich (1906): *Stenographische Berichte über die Verhandlungen des Reichstags. XI. Legislaturperiode. II. Session. 1905/1906*, Berlin.
- Fröhlich, Paul (1910): Aus fernem Lande, in: *Mährisch-Schlesische Presse* 27.08.1910.
- Hennemann, Franz (1915): Paul Zamba, in: *Stern von Afrika* 22, pp. 131–133.
- Hoesemann (1902): Ethnographische Tagebuchnotizen von der Expedition gegen die Esum und vom Marsch Jaunde-Watare-Ngilla-Ngütte zum Mbám (19. Februar bis 28. April 1901), in: *Ethnologisches Notizblatt* 3, pp. 103–113.
- König (1901): Brief des hochw. P. König P. S. M. In: *Stern von Afrika* 8, pp. 42 f.
- Mullen, J. G. (2008): 'My Experience in Cameroons during the War', and 'My Sojourn in the Cameroons during the peaceful Days: Half Hour's Talk with Billy'. (First published in the Gold Coast Leader (1916–1919), in: *Africa* 78.
- Mullen Supplemental Material, <https://static.cambridge.org/content/id/urn:cambridge.org:id:article:S0001972000087593/resource/name/S0001972008000235sup001.pdf>, last accessed: 16.01.2025.
- Nassau, Robert H. (1904): *Fetichism in West Africa. Forty Years' Observation of Native Customs and Superstitions*, New York.
- NN (1905): Zustände in Süd-Kamerun, in: *Koloniale Zeitschrift* 6, pp. 292–295, 310 f., 329–332, 343–345, 367 f.
- NN (1913): Bekanntmachung des Gouverneurs über den Verlauf der Grenzen des Bezirkes Kribi und der Unterbezirke Kampo und Ambam, in: *Amtsblatt für das Schutzgebiet Kamerun* 6, pp. 318–320.

- NN (1914): Die Südkameruner Gummimisere, in: *Koloniale Zeitschrift* 15, pp. 481 f.
- NN (1929): Aus Kamerun, in: *Kamerunpost* 6, pp. 14–16.
- O'Brien, Brian (1938): *Beating about the Bush*, New York.
- Osman Hans A. (1911): *Buschklatzsch. Kameruner Roman*, Berlin.
- Otto, Ludwig (1897): Nachrichten aus unseren Missions-Stationen in Kamerun in: *Stern von Afrika* 4, pp. 56 f.
- Pagel, Curt (1914): Händlerwesen im Busch von Südkamerun, in: *Koloniale Zeitschrift* 15, p. 351.
- Prange, Kurt (1912): *Der Handel in Südkamerun in den Jahren 1908 bis 1911. Bericht der Handelskammer für Südkamerun*, Berlin.
- Rackow, Hermann (1911): *Der Kolonial-Interessent. Ratschläge für die Übersiedlung in das überseeische Deutschland und den dauernden Aufenthalt daselbst*, Berlin.
- Readex (ed.): African Newspapers, <https://www.readex.com/products/african-newspapers-series-1-and-2-1800-1925>, last accessed 25.04.2024.
- Reinhard, Ludwig (1901): *Drei Jahre als Kaufmann im Hinterlande Kameruns*, Leipzig.
- Sabi, Martin (1910): Wie ich Christ wurde, in: *Stern von Afrika* 18, pp. 5–10.
- Schilitz, Alfons (1901): Brief des Br. Alfons Schilitz, in: *Stern von Afrika* 8, pp. 121–127.
- Schkopp, Eberhard von (1903): Reformvorschläge im Handelsbetriebe deutsch-afrikanischer Firmen, in: *Deutsche Kolonialzeitung* 20, pp. 279 f.
- Schkopp, Eberhard von (1906): *Kameruner Bananen*, Berlin.
- Whitford, H. N. / Anthony, Alfred (1926): *Rubber Production in Africa. Prepared as Part of the Survey of Essential Raw Materials*, Washington.
- Winkler, Hubert (1906): Das südliche Küstengebiet Kameruns nach seiner Anbaufähigkeit, in: *Tropenpflanzer* 10, pp. 569–578.
- Zimmermann, Emil (1913): *Neu-Kamerun. Reiseerlebnisse und wirtschaftspolitische Untersuchungen*, Berlin.
- Zöller, Hugo (1885): *Das Flußgebiet von Kamerun. Seine Bewohner und seine Hinterländer*, Berlin et al.

References

- Aitken, Robbie (2015): Selling the Mission. The German Catholic Elite and the Educational Migration of African Youngsters to Europe, in: *German History* 33, pp. 30–51.
- Aitken, Robbie / Rosenhaft, Eve (2013): *Black Germany. The Making and Unmaking of a Diaspora Community, 1884–1960*, Cambridge et al.
- Akamba, Robert (1979): *Oba'a Mbeti, chef Bulu contre les Allemands, 1899–1900. Essai de critique de documents de la tradition orale*. 2nd edition, Yaoundé.
- Alexandre, Pierre / Binet, Jacques (1958): *Le groupe dit Pahouin (Fang-Boulou-Beti)*, Paris.
- Argenti, Nicolas (2008): *The Intestines of the State. Youth, Violence, and Belated Histories in the Cameroonian Grassfields*, Chicago et al.
- Arhin, Kwame (1980): The Economic and Social Significance of Rubber Production and Exchange on the Gold and Ivory Coasts, 1880–1900, in: *Cahiers d'Études Africaines* 20, pp. 49–62.
- Austen, Ralph A. (2011): Colonialism from the Middle. African Clerks as Historical Actors and Discursive Subjects, in: *History in Africa* 38, pp. 21–33.
- Austin, Gareth (2017): African Business History, in: Wilson, John F. et al. (eds.): *The Routledge Companion to Business History*, London et al., pp. 141–158.
- Bayart, Jean-François (1985): *L'État au Cameroun*. 2nd edition, Paris.
- Bersselaar, Dmitri van den (2011): "Doorway to Success?". Reconstructing African Careers in European Business from Company House Magazines and Oral History Interviews, in: *History in Africa* 38, pp. 257–294.

- Bersselaar, Dmitri van den (2019): White-Collar Workers, in: Bellucci, Stefano / Eckert, Andreas (eds.): *General Labour History of Africa. Workers, Employers and Governments, 20th–21st Centuries*, Woodbridge, pp. 379–404.
- BPB (2012): *Die durchschnittlichen Jahresverdienste von Arbeitnehmern in Industrie, Handel und Verkehr*. https://www.bpb.de/medien/145122/BPB_Tabellen_DurchschnittlVerdienstArbeitnehmer.pdf, last accessed 16.01.2025
- Breckenridge, Keith (2021): What happened to the Theory of African Capitalism?, in: *Economy and Society* 50, pp. 9–35.
- Brown, Carolyn A. (2003): “We Were All Slaves”. *African Miners, Culture, and Resistance at the Enugu Government Colliery*, Portsmouth et al.
- Chamberlin, Christopher (1977): *Competition and Conflict. The Development of the Bulk Export Trade in Central Gabon During the Nineteenth Century*, Los Angeles.
- Chilver, Elizabeth M. (1967): Paramountcy and Protection in the Cameroons. The Bali and the Germans, 1889–1913, in: Gifford, P. / Louis, W.R. / Smith, A. (eds.): *Britain and Germany in Africa: Imperial Rivalry and Colonial Rule*, New Haven, pp. 479–511.
- Clarence-Smith, William G. (1993): Plantation versus Smallholder Production of Cocoa. The Legacy of the German Period in Cameroon, in: Geschiere, Peter / Konings, Piet (eds.): *Itinéraires d’accumulation au Cameroun. Pathways to Accumulation in Cameroon*, Paris et al., pp. 187–216.
- Cooper, Frederick (1994): Conflict and Connection. Rethinking Colonial African History, in: *American Historical Review* 99, pp. 1516–1545.
- Cooper, Frederick (2014): *Africa in the World. Capitalism, Empire, Nation State*, Cambridge et al.
- Coquery-Vidrovitch, Catherine (1972): *Le Congo au temps des grandes compagnies concessionnaires 1898–1930*, Paris et al.
- Derrick, Jonathan (1983): The ‘Native Clerk’ in Colonial West Africa, in: *African Affairs* 82, pp. 61–74.
- Dumett, Raymond (1971): The Rubber Trade of the Gold Coast and Asante in the Nineteenth Century. African Innovation and Market Responsiveness, in: *Journal of African History* 12, pp. 79–101.
- Gann, L. H. / Duignan, Peter (1979): *The Rulers of German Africa, 1884–1914*, Stanford.
- Geschiere, Peter (1995): Slavery and Kinship among the Maka (Cameroon, Eastern Province), in: *Paideuma* 41, pp. 207–225.
- Geschiere, Peter (1997): *The Modernity of Witchcraft. Politics and the Occult in Postcolonial Africa*, Charlottesville et al.
- Geschiere, Peter (2001): Witchcraft and New Forms of Wealth. Regional Variations in South and West Cameroon, in: Clough, Paul / Mitchell, Jon. P. (eds.): *Powers of Good and Evil. Social Transformation and Popular Belief*, New York, pp. 43–76.
- Geschiere, Peter (2007): Regional Shifts. Marginal Gains and Ethnic Stereotypes, in: *African Studies Review* 50, pp. 43–56.
- Glasman, Joël (2016): Rethinking Colonial Intermediaries. On the Use of Career Records as a Source for African History. A Sample from Togo, in: Casryck, Geert / Strickrodt, Silke / Werthmann, Katja (eds.): *Sources and Methods for African History and Culture. Essays in Honour of Adam Jones*, Leipzig, pp. 413–430.
- Guyer, Jane I. (1984): *Family and Farm in Southern Cameroon*, Boston.
- Guyer, Jane I. (1993): Wealth in People and Self-Realization in Equatorial Africa, in: *Man. New Series* 28, pp. 243–265.
- Guyer, Jane I. (1995): Wealth in People, Wealth in Things: Introduction, in: *Journal of African History* 36, pp. 83–90.
- Guyer, Jane I. (2004): *Marginal Gains. Monetary Transactions in Atlantic Africa*, Chicago.
- Harms, Robert W. (1975): The End of Red Rubber. A Reassessment, in: *Journal of African History* 16, pp. 73–88.

- Harms, Robert W. (1981): *River of Wealth, River of Sorrow. The Central Zaire Basin in the Era of the Slave and Ivory Trade, 1500–1891*, New Haven et al.
- Harms, Robert W. (1983): The World Abir Made. The Maringa-Lopori Basin, 1885–1903, in: *African Economic History*, no. 12, pp. 125–139.
- Harms, Robert W. (2019): *Land of Tears. The Exploration and Exploitation of Equatorial Africa*, New York.
- Harp, Stephen L. (2016): *A World History of Rubber. Empire, Industry, and the Everyday*, Chichester et al.
- Hochschild, Adam (2012): *Schatten über dem Kongo. Die Geschichte eines der großen, fast vergessenen Menschheitsverbrechen*. 12th edition, Stuttgart.
- Hoffmann, Florian (2007): *Okkupation und Militärverwaltung in Kamerun. Etablierung und Institutionalisierung des kolonialen Gewaltmonopols 1891–1914*, Göttingen.
- Hopkins, A. G. (1976a): Imperial Business in Africa. Part I. Sources, in: *Journal of African History* 17, pp. 29–48.
- Hopkins, A. G. (1976b): Imperial Business in Africa: Part II. Interpretations, in: *Journal of African History* 17, , pp. 267–290.
- Hopkins, A. G. (1987): Big Business in African Studies, in: *Journal of African History* 28, pp. 119–140.
- Kaeselitz, Rudi (1968): Kolonialeroberung und Widerstandskampf in Südkamerun (1884–1907), in: Stoecker, Helmuth (ed.): *Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft. Studien*, Berlin, pp. 11–54.
- Kleinöder, Nina (2022): Skilled Labour in Colonial Economies. Recruitment, Education and Employment in Construction Companies in German Colonial West Africa, c. 1902–1912, in: *Labor History* 63, pp. 568–583.
- Kopytoff, Igor / Miers, Suzanne (1977): African ‘Slavery’ as an Institution of Marginality, in: Kopytoff, Igor / Miers, Suzanne (eds.): *Slavery in Africa. Historical and Anthropological Perspectives*, Madison, pp. 3–81.
- Knutson Knut / Ardener, Shirley (2001): *Swedish Ventures in Cameroon, 1833–1923. Trade and Travel, People and Politics*, New York.
- Krüger, Gesine (2020): *Über Afrika schreiben. The Danger of a Single Story*. <https://geschichted-gegenwart.ch/ueber-afrika-schreiben-the-danger-of-a-single-story/>.
- Laburthe-Tolra, Philippe (1978): Martin-Paul Samba, du service à la rébellion au Cameroun, in: Julien, Charles-André / Morsy, Magali / Coquery-Vidrovitch, Catherine (eds.): *Les Africains*, Paris, pp. 295–327.
- Laburthe-Tolra, Philippe (1981): *Les seigneurs de la forêt. Essai sur le passé historique, l’organisation sociale et les normes éthiques des anciens Beti du Cameroun*, Paris.
- Lawrance, Benjamin N. / Osborn, Emily Lynn / Roberts, Richard L. (2006): Introduction. African Intermediaries and the “Bargain” of Collaboration, in: Lawrance, Benjamin N. / Osborn, Emily Lynn / Roberts, Richard L. (eds.): *Intermediaries, Interpreters, and Clerks. African Employees in the Making of Colonial Africa*, Madison 2006, pp. 3–34.
- Lovejoy, Paul E. / Richardson, David (1999): Trust, Pawnship, and Atlantic History. The Institutional Foundations of the Old Calabar Slave Trade, in: *American Historical Review* 104, pp. 333–355.
- Mandeng, Patrice (1973): *Auswirkungen der deutschen Kolonialherrschaft in Kamerun. Die Arbeitskräftebeschaffung in den Südbezirken Kameruns während der deutschen Kolonialherrschaft 1884–1914*, Hamburg.
- Mark-Thiesen, Cassandra (2012): The “Bargain” of Collaboration. African Intermediaries, Indirect Recruitment, and Indigenous Institutions in the Ghanaian Gold Mining Industry, 1900–1906, in: *International Review of Social History* 57, pp. 17–38.
- Mbono Samba Azan, Madelaine (1976): *Martin Samba. Face à la pénétration allemande au Cameroun*, Paris.

- Michels, Stefanie (2004): *Imagined Power Contested. Germans and Africans in the Upper Cross River Area of Cameroon 1887–1915*, Münster.
- Michels, Stefanie / Zeller, Joachim (2008): Kamerunischer Nationalheld – treuer deutscher Diener und Soldat. Mebenga m'Ebono alias Martin Paul Samba, in: van der Heyden, Ulrich (ed.): *Unbekannte Biographien. Afrikaner im deutschsprachigen Europa vom 18. Jahrhundert bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges*, Berlin, pp. 128–134.
- Miller, Joseph C. (1999): History and Africa/Africa and History, in: *American Historical Review* 104, pp. 1–32.
- Möhle, Heiko (1999): Bittere Schokolade. Die Früchte der Plantagenwirtschaft, in: Möhle, Heiko (ed.): *Branntwein, Bibeln und Bananen. Der deutsche Kolonialismus in Afrika – eine Spurensuche*, Hamburg, pp. 55–61.
- Moyd, Michelle R. (2014): *Violent Intermediaries. African Soldiers, Conquest, and Everyday Colonialism in German East Africa*, Athens.
- Newbury, C. W. (1972): Credit in Early Nineteenth Century West African Trade, in: *Journal of African History* 13, pp. 81–95.
- Newell, Stephanie (2008): An Introduction to the Writings of J. G. Mullen, an African Clerk, in the Gold Coast Leader, 1916–19, in: *Africa* 78, pp. 384–400.
- Njoku, O. N. (1980): Some Thought on the “Trust” System in Eastern Nigeria, in: *Africa Development* 5, pp. 37–49.
- Oestermann, Tristan (2023): *Kautschuk und Arbeit in Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft, 1880–1913*, Vienna et al.
- Osborn, Emily Lynn (2003): ‘Circle of Iron’ African Colonial Employees and the Interpretation of Colonial Rule in West Africa, in: *Journal of African History* 44, pp. 29–50.
- Osborn, Emily Lynn (2004): ‘Rubber Fever’, Commerce and French Colonial Rule in Upper Guinée, 1890–1913, in: *Journal of African History* 45, pp. 445–465.
- Quinn, Frederick (2006): *In Search of Salt. Changes in Beti (Cameroon) Society, 1880–1960*, New York et al.
- Rich, Jeremy (2007): After the Last Slave Ship, the Sea Remains. Mobility and Atlantic Networks in Gabon, c. 1860–1920, in: *Atlantic Studies* 4, pp. 153–172.
- Rich, Jeremy (2012): Samba, Martin Paul, in: Akyeampong, Emmanuel K. / Gates, Henry Louis (eds.): *Dictionary of African Biography*, Oxford, p. 257.
- Rüger, Adolf (1960): Die Entstehung und Lage der Arbeiterklasse unter dem deutschen Kolonialregime in Kamerun (1895–1905), in: Stoecker, Helmuth (ed.): *Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft. Studien*, Berlin, pp. 149–242.
- Tignor, Robert L. (2007): The Business Firm in Africa, in: *Business History Review* 81, pp. 87–110.
- Todzi, Kim (2023): *Unternehmen Weltaneignung. Der Woermann-Konzern und der deutsche Kolonialismus 1837–1916*, Göttingen.
- Tucker, Richard (2015): Rubber, in: McNeill, John / Pomeranz, Kenneth (eds.): *The Cambridge World History. Production, Destruction and Connection 1750–Present*, Cambridge, pp. 423–443.
- Tully, John A. (2011): *The Devil's Milk. A Social History of Rubber*, New York.
- Vansina, Jan (1990): *Paths in the Rainforests. Toward a History of Political Tradition in Equatorial Africa*, Madison.
- Volz, Andreas (1989): Auswirkungen der deutschen Kolonialherrschaft in Kamerun (1884–1916) auf die autochthone Bevölkerung am Beispiel der Bakwiri am Kamerunberg, in: *Historisches Jahrbuch* 109, pp. 421–451.
- Vos, Jelmer (2015): *Kongo in the Age of Empire, 1860–1913. The Breakdown of a Moral Order*, Madison.
- Walker-Said, Charlotte (2018): *Faith, Power and Family. Christianity and Social Change in French Cameroon*, Woodbridge et al.

- Warnier, Jean-Pierre (1996): Rebellion, Defection and the Position of Male Cadets. A Neglected Category, in: Fowler, Ian / Zeitlyn, David (eds.): *African Crossroads: Intersections between History and Anthropology in Cameroon*, Oxford, pp. 115–124.
- Winkler, Hella (1960): Das Kameruner Proletariat 1906–1914, in: Stoecker, Helmuth (ed.): *Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft. Studien*, Berlin, pp. 243–286.
- Wirz, Albert (1972): *Vom Sklavenhandel zum kolonialen Handel. Wirtschaftsräume und Wirtschaftsformen in Kamerun vor 1914*, Zürich et al.

TRISTAN OESTERMANN

Leibniz-Zentrum für Zeithistorische Forschung Potsdam
Am Neuen Markt 1, 14467 Potsdam, Germany
tristan.oestermann@zzf-potsdam.de

KIM SEBASTIAN TODZI

(Post-)Colonial Business History and the Coloniality of the Firm

The Case of the Woermann Group, 1884–1945

ABSTRACT: By providing a working definition of an expatriate colonial business, this article examines the role of the Woermann group's integration into and support of colonialism through trade, plantations, and logistics. Focusing on its activities in Cameroon and the pivotal role of the Woermann Linie during the Herero and Nama genocide in German South West Africa, it illustrates the company's entanglement with German colonial rule. Even after the end of Germany's colonial overseas empire, colonial influences persisted in the company's structure and practices, emphasizing the enduring impact of coloniality on business operations.

Keywords: colonialism, business, trade, shipping, Cameroon, Namibia, genocide, capitalism, German colonialism

JEL Codes: N47, N73, N77, N83, N87

1. Introduction¹

What is a colonial business? And what can it tell us about the social and economic history of colonialism on the one hand and the role of companies in the global economy on the other? In the following, I will approach the question of when and to what extent private companies can be characterized as colonial businesses using the German business network Woermann group as a case study.² While the question of what defines a colonial business may seem straightforward, it is in fact complex. We must first examine what makes a business colonial. Is it adapting to colonial systems or profiting from them? To address this, I will propose a working definition of expatriate colonial businesses and develop a typology to categorize different forms of colonial enterprise. Building on this framework, I will assess the degree to which the Woermann group can be classified as a colonial business and how a definition can be useful in shaping the emerging field of (post-)colonial business history at the intersection of social history, economic history, business history, and colonial history.³

1 I would like to thank Nina Kleinöder for valuable discussions and support, Julian zur Lage for helpful suggestions, the anonymous reviewers for their feedback, Arne Meinecke for assistance with the formal revision and Sharon Howe for proof-reading this article.

2 For a detailed examination of the Woermann group's role and impact, see: Todzi (2023).

3 See the DFG-funded network "(Post-)Colonial Business History (PCBH)", established in 2024, which

Moreover, I will use this example to refine the concept of the coloniality of the firm.⁴ The term *coloniality of the firm* emphasizes that businesses were not merely passive economic actors but active agents of colonialism, shaping and benefiting from the systemic exploitation of resources and labor. Recognizing this interconnectedness allows for a more nuanced understanding of the emergence of global capitalism in the 19th century. This perspective enables us to analyze not only the specific characteristics that define a colonial business but also how such businesses actively reproduced and maintained the inequalities and power dynamics of colonial rule. Considering how colonial businesses operated within and shaped the structures of colonial and post-colonial economies will thus give us a much clearer picture of how the coloniality of the firm worked. By examining the Woermann group through this lens, we can better understand how its practices contributed to the broader economic and social fabric of colonialism.

The case of the Woermann group offers a unique perspective on these dynamics and raises questions about the interdependencies between business practices, colonial rule, and global economic development. Essentially, it comprised several independent companies that were united under one roof thanks to the unity of capital and management. The core of the group was the trading business C. Woermann, founded in 1837. As a private trading business, C. Woermann initially operated in South and Central America, then in Southeast Asia and Australia, and in the mid-19th century also in West Africa. By building its own trading fleet, the trading business evolved into a shipping company. From 1885 onwards, Adolph Woermann, who had taken over the management of C. Woermann in 1880, systematically expanded the family business into a conglomerate. The Woermann group included, among other entities, the parent company C. Woermann, the Woermann Linie (founded in 1885), the Kamerun Land- und Plantagensgesellschaft (1885), the Deutsche Ost-Afrika Linie (1890), and the trading firm Woermann, Brock & Co. (established in 1894 as the Damara & Namaqua Trading Company). This diversity of different business forms and sectors makes the group an exemplary subject for the study of (post-)colonial business history. Both the individual companies and the group as a whole can be analyzed in order to explore whether they can be classified as colonial businesses, and if so, identify the decisive factors that contribute to this classification.

In the following sections, I will define what constitutes a colonial business and propose a typology to categorize the various forms of colonial enterprise. Building on this framework, I will examine the specific case of the Woermann group to demonstrate how these concepts are reflected in real-world scenarios.

aims to foster connections between colonial history, global history and business history, and to establish the field in the German-speaking world: <https://pcbh.hypotheses.org/>.

4 See e.g.: Kleinöder/Todzi (2024); Mollan (2019). For the concept of “coloniality”, see: Quijano (2000); Quijano (2007); Mignolo (2007).

2. Expatriate Colonial Business – Working Definition and Typology

The definition of colonial businesses faces a similar problem to the definition of colonialism itself: it is a “phenomenon of colossal ambiguity”.⁵ Nevertheless, despite this observation, it is useful for a social and economic analysis to present a working definition via which a colonial business can be characterized. Many historical studies within the field of (post-)colonial business history are micro-histories, focusing on one or a small number of companies. Angelika Epple has described the analysis of companies within global history as a “microhistorical turn”.⁶ However, even from the perspective of historiography, it is highly beneficial to establish theoretical foundations upon which (post-)colonial business history can build and operate. One of these foundations is the definition of a colonial business.

A working definition of expatriate colonial businesses essentially encompasses four to five characteristics: the location and control of the business, the place of business activity, the use of colonial structures, and the function of the business in maintaining the colonial order. Accordingly, a colonial business can be defined as a business that has its headquarters in the imperial metropolis – or can historically claim its origin there – and that is predominantly operated in the interest of owners who reside in or originate from the colonial power. The business activities take place in one or more colonies, and the business profits significantly from the political, military, and economic structures of colonial rule. The coloniality of a business is characterized by its implicit or explicit role in maintaining and reinforcing the colonial order through economic practices.

A certain limitation of this definition lies in its exclusive focus on expatriate colonial companies. Indigenous companies and entrepreneurs – a category of businesses that has been insufficiently researched in the German context and without which colonial economies would not have functioned – are excluded from this framework.⁷ This does not imply that indigenous businesses and entrepreneurs cannot also be considered colonial enterprises. What matters in this case is the extent to which they contribute to the establishment and maintenance of the colonial order – a complex and inherently ambivalent endeavor. A distinction between these categories of colonial businesses is essential, however, because the aim of this working definition is not to encompass all economic actors operating within colonial economies, but rather to gain insights into a specific type of company on the basis of its distinctive characteristics. More specifically, this working definition applies to one type of colonial enterprise, namely the expatriate colonial business.

To date, the literature has only briefly systematized expatriate colonial businesses. A. G. Hopkins, in his influential contribution, differentiates businesses based on their sectoral affiliation: export production (mines and agriculture), trade (direct import and export), and services (shipping and banking).⁸ Referring to the German colony

⁵ Osterhammel (2009), p. 9.

⁶ Epple (2014), p. 416.

⁷ See Tristan Oestermann's article in this special issue.

⁸ Hopkins (1976), p. 30.

of Cameroon, Karin Hausen proposed a typology based on interest congruences and oppositions, differentiating between “trading businesses”, “plantation companies”, and “concessionary companies”.⁹ A similar typology is proposed by Nina Kleinöder regarding businesses in German colonies.¹⁰ She differentiates between “chartered companies and concessionary companies”, “agricultural production”, and “trade”. These typologies already capture significant distinguishing criteria, but they should be expanded to apply to other colonial experiences as well.

Based on these typologies and expanded by the working definition, types of colonial businesses can be distinguished in terms of their fields of activity, organizational structure, relative closeness to colonial authorities, and significance in maintaining colonial rule. First, *chartered companies* were the prototypes of colonial businesses, as they operated under royal or governmental charters that granted them significant privileges, such as trade monopolies and territorial rights. These companies – such as the East India Company – played a crucial role by combining economic and political functions, often establishing administrative and even military structures to protect their interests. Related to chartered companies, but emerging at a later stage, were *concessionary companies*, which obtained exclusive rights to exploit specific resources through contracts with colonial governments. Although these companies were critical for resource extraction, their powers were more limited than those of chartered companies. Another important category includes *agribusinesses*, particularly *plantation companies*, which focused on the cultivation of cash crops. Though usually privately owned, their operations relied heavily on colonial structures for land allocation and labor, often building on expropriation and utilizing coercive labor practices. *Infrastructure companies* were instrumental in developing essential transportation networks, such as railways, roads and ports, which facilitated the movement of goods and people. Their close collaboration with colonial administrations highlighted their importance within the colonial economy. Finally, *trade and logistics companies* functioned as intermediaries connecting colonies with imperial powers. Unlike chartered or concessionary companies, these firms operated in a more open and competitive market, typically without monopoly privileges. They were crucial as intermediaries, connecting local economies with global markets.

The term *hybrid colonial business* refers to companies from one of these categories that strategically balance both engagement with and distance from colonial authorities. These enterprises interact closely with colonial structures to support resource extraction, trade, and infrastructure development, thereby playing a critical role in upholding colonial rule. At the same time, they could face conflicts with state colonial policy, as economic interests do not always align with ideological agreement. They might maintain a degree of autonomy by integrating local practices and adapting to the local environment. Their significance lies in their ability to both reinforce and occasionally circumvent the colonial framework, reflecting the complex dynamics within colonial economies.

9 Hausen (1970).

10 Kleinöder [forthcoming 2025].

3. Colonial Business Before the German Colonial Empire

Businesses needed neither formal colonial rule nor to be part of an imperial nation to establish themselves as colonial enterprises. Before Germany became a formal colonial power in 1884, some businesses had already found their place within colonial networks. C. Woermann is a prime example of how a trading business could transform into a colonial business. To understand this evolution, it is necessary to examine how Woermann became integrated into existing colonial systems and leveraged the influence of different imperial powers. This experience offered Woermann insights that later helped it to navigate its relationships and interaction with German colonial authorities.

C. Woermann began its foray into trade with West Africa in 1849 with a voyage of the ship “Constance” to the West African coast. Together with his partner C. Goedelt, Carl Woermann established a permanent trading post in Monrovia, Liberia, a year later.¹¹ Branches then followed in Gabon from 1862, and from 1868 in what is now Cameroon.¹²

Although Germany only became a formal colonial power in 1884, C. Woermann was already developing into a colonial business during this phase. This was primarily due to the utilization of colonial structures and the role of Woermann in the French colonial empire. While the establishment of a branch in the Gabon estuary was primarily motivated by economic factors, as C. Woermann hoped for a profitable rubber trade there,¹³ the expansion of the business into the interior was only possible using the colonial infrastructure of France. Until the end of the 1860s, various groups of African middlemen dominated the entire export trade of the Ogowe on the Gabon coast. The Orungu dominated trade in Cap Lopez and the Nkomi in Fernan-Vaz: along with the Mpongwe in the Gabon estuary, these were the most important trading contacts for Woermann.

European traders were eager, however, to penetrate further into the interior and bypass the middlemen on the coast. The British trading house Hatton & Cookson had already opened a trading station on the Yombé, a navigable river in the Ogowe Delta, in the early 1860s, and its representative R. B. N. Walker went on to equip an expedition to the Galwa in Lambaréné in 1866 which took the arduous route through the Remboué Valley. In 1867, a French expedition forced access to Lambaréné. The Galwa living in Lambaréné and their king, Nkombe, were interested in establishing direct trade relations with European merchants. Following Hatton & Cookson, invitations were sent by the Galwa to the Liverpool-based company John Holt and C. Woermann.¹⁴ At the

11 Hieke (1937).

12 For the beginnings in Gabon, see the correspondence between Carl Woermann and Woermann’s agent Heinz Brehmer in the C. Woermann Company Archive. Johannes Thormählen served as C. Woermann’s general agent in Cameroon from 1868 to 1873. In 1874, he and another former C. Woermann employee, Wilhelm Jantzen, founded their own company, Jantzen & Thormählen. Johannes Voss initially worked as an agent for C. Woermann but later, in 1874, joined Jantzen & Thormählen. Both Thormählen and Voss wrote reports about their time in Cameroon. Unfortunately, Johannes Thormählen’s memoirs have not been preserved. However, excerpts from them can be found in Max Esser’s travelogue: Esser (1898), pp. 41–44. Voss (1893), pp. 1–16. Cf. also Todzi (2023).

13 C. Woermann Company Archive, Woermann to Brehmer, Hamburg, March 20, 1862.

14 Merlet (1990), p. 18.

beginning of 1871, Woermann's representative Emil Schulze set out with an expedition of 140 men to Lambaréné.¹⁵ In Adolina Longo (near Lambaréné), Schulze negotiated with King Nkombe of the Galwa. After two days of negotiation, Schulze reports, they reached an agreement on a contract that allowed C. Woermann to trade with the Galwa and receive King Nkombe's protection, as well as to jointly resolve disputes between representatives of C. Woermann and the Galwa.

C. Woermann not only profited from the increasing presence of France, which expanded its colonial claims further into the interior from the 1870s onward, but also became increasingly dependent on it. The extension of French colonial infrastructure and governance created new opportunities for trade and logistics, while simultaneously binding businesses like C. Woermann to the colonial administration's policies, networks, and economic structures. At the same time, the expansion of trade along the Ogowe supported France's imperial ambitions. Schulze relied on a mix of cooperation and confrontation for the company's economic expansion. He paid the Orungu, who controlled access to the Ogowe via Fernan Vaz, a fee that allowed him to trade with the Galwa. When another group of Orungu prohibited Schulze from passing through their territory, a violent confrontation ensued, resulting in the deaths of five Orungu.¹⁶

Adding to the expansion of the trade area was another, equally important factor: the vertical backward integration of C. Woermann in the 1870s. In 1878, Woermann commissioned botanist Hermann Soyaux to establish a coffee plantation in Gabon.¹⁷ Soyaux began clearing the forest in 1878 and employed about a hundred workers on the plantation by 1880.¹⁸ Although the French colonial administration supported the plantation by lowering import tariffs on machinery, food, etc., the attempt failed. After a year, the plantation incurred costs of 150,000 marks and another 250,000 marks the following year.¹⁹ The plantation remained in the company's possession, but it was an economic failure.

However, this experiment had long-term consequences, notably for the strategic direction of C. Woermann and the relationship of the business to formal colonial rule. These are partly explained by the aforementioned typology of colonial businesses. Venturing into another, agricultural sector led to increased capital commitment. While trade capital is fluid and can be relatively easily withdrawn from certain regions in politically unfavorable situations, capital invested in plantations is tied up for an extended period without generating direct returns. It takes a relatively long time for some crops to become harvestable. The establishment of plantations is thus strongly oriented towards a distant – and uncertain – future. This high risk that companies have to take makes it appear even more sensible from a business perspective to engage in risk management through political cooperation with a colonial power.

15 Schulze (1874).

16 Nassau (1914), p. 189.

17 Soyaux (1888).

18 Beilage der "Berliner Börsen-Zeitung", Nr. 610, in: Berliner Börsenzeitung, 1.12.1880.

19 Böhner (1935), p. 115.

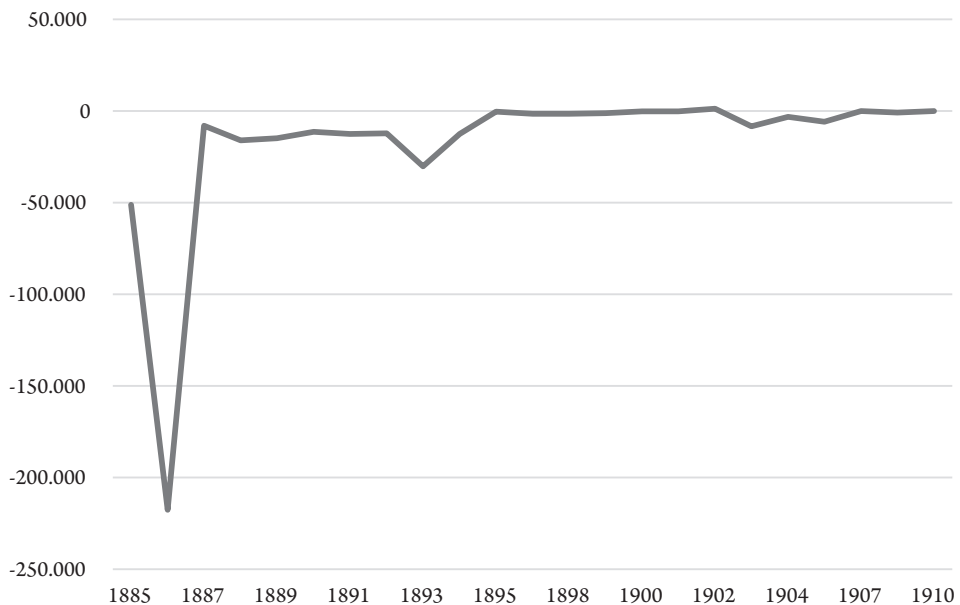


Fig. 1: Profit of the Sibange Plantation (Marks)

Source: C. Woermann Company Archive, Balance Sheets, 1884–1914.

Despite this observation, the characterization of C. Woermann as a colonial business before 1884 is only partially accurate. The company was still primarily a transcontinental and transnational trading business investing and operating in the territory of a foreign colonial power – and beyond. C. Woermann was more akin to a multinational enterprise (MNE) or a free-standing company (FSC) of the 19th and early 20th centuries than to a classic colonial business.²⁰ The capital invested in the Sibange plantation was relatively small. Even though trade in Gabon was supported by the French government, Woermann's business activities overall were not dependent on colonial policy. The colonial impetus of C. Woermann before the establishment of the German colonial empire lays in its economic expansion utilizing French colonial power. Here, extra-economic factors – namely the threat and use of military force – became key to the growing success of the business. It was the desire to bypass African middlemen that helped to shape the colonial annexation of Cameroon.

4. Colonial Annexations as Public-Private Partnerships

The establishment of a permanent branch in Cameroon in 1868 became a turning point and a significant milestone, not only in the establishment of the German colonial empire but also in the accelerating transformation of C. Woermann into a colonial busi-

²⁰ Jones (2022); Wilkins (1988); Wilkins/Schröter (1998).

ness. Here, the two factors that had already been evident in Gabon came fully to bear. First, Woermann pursued a strategy aimed at bypassing the middlemen along the coast from 1884 onward. Second, it sought to create conditions through colonial annexations that would allow for the establishment of a plantation economy.

As it became evident in the early 1880s that Chancellor Otto von Bismarck was no longer opposed to colonial expansion, Adolph Woermann, who took over management of the business after the death of his father Carl in 1880, seized the opportunity and lobbied for an active role of the German Empire in Africa. After preliminary talks with representatives of the Foreign Office, he drafted a concept for the future of German trade in Africa as an exposé for the Hamburg Chamber of Commerce in which he advocated the “acquisition of a piece of territory in West Africa for the establishment of a trading colony”.²¹ Woermann gave the colonial ambitions of bourgeois circles a concrete political direction that went beyond the pursuit of mere “colonial fantasies”.²² Based on his exposé, the famous memorandum of the Chamber of Commerce was created, which provided Bismarck with sufficient reasons for his shift in colonial policy.²³

In the memorandum of the Hamburg Chamber of Commerce dated July 6, 1883, the above-mentioned factors of bypassing the middlemen and establishing a plantation economy are explicitly mentioned. The merchants of the Chamber of Commerce argued that the “acquisition” of Cameroon would be particularly recommended “because it was excellently suited to the establishment of plantations”.²⁴ However, the memorandum noted that

plantation agriculture was not possible where planters faced the arbitrariness and greed of uncivilized chiefs and were left without rights, fearing that the fruits of long-standing labor and the significant capital required to make previously uncultivated land arable would occasionally be destroyed by an attack from the natives. Therefore, plantation agriculture could only be undertaken where the rule of a civilized nation provided the necessary protection.²⁵

The colonial annexation of Cameroon became a significant milestone for C. Woermann as a colonial business. Within a year, the demand from the Hamburg Chamber of Commerce to acquire colonies in West Africa became a reality. This resulted in a notable entanglement of political and economic actors and interests.

Chancellor Otto von Bismarck had long opposed any possible colonial expansion of the German Empire. Much has been speculated about the motives for his shift in policy in the early 1880s, and the reasons for this change remain controversial in research. However, there is widespread agreement that a monocausal explanation is insufficient and that it was a combination of domestic and foreign policy considerations that led

21 Bundesarchiv (BArch), R1001/4188, Memorandum by Adolph Woermann, Hamburg, March 1, 1883, pp. 82–85.

22 Cf. Zantop (1997).

23 Todzi (2021).

24 Handelskammer Hamburg (1885), p. 237.

25 Ibid.

Bismarck to support the formal colonial expansion of the German Empire.²⁶ There is also a consensus on the assumption that Bismarck's shift was partly driven by economic motives. A crucial concern was to enable the expansion deemed necessary from an economic perspective through the promotion of exports.²⁷ In the few cases where Bismarck spoke positively about colonial possessions, he did so with reference to the economic benefits of colonies.

Nonetheless, Bismarck regarded colonies as unnecessary burdens. He feared that they would incite internal European conflicts and that the German Empire would not be able to defend them in the event of war. In his view, only a few entrepreneurs would ultimately benefit, while the state would bear the costs – a concern that would prove justified. Consequently, entrepreneurs should pursue the expected benefits of expansion through their private initiative; the German Empire should only assist with naval bases, not through formal rule. If support was to be given at all, Bismarck only wanted to support chartered companies that would take over the administration of the territories to be colonized themselves.²⁸

For this reason, Woermann camouflaged his rejection of chartered companies. Although he had distanced himself significantly from the establishment of chartered companies just a few years earlier, he suggested at a meeting with government representatives in October 1883 that the territory to be acquired in Cameroon “should initially pass into German private ownership and later be placed under the protection of the emperor”.²⁹

However, this concession was little more than political mimicry. Woermann vehemently rejected the establishment of a chartered company in Cameroon. As the owner of the largest German business in the West African market, he had every reason to do so: above all, it would have created competition and could have led to harsh consequences elsewhere. Woermann was concerned about his company's access to the markets of other colonies, and preferred an economically liberal colonial policy that conflicted with large concessionary and chartered companies and their corresponding monopoly rights.³⁰

On this point, Woermann only partially yielded to Bismarck's pressure. The “protection treaties” in Cameroon were a consequence of this situation. Eventually, in July 1884, representatives of the two German businesses C. Woermann and Jantzen & Thormählen negotiated with representatives of the Duala over the transfer of sovereignty rights. At the same time, the German traders negotiated the private purchase of land. C. Woermann and Jantzen & Thormählen interpreted the contractual relationships between their companies, the Duala, and the German Empire in such a way that, while sovereign-

26 Lappenküper (2011); Zimmerer (2015).

27 Wehler (1969).

28 BArch N 2306/1, Memorandum of the meeting of Hamburg merchants with Otto von Bismarck on September 25, 1884 in Friedrichsruh, drafted by Johannes Thormählen.

29 BArch R1001/4191, Memorandum of the meeting of the members of the Hamburg Chamber of Commerce interested in trade with West Africa with Dr. Krauel in Hamburg on October 31, 1883, drafted on November 7, 1883, fol. 142.

30 BArch R1001/6974, Minutes of the “Kolonialrat” (Colonial Council) meeting dated June 13, 1899, fol. 20.

ty rights were transferred to the German Empire, the two companies “acquired private ownership of all the land to which the contracts refer, insofar as it is not inhabited or cultivated by natives or in the possession of Europeans”.³¹ However, the status of these purchases and the land titles acquired by the German businesses remained disputed even within the German Empire. After an agreement between the African authorities and the German merchants was reached and the contracts were signed, the German merchants transferred the sovereignty rights they had acquired to the German imperial commissioner for West Africa, who on July 14, 1884, proclaimed the annexation of Cameroon in an official act.³²

Even in the following years, the conflict over responsibility for the administration of the territory persisted. Bismarck pressed the Bremen and Hamburg companies to establish a “syndicate for West Africa,” which he believed should take on the role of a chartered company. However, Woermann rejected this proposal. The syndicate for West Africa assumed only an advisory function and was dissolved in 1886.³³

5. Building a Colonial Economy

C. Woermann remained a hybrid colonial business. Adolph Woermann’s economic interests prevented him from founding a prototypical colonial business with a chartered company. While Woermann paved the way for formal colonial rule, the business – despite the political closeness of its senior director – remained at a certain distance from the colonial state. This changed little with the evolution of the plantation economy and Woermann’s investments in concessionary companies in Cameroon.

As early as 1885, Woermann founded the “Kamerun Land- und Plantagengesellschaft” (Cameroon Land and Plantation Company, KLPG), the first plantation company in Cameroon.³⁴ The KLPG was a colonial business *per se*. It only came into being after the foundation of the German colony of Cameroon and it relied on government support for the recruitment of workers. In its first annual report, the KLPG’s supervisory board already announced that the “labor issue” – i. e. the difficulty of organizing cheap labor – was the central problem for the company going forward:

31 BArch R1001/3199, Adolph Woermann and Jantzen & Thormählen to the Foreign Office, Hamburg, January 21, 1886, fol. 4 f.; BArch R1001/4447, Eduard Woermann to Privy Councilor Meyer, Hamburg, April 18, 1914, fol. 87–89.

32 Ardener (1968).

33 For more on this, see: Todzi (2023), pp. 160–166.

34 Among the limited partners of the company were Wilhelm Oechelhäuser, Ferdinand Scipio, the director of Deutsche Bank Georg von Siemens, as well as the firm Ohlendorff. The “Kamerun Land- und Plantagengesellschaft” had a capital of 280,000 marks, of which 50,000 marks were contributed in the form of land ownership by C. Woermann and Jantzen & Thormählen. See Staatsarchiv Hamburg (StaHH) 231–3_B 13441, Handelsregister Kamerun Land und Plantagen Gesellschaft Woermann, Thormählen & Co 1885–1886; BArch R 1001/3426, fol. 5. For more on the history of the KLPG, see Todzi (2023), pp. 214–225.

We [...] believe [...] that a complete and satisfactory solution to this issue can only be achieved with the help of the government, and it may be advisable, as the prosperity of the company partially depends on it, to encourage the government to address this issue more closely [...].³⁵

By 1892, the majority of workers on its Bimbia plantation came from Liberia and the Gold Coast, but mistreatment by European overseers threatened to deplete this source of labor. Consequently, the company turned to forced recruitment of prisoners of war, employing 230 Mabea and Batanga individuals captured during “punitive expeditions” in 1893. In the company’s 1894 annual report, the board expressed hope that the “labor issue [...] is well on the way to being resolved”, as the colonial government had transferred 105 “Yaundes freely recruited by Lieutenant Dominik on relatively favorable terms”.³⁶ Additionally, the government, in response to an inquiry from the plantation manager, had “promised the recruitment of about 100 Mabea”.³⁷ The degree of voluntariness among these “free workers” likely varied significantly; however, in instances where recruitment occurred directly after military campaigns, it can be assumed to have been minimal. The question of free voluntary labor is particularly notable in the case of child “recruitment”. In a complaint to the government, one plantation manager for example lamented the fact that, of the 188 workers transferred to his plantation as part of the colonial government’s labor allocation, 41 were children. The manager’s issue with this situation was not that minors were involved at all, but rather that the KLPG had to pay the full bounty of 10 marks for the children instead of just half as originally stipulated – a vivid illustration of the cynicism of colonial forced labor.³⁸

The KLPG became the first plantation company in Cameroon to operate profitably, distributing a five percent return totaling 25,000 marks in 1897.³⁹ Additionally, the founders of the shareholding company, C. Woermann and Jantzen & Thormählen, received profit-based bonuses. However, from 1903 onward, the KLPG began to incur losses, which had reached 350,000 marks by early 1905.⁴⁰ After May 1905, shareholders debated whether it was viable to continue the business under the existing conditions. Among the options considered was increasing the share capital from 600,000 to 1 million marks, but this idea was abandoned, as the increase would have been almost entirely consumed by the debts. Consequently, the decision was taken to sell the plantations to C. Woermann. The purchase agreement was signed in 1906.⁴¹ Ultimately, the decision to sell the company to C. Woermann reflected the attempt to stabilize the plantation’s future within the group, possibly in the hopes of long-term profitability. Nevertheless, the operation remained a financial burden for C. Woermann. Even though the KLPG was a colonial business – relying on expropriated land and forced labor provided by the

35 ANY FA1/468, Report of the Supervisory Board, Hamburg, August 15, 1892, fol. 6.

36 ANY FA1/468, Report of the Supervisory Board, Hamburg, December 31, 1893, fol. 16.

37 Ibid.

38 ANY FA1/186, Friederici to Puttkamer, Kriegsschiffhafen July 9, 1901, fol. 15 f.

39 BArch R1001/3427, Balance Sheet of the KLPG, Hamburg, June 30, 1897, fol. 133.

40 BArch R1001/3429, Woermann to the shareholders of the KLPG, Hamburg, May 1905, fol. 5.

41 ANY FA1/468, Sales contract between the KLPG and C. Woermann, Hamburg, July 6, 1906, fol. 96 f.

colonial state – its importance within the Woermann business group remained relatively marginal compared to other business sectors.

Investments in concessionary companies were an even clearer indication of a developing colonial conglomerate. The concession system, designed to increase the extraction of resources while reducing state investment, fundamentally altered the economic landscape of colonies in Central Africa. All major colonial powers granted concessions to private companies in Africa. As a model introduced to ensure efficient exploitation, these concession policies mirrored the practices seen in places such as the Dutch East Indies and the Congo Free State, which became notorious for its brutal exploitation methods.⁴² Adolph Woermann's involvement with the two major private companies that were granted concessions in Cameroon, the Gesellschaft Süd Kamerun (GSK) and the Gesellschaft Nordwest Kamerun (GNK), exemplified the practice of strategic investment in this colonial business model.⁴³ Initially, Woermann viewed cooperation with other investors and foreign entrepreneurs, particularly Belgians, as pragmatic – a necessary measure given the existing economic challenges in southeastern Cameroon.⁴⁴ However, he was also aware of the potential conflicts that concession assignments could pose for trade. As the realities of his involvement with the GNK and GSK became apparent, including their unprofitability and clashes with his own trading interests, Woermann made the decision to withdraw from these enterprises.

Woermann's initial support for concessionary companies was tempered by his growing concern over monopolistic practices that could stifle competition. This reflected a broader tension within colonial economies where the interests of different groups, such as trading firms versus plantation companies and concessionary companies, clashed over issues including labor regulations and market access.⁴⁵ With the "Inwertsetzung" ("valorization") of the colony from 1895 onward, increasingly open conflicts emerged between various economic interest groups, particularly over the role of the colonial state in regulating and controlling the labor market. The Woermann group initially adopted an ambiguous position due to the differing economic interests it represented. However, given C. Woermann's economic dependence on both labor recruitment for rubber and palm kernel trading and the independent activities of African producers and traders, the company eventually favored a more economically liberal order in the labor market.⁴⁶

Even at the height of colonial capitalism in Cameroon, the Woermann group as a whole remained a hybrid colonial business, with investments in plantation and concessionary companies being the clearest instances of its colonial dimension. Woermann's business operations were headquartered in Hamburg and its investments were predominantly conducted in the interest of its owners residing in Germany. The place of business activity for Woermann was only partially in the German colony of Cameroon, where it

42 Frankema/Buelens (2013).

43 Ballhaus (1968); Oestermann (2022), pp. 257–391.

44 BArch R1001/6974, Minutes of the "Kolonialrat" (Colonial Council) meeting dated June 13, 1899, fol. 20.

45 Hausen (1970).

46 BArch R1001/3232, C. Woermann to Wilhelm Solf, Hamburg, July 19, 1913, fol. 67 f.

engaged in plantation agriculture and participated in concessionary companies. These investments not only sought profit but also relied heavily on the political, military, and economic structures established by colonial rule. For example, the concessionary companies were granted monopolies that enabled them to exploit resources and labor under colonial conditions. Furthermore, through these business activities, the Woermann group significantly contributed to the maintenance and strengthening of the colonial order. By investing in plantations and engaging with concessionary companies, Adolph Woermann was not only profiting from but also reinforcing the economic structures that supported colonial governance, thereby highlighting the interconnectedness of his business ventures with the broader objectives of colonialism. Thus, Woermann's investments exemplify the characteristics of a colonial business in that they were rooted in the imperial metropolis, operated within the colonies, benefited from colonial structures and contributed to the continuity of the colonial system.

Nonetheless, the characterization of the Woermann group as a colonial business applies only marginally to the overall conglomerate, as the distinctly colonial enterprises – namely, the concessionary companies and plantations – accounted for only a small share of the total revenues and investments of the group. While these ventures were indeed directly tied to the colonial economy and exhibited the characteristics of colonial businesses, their financial impact on the conglomerate was limited. The majority of Woermann's business activities and profits were generated through trade and shipping, which operated across various regions and often outside the colonial framework. As such, while the concessionary companies and plantations were an important aspect of Woermann's operations in Cameroon, they did not dominate or define the business group as a whole.⁴⁷

6. Logistics of Empire

The most significant change that allowed the Woermann group to participate even more in the global imperial order and became fundamental to the coloniality of the Woermann group was the foundation of the Woermann Linie in 1885 and the gradual shift from a trading to a logistics business.

C. Woermann had begun offering shipping services back in the 1850s. When it first offered liner services to West Africa in 1882, this was already achieved in collaboration with the German state: Adolph Woermann managed to introduce the service while concluding a contract with the Reichspost (imperial postal authority) for mail delivery to West Africa, so that on April 1, 1882, the "Aline Woermann" became the first mail steamer of the line to Liberia, Lagos, Cameroon, and Ambriz, Angola. Woermann emphasized

47 Todzi (2023), p. 257.

that the status of a mail steamer line “provided extraordinary assistance in the competition with the English shipping lines”.⁴⁸

The colonial expansion of the German Empire in 1884 changed the situation of this liner service fundamentally. Even before the colonial annexations, there was a significant increase in trade between Hamburg and West Africa, and the expectation that this trend would continue was not unfounded. Direct imports amounted to 1.3 million marks in 1870, rising within a decade to 6.7 million marks. The trade reached a preliminary peak in 1884 at 13.3 million marks, having increased tenfold within 14 years.⁴⁹ It was quite plausible that this trend would continue, and Adolph Woermann himself held out hope that the German colonies would become a decisive engine of growth. However, it quickly became clear that the slow-paced expansion of the C. Woermann shipping company could not keep up with developments – especially when it came to the transformation from sail to steam. As a consequence of this change, the Woermann Linie was hived off in 1885. Additional capital was needed for the construction and purchase of new steamships and for the expansion of the line – far more capital than the Woermann family business could contribute on its own. In the spring of 1885, the management decided to establish a new stock corporation and outsource the shipping business. On June 15, 1885, the Woermann Linie was founded.⁵⁰

The establishment of the Woermann Linie marked the effective beginning of a family-run corporate structure. The founders aimed for a close interrelationship between the trading house and the shipping company. This was evident from the fact not only that C. Woermann retained the majority of the shares but also that board members of the shipping line had to be partners of the company. The relationship between the two businesses was contractually defined so that C. Woermann managed and organized the Woermann Linie, equipped the ships, provided their offices, and kept the books, while receiving in return 1 % of the gross freight income and a flat sum of 1,250 marks for each voyage.⁵¹

The Woermann Linie became the epitome of the German Empire’s colonial maritime logistics. Its significance as a central transoceanic link between the German Empire and its West African colonies was reinforced by the fact that it remained the only German shipping company to offer permanent liner services in the region until 1906. The number of ships increased from the initial five steamers totaling 7,400 GRT in 1885 to 15 steamers totaling 26,400 GRT in 1895, to 36 steamers totaling 75,000 GRT in 1904. While the owners of C. Woermann were somewhat reluctant to invest in the German colonies themselves, investments in the shipping business saw a massive increase. Around 1900,

48 Probefahrt des Stahl-Schrauben-Dampfers “Eduard Bohlen”, in: *Afrika-Post. Organ für deutsche Interessen in Afrika*, 1.12.1889.

49 Harding (1986), pp. 363–391.

50 StaHH 231-3 B 22821, commercial register entry of June 23, 1885. For more on the history of the shipping lines Woermann-Linie and Deutsch Ost-Afrika-Linie, see: Todzi (2023), pp. 326–408.

51 Statut für die Afrikanische Dampfschiffs-Actien-Gesellschaft (Woermann-Linie) (1885).

more of C. Woermann's capital was tied up in the Woermann Linie than in all the other (sub-)companies of the family group combined.⁵²

The Woermann Linie benefited particularly from transimperial economic interconnections. The majority of the cargo handled by the Woermann Linie came from regions outside the German colonies in West Africa. In 1913, of a total of 881,000 tons transported by the Woermann Linie, only about 331,000 tons – 38 % – were transshipped in Togo, Cameroon, and German South West Africa. The rest – about 550,000 tons – came from areas outside the German colonies, primarily from the British colonies of Gold Coast and Nigeria.⁵³

This transimperial entanglement led to contracts with the Congo Free State, the private colony of Belgian King Leopold II. In the 1890s, the Woermann Linie established a Belgian subsidiary to conduct subsidized voyages to the Congo State. Having formed a syndicate with the British shipping line African Steamship Company in 1891 to run monthly voyages between Belgium and the Congo, the Woermann Linie then founded its subsidiary, the Société Maritime du Congo (SMC), in Antwerp in 1895, following the African Steamship Company's establishment of the Compagnie Belge Maritime du Congo (CBMC).⁵⁴ This British-German-Belgian syndicate concluded a contract with the administration of the Congo Free State under which both companies were to ensure biweekly voyages under the Belgian flag between Antwerp and the Congo in return for subsidies. Initially, the syndicate owned three steamers, of which the CBMC contributed two and the SMC one, the "Eduard Bohlen".⁵⁵ Soon the number increased to a total of six ships, two of which belonged to the Woermann Linie. Despite the subsidies, the SMC proved a failure. The volume of freight and passenger traffic was too low for the biweekly transports. From 1900 onward, the SMC only contributed one steamer to the joint service; it then withdrew completely in 1901 and was eventually liquidated. It was almost ten years before the Woermann group would re-enter the market, after the transformation of the Congo Free State into a Belgian colony. In this regard, the Woermann group was a hybrid colonial business that profited from the extractive colonial economy in Africa and, in special cases, maintained a particular closeness to the colonial authorities of other colonial powers besides the Germans.

Nonetheless, German colonial rule in West Africa indirectly supported the Woermann Linie by countering British competition. The significantly larger British shipping company Elder Dempster quickly recognized that competing with the Woermann Linie would be a futile endeavor, as the German government would likely foster an alternative German competitor, should the Woermann Linie encounter an existential threat. In this context, the government began subsidizing the Deutsche Ost-Afrika Linie from 1890 onward, emphasizing the need for a German shipping line to facilitate trade between the German Empire and its colonies. In 1895, Elder Dempster and the Woermann Linie

52 C. Woermann GmbH & Co. KG, balance sheet 1903.

53 Czimmer (1994), p. 14.

54 Davies (1978), p. 65.

55 Taggenbrock (1895), p. 185.

formed a cartel known as the West African Shipping Conference,⁵⁶ allowing the Woermann Linie to expand under the protection of the British company, shielded from additional competition.

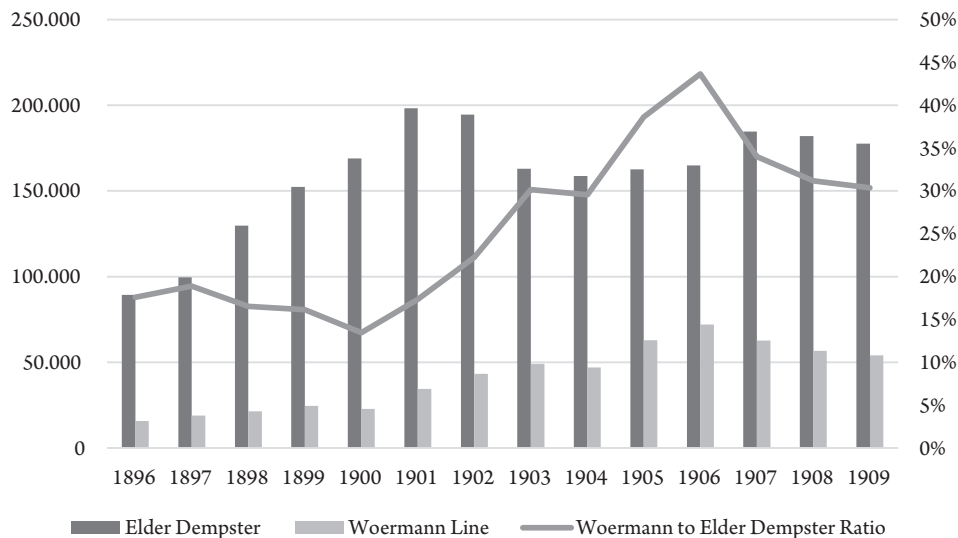


Fig. 2: Comparison of the Fleet Size of the Woermann Linie and Elder Dempster (Net Register Tons)

Source: Davies (2001), p. 413, table 13.

The logistics of the Woermann Linie played a significant political role in the German colonial empire. The German government insisted that, for symbolic reasons, there should always be a German shipping line servicing routes to the German colonies. The state subsidies granted to both the Deutsche Ost-Afrika Linie and the Woermann Linie (for voyages to German South West Africa) highlighted their political importance. However, it is noteworthy that their business operations were not limited to German colonies, and these colonies accounted for only a small portion of the overall freight. The Woermann Linie's role as a colonial business derived only partially from German colonial rule. Its characterization hinges more importantly on the fact that it was established during the height of imperialism, facilitating trade between Africa and Europe at a time when most West African territories – except for Liberia – were already under colonial control.

⁵⁶ Davies (1978), p. 44.

7. Enablers of Genocide

A decisive reason for characterizing the Woermann Linie as a colonial business is its role in the colonial war in German South West Africa from 1904 to 1907. In this war, the Woermann Linie and its management became enablers of genocide.⁵⁷ When the war against the Herero began in January 1904, the Woermann group had already invested heavily in German South West Africa. As early as 1891, the Woermann Linie had established regular shipping services between the German Empire and German South West Africa. Through various business connections, Woermann increasingly invested capital in South West Africa, notably in the Damara and Namaqua Trading Company, which was later renamed Woermann, Brock and Co. and which still exists as a supermarket chain and wholesaler in Namibia today.⁵⁸

In contrast to Cameroon, where C. Woermann was established long before colonial annexations, Woermann's economic activities in German South West Africa only began with the establishment of German colonial rule. Woermann and the German colonial government developed a mutual dependency. Without the German colonial empire, Woermann could not have operated his businesses in South West Africa, and conversely, the colonial government needed the shipping company to keep the colony supplied. According to contracts with the colonial administration, the Woermann Linie had the right to transport all supplies for the colonial army and the colonial authorities on its ships, including horses, weapons, equipment, and provisions.

The shipping company became the most important logistics provider for the war. It is notable that the Woermann Linie was initially unprepared for the extent of the required transports. By mid-1906, at least 19,000 soldiers and officers of the "Schutztruppe" (the colonial army) had been shipped.⁵⁹ The vast majority was transported on ships of the Woermann Linie and the Deutsche Ost-Afrika Linie, which belonged to the Woermann group. The Woermann Linie dedicated a large part of its energy to war logistics and engaged far beyond the contractually agreed level to ensure the smooth operation of the transports. It massively expanded its fleet, purchasing or building a total of 11 ships worth about 18 million marks from mid-1904 to early 1905.⁶⁰

Due to the contracts between the Woermann Linie and the Colonial Department of the Foreign Office, the Woermann Linie held a monopoly on the unloading of all government goods in Swakopmund. However, the unloading conditions in Swakopmund were challenging. In December 1903, the Swakop River changed its course and washed large masses of sand into the sea, especially where a new harbor, the Mole, had been under construction since 1898. Completed in February 1903, the Mole subsequently silted

⁵⁷ On the genocide, see: Zimmerer/Zeller (2008).

⁵⁸ Woermann, Brock & Co.

⁵⁹ Kawlath (2017), p. 13; Sanitäts-Bericht über die Kaiserliche Schutztruppe für Südwestafrika während des Herero- und Hottentotten Aufstandes für die Zeit vom 1. Januar 1904 bis 31. März 1907. Bearbeitet im Kommando der Schutztruppen im Reichs-Kolonialamt. Berlin 1909, p. 169.; Schwabe (1907), p. 445, attachment 2.

⁶⁰ Woermann-Linie (1906).

up, rendering it unusable for months. The strong swell in front of the port not only made the approach difficult but also turned “unloading the steamers into an almost hopeless task at times”.⁶¹

Adolph Woermann made troop transports a top priority and developed a public-private partnership between the Woermann Linie and the military. In late July 1904, he traveled to South West Africa to assess the landing situation in Swakopmund himself and to plan the next steps. There, he discussed the future landing organization with representatives of the Schutztruppe, the navy, and the military administration. To “facilitate the landing business through as uniform a cooperation of the parties as possible”, it was agreed that one person from both the military and the Woermann Linie would head up the landing operation and take responsibility for it.⁶² Notably, the landing officer received the authority to issue directives to the employees of the Woermann Linie. This arrangement exemplifies the close intertwining of economic interests with the structures of colonial power. The Woermann Linie was not merely one logistical service provider among others: it was actively involved at critical junctures in the war logistics. This demonstrates that the business relinquished a proportion of its operational autonomy in favor of colonial interests. Consequently, the Woermann Linie cannot be regarded as a neutral economic actor; rather, it constituted an integral component of the colonial power apparatus and its structures.

This direct integration into the logic of colonial repression also provided special access to the resources of the colonial state. The Woermann Linie was the largest applicant to the labor provision scheme (“Arbeitergesellung”) in the Swakopmund district. In January 1905, the transfer of 200 forced laborers was pending.⁶³ By April 1905, 115 captive forced laborers were working for the Woermann Linie in Swakopmund.⁶⁴ Nearly one in ten of the approximately 1,200 employees in Swakopmund were forced laborers. These laborers were to take on “menial work in the landing operations”, which had previously been carried out by Ovambo and Herero contract workers.⁶⁵ As few Europeans were willing to take over this work, the Woermann Linie turned to Krumen – seafarers from Liberia – for these tasks.⁶⁶ Both Krumen and European workers were significantly more expensive than the previously employed Ovambo and Herero, however. From the outset of the war, the Woermann Linie had pushed to “obtain captive natives to free all Krumen for boat work at the old landing site”.⁶⁷ Thus, most Herero forced laborers were engaged in unloading and transporting goods from the customs office to the Woermann Linie’s storage facilities, where they sorted and stacked the goods.

61 Landungsverhältnisse in Swakopmund, in: Neue Hamburgische Börsen-Halle, 26.09.1904.

62 BArch R1001/1865a, Minutes of a meeting between Adolph Woermann, Major Lequis, Captain Lieutenant Connemann, and Dr. Müller, Swakopmund, August 22, 1904, fol. 37.

63 National Archives of Namibia (NAN) BWI 406 E. V.8.spec. Vol. I, February 1, 1906 – March 31, 1906, overview of the prisoners located in the rear area with the inventory as of January 25, 1905, fol. 76.

64 Rhenish Missionary Society (RMG), report by Heinrich Vedder on the situation of Africans in Swakopmund, Swakopmund, March 27, 1905, fol. 63.

65 Woermann-Linie (1906), p. 24.

66 For a recent work on the Krumen, see: Gunn (2021).

67 Woermann-Linie (1906), p. 24.

The living conditions for the Africans forcibly employed by the Woermann Linie were characterized by meager nutrition, hard labor, and physical punishment. And conditions here were worse than at other private companies. The arduous landing work in the cold water of the Atlantic led to illness and deaths. Of the 115 Herero employed by the Woermann Linie in Swakopmund in April 1905, six died within a single month.⁶⁸ This corresponds to a mortality rate of 5.2 %. Despite better accommodation and care compared to the government camp (where the mortality rate was 14.1 %),⁶⁹ the death toll among laborers in the Woermann Linie concentration camp was, shockingly still significantly higher than that of the horses transported from Hamburg to Swakopmund, which was only 0.6 %.⁷⁰

8. (Post-)Colonial Labor and Colonial Continuities

To assess the degree to which Woermann was a colonial business, we need to go beyond an exploration of its relationship with the German colonial empire. Applying the concept of coloniality of the firm to Woermann post 1919 reveals how colonialism was embedded in its structure.

One aspect of this coloniality was the inherent racism of colonial labor relations. Racism was a formative aspect of the “rule of colonial difference”⁷¹ and it is particularly in the racially stratified labor regime that a continued coloniality of the firm can be found. Labor conditions of African employees, as well as their relationships with European supervisors and workers, varied greatly within the Woermann company. Three interdependent factors influenced the specific working conditions of Europeans and Africans alike. The first of these was the type of business, and consequently the type of activity. Work in the Hamburg office differed from work at the Hamburg port, work on the ships differed from work in the trading posts, and this in turn differed from work on a plantation. The second was the employee’s position within the company hierarchy: it made a difference whether they were managing an independent “bush trading post”, operating far from the control and direct oversight of the general agent, or working as an assistant in a main trading post, or carrying out other subordinate tasks. The third factor was whether they were perceived as Black or White, as African or European, and classified within a racist framework.

Woermann’s corporate hierarchy reflected the colonial order. The main representatives of the Woermann company – agents and captains – were exclusively white Europeans. Africans were confined to subordinate positions. This was reflected not only in the organizational structure of the company, but also in its social and cultural context.

68 Rhenish Missionary Society (RMG), report by Heinrich Vedder on the situation of Africans in Swakopmund, Swakopmund, March 27, 1905, fol. 63.

69 Cf. Kreienbaum (2015), pp. 223 f.

70 Of the 11,065 horses transported by the Woermann Line, 66 died during the voyage. Woermann-Linie (1906), p. 56, Annex 2.

71 Chatterjee (1993), p. 10.

German employees of C. Woermann in Africa formed a colonial diaspora community which developed a *colonial habitus* with own norms, values and culture.⁷² The white merchants' community separated them from the colonized and created a sense of belonging through representational practices, mutual visits, and joint activities. The ubiquitous hospitality "bound Europeans together in an order of generalized reciprocity."⁷³ These social practices were about both inclusion and exclusion – inclusion in the society of colonizers and exclusion of the colonized from that community.

Some of these structures and practices persisted beyond the end of the German colonial Empire.⁷⁴ In the Gold Coast, for example, where C. Woermann established itself shortly after the First World War, labor relations reflected pre-existing colonial structures.⁷⁵ German merchants embedded themselves within the white merchant diaspora of the British colony, reintegrating themselves into a colonial hierarchy without being part of a formal colonial power. Rather than being hired individually, African workers were recruited and hired as part of an ethnic group. This practice was consistent with employers' preferences for ethnically homogeneous groups of workers. Ewe and Ga-Adangbe people were recruited to work in the shops; Mfantsefo people were recruited to work as "boys" in the household; and Liberian Krumen worked in the port warehouses.⁷⁶ Some of these communities, such as the Krumen, capitalized on opportunities that enabled them not only to secure higher wages but also to increase their agency. This ethnic concentration sometimes also resulted in the development of a heightened solidarity within labor groups.⁷⁷ However, efforts to organize workers into ethnically homogeneous groups were rooted in colonial practices of racial hierarchy and segregation. These measures served to reinforce the dichotomy between colonizers and colonized, while at the same time introducing internal stratifications within the latter group.

In addition to racist practices on the ground, colonial continuities and postcolonial echoes can be identified in the company C. Woermann even after the end of the German colonial empire. After the First World War, C. Woermann restarted its West African business in Spanish Guinea and in the British colony of the Gold Coast. Here, C. Woermann profited from the growth of an export-oriented economy, driven by cocoa plantations that were operated by African entrepreneurs.⁷⁸ By 1938, all of C. Woermann's overseas assets were located in West Africa, half of them on the Gold Coast.⁷⁹ In the mid-1920s, C. Woermann sought to revive its plantation operations in the British mandate territory of the former German colony of Cameroon, which had been divided up between Britain and France. The company was part of a network of plantation business-

72 For the theory of the "habitus", see: Bourdieu (1977).

73 von Trotha (1994), p. 210.

74 For C. Woermann after 1919, see: Todzi (2024).

75 Kleinöder (2022).

76 Bavendamm (1987a), p. 134.

77 Roger Waldinger described processes of ethnic niching in respect to migrant communities: Waldinger (1994), pp. 3–30.

78 Ross (2014).

79 Bavendamm (1987), p. 72.

es that collectively repurchased the plantations they had formerly operated at Mount Cameroon in an auction from the British authorities.⁸⁰ Yet despite initial confidence, the endeavor ultimately failed – in sharp contrast to the company’s successful revival of trading activities in the region.⁸¹

Another notable aspect of the continuing coloniality of the firm was Woermann’s connection to the imperialist project of the National Socialist regime. Adolph Woermann’s son, Kurt Woermann, promoted an expansionist colonial ethos blended with elements of National Socialist ideology. Likely a member of the NSDAP since 1929, he championed an imperialist agenda that combined overseas colonial ambitions with the National Socialist vision of settlement policy and the implementation of compulsory labor.⁸² Kurt Woermann aligned himself with a group of young Hamburg entrepreneurs including Emil Helfferich and Franz Heinrich Witthoefft – both former colonial merchants – who sought to forge links with National Socialism during the Weimar Republic.⁸³ Woermann, Helfferich, and Witthoefft signed the “Industrielleneingabe”, a petition signed by 19 business and industrial representatives on November 19, 1932 urging President Paul von Hindenburg to appoint Adolf Hitler as Chancellor.⁸⁴ After the Nazis seized power in 1933, Woermann sought to advance his amalgamation of National Socialist settlement ideology and colonial expansionism through the colonial revisionist movement. However, while colonial revisionism remained a part of official Nazi ideology, it was never translated into practical policy. Instead, imperial ambitions shifted to the East.

With the onset of Second World War, Eastern Europe emerged as a new colonial space for companies previously focused on overseas trade, due to the Allied blockade that cut off German shipping routes to Africa. Many colonial firms faced uncertainty, with goods that were meant to be exported overseas piling up in Hamburg’s warehouses. In September 1939, Woermann recommended that these goods should be sold in Poland.⁸⁵ By spring 1940, he saw opportunities for establishing branches in the General Government, the zone of occupation established after the invasion of Poland by Nazi Germany. Seeking loans to fund permanent operations, Woermann opened a trading post in Krasnystaw with the broader objective of developing a network of outposts modelled on those the company had previously established in Africa.⁸⁶

Even after the dissolution of the German colonial empire, the coloniality of the firm persisted. Following the First World War, C. Woermann resumed its operations in and through the colonies of foreign powers, thereby re-establishing itself as a company that supported and benefited from global colonial trade. However, the firm also became an

80 Goodridge (1996); Authaler (2018).

81 Todzi (2024).

82 Deutschland und Kolonialpolitik: Tagung des Deutschen Kolonialvereins in Cuxhaven, in: *Hamburger Correspondent*, 27.9.1930.

83 Matheis (2023).

84 Michalka/Niedhart (1980), pp. 340–342.

85 Matheis (2023), p. 141.

86 Ibid., p. 166; Linne (1997).

instrument of the imperialistic expansion policies of the Nazi regime, participating in the exploitation of Eastern Poland. This persistent engagement with colonial and imperial endeavors shows that a colonial mindset and practices remained deeply embedded within the company's operations, reflecting exploitative economic frameworks that transcended the colonial ethos of the German Empire.

9. Conclusion: Woermann and the Coloniality of the Firm

Applying the concept of coloniality to the Woermann group reveals how businesses – both individual companies and the enterprise sector as a whole – were not only economic beneficiaries of colonial rule but also actively reproduced and sustained its underlying power dynamics. Reassessing the Woermann group through the lens of the working definition and typology of expatriate colonial businesses highlights its nature as a hybrid colonial enterprise. This is already evident from its structure.

Founded in 1837, the Hamburg-based trading company C. Woermann has long resembled a multinational enterprise or a free-standing company in terms of its global activities, a characteristic it has retained to this day. Headquartered then as now in Hamburg, it was specifically designed to trade globally, and from the 1860s onward with a special focus on West Africa. The coloniality of the trading firm C. Woermann can be attributed to two significant factors. Firstly, as the nucleus of the family conglomerate, it served as the power center from which decisions were made and economic and political strategies were formulated and implemented. Particularly after Adolph Woermann took over management in 1880, C. Woermann became a vehicle for his pro-colonial policies. Without the company's influence under his direction, the colonial annexation of Cameroon might not have occurred. Adolph Woermann not only advocated publicly for this and advised the German government accordingly, but also took practical steps to prepare for the annexations by leveraging the economic networks of his company as a foundation for the "protection treaties". In this respect, C. Woermann played an instrumental role in establishing formal colonial rule. Another mark of the company's coloniality was its institutional investments in purely colonial enterprises such as the KLPG. Thus, C. Woermann operated not only as a trading firm but also as a hub and launching pad for many other colonial businesses.

Some elements of the Woermann group also met the definition of a colonial business in a stricter sense, such as the KLPG/Bimbria plantation or Woermann's investments in concessionary companies. The group's role extended well beyond its establishment as a colonial enterprise focused exclusively on a German colony. In the case of the KLPG, it not only benefited from the business-friendly policies of the colonial government, which ensured access to vital production factors such as land and labor, but also became a key player in the development of a colonial economy. As a plantation company, the KLPG demonstrated the viability of the plantation economy at Mount Cameroon by achieving profitability in its early years. Although it faced a crisis after the turn of the century, the success of those initial years provided a proof of concept for the potential

of a plantation economy in Cameroon. The economic networks that emerged subsequently led to the establishment of numerous plantation enterprises, which became a significant sector within the colonial economy.

Investments in concessionary companies like the GSK and the GNK also contributed significantly to the political economy of colonial rule. These companies were supposed to “develop” regions in exchange for the trading monopolies granted by the government. From a colonial policy perspective, they were conceived as instruments of economic policy. However, they largely failed to fulfill this purpose. Nonetheless, an important aspect of their role was their capacity to attract additional capital. As large joint-stock companies, they provided an accessible entry point for new investors, thereby enhancing foreign direct investment in the colonies.

The outstanding significance of the Woermann group in terms of its coloniality stems from its infrastructural role in transcontinental shipping. However, this significance cannot be understood solely in structural terms, it was shaped by historical events. In essence, logistics providers such as the Woermann Linie acted primarily as intermediaries. While they served a function within the colonial empire, that function was not inherently colonial, as it was part of cross-border economic processes that were influenced but not strictly determined by the prevailing political power dynamics. The logistics division of the Woermann group, specifically the Woermann Linie and the Deutsche Ost-Afrika Linie, was structured in a manner similar to MNEs. With branches in regions such as Liberia, the Gold Coast, and German South West Africa, the company focused on international shipping services with foreign direct investment as an important dimension of its global operations. However, the most significant foreign direct investments took place during the colonial war in German South West Africa in the context of the repression of anti-colonial resistance and the ensuing genocide.

In this way, due to specific events and the economically pivotal role it had already assumed, the shipping company transformed into an instrumental entity of colonial rule. This fact – especially evident in the Woermann Linie’s involvement in sustaining the colonial order through troop transports and landing logistics in Swakopmund and Lüderitzbucht, coupled with its close collaboration with colonial and military authorities – elevated the company’s status beyond that of a mere logistics provider. It became an integral part of colonial governance, thereby establishing a significant dimension of the coloniality of the Woermann group.

Analyzing the Woermann group as a colonial business offers profound insights into the intricate web of colonial economic structures and their socio-political ramifications. This case study reveals that the Woermann group was not merely a passive participant within the colonial economy; rather, it was an active player that shaped and reinforced the dynamics of colonialism. The Woermann group’s strategies and practices both benefited the business and bolstered the interests of the German colonial government while simultaneously entrenching the social and economic inequalities that characterized colonial rule. The case of the Woermann group highlights the interdependence between businesses and state structures, illustrating how firms utilized political support and legal frameworks, a characteristic that remains pertinent to modern MNEs. Moreover, the

lobbying efforts of the Woermann group to influence colonial policies demonstrate the importance of political engagement for firms looking to advance their interests.

From the empirical analysis of the present case study, we can derive several general questions and gain insights that go beyond the individual case. Businesses like the Woermann group benefited from access to markets and resources in the colonies that were granted to them by the respective colonial powers. This allowed them to extract raw materials at low cost, while cheap or even forced labor further reduced production costs. Colonial governments not only subsidized infrastructure development, including ports, railways, and communication systems, enabling businesses to operate more efficiently and profitably, but also offered operational support, including military and legal protection. However, it remains open to question whether companies merely accepted and adapted to these colonial structures or whether an inherent coloniality can be inferred from their operations, organizational structures and networks. The present case study cannot provide a definitive answer to this question. Instead, comprehensive and comparative research is needed that examines firms across different sectors, regions, and political systems. This broader investigation would allow a more nuanced understanding of how coloniality manifested itself within corporate frameworks and how businesses were interwoven with the political and economic landscapes of their time. Such analyses could reveal patterns, similarities, and differences in the way coloniality influenced business practices and relationships in diverse contexts and hence contribute to a more sophisticated appreciation of (post-)colonial business history.

Sources and References

Archival Sources

- Archives nationales du Cameroun, Yaoundé (ANY): FA1/186; FA1/468.
 Bundesarchiv (Federal Archive), Berlin-Lichterfelde (BArch): R1001/1865a; R1001/3199; R1001/3232; R1001/3426; R1001/3427; R1001/3429; R1001/4188; R1001/4191; R1001/4447; R1001/6974; N 2306/1.
 C. Woermann Company Archive
 National Archives of Namibia (NAN): BWI 406 E. V.8.spec.
 Rheinische Missionsgesellschaft (Rhenish Missionary Society) (RMG): 1.660 a-g Vedder, Heinrich (1876–1972)
 Staatsarchiv Hamburg (State Archive Hamburg) (StaHH): 231-3 B 22821; 231-3 B 13441.

Printed sources and literature

- Ardener, Shirley G. (1968): *Eye-Witnesses to the Annexation of Cameroon 1883–1887*, Buea.
 Auerbach, Jeffrey A. (2018): *Imperial boredom. Monotony and the British Empire*, Oxford.
 Authaler, Caroline (2018): *Deutsche Plantagen in Britisch-Kamerun. Internationale Normen und lokale Realitäten 1925 bis 1940*, Göttingen.

- Ballhaus, Jolanda (1968): Die Landkonzessionsgesellschaften, in: Helmuth Stoecker (ed.): *Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft. Studien*, Berlin, pp. 99–180.
- Bavendamm, Dirk (1987): Wagnis Westafrika. Teil I: Das Stammhaus in Hamburg, in: Dirk Bavendamm (ed.): *Wagnis Westafrika. 150 Jahre C. Woermann. Die Geschichte eines Hamburger Handelshauses 1837–1987*, Hamburg, pp. 48–117.
- Bavendamm, Dirk (1987a): Wagnis Westafrika. Teil II: Die Niederlassungen “draußen”, in: Dirk Bavendamm (ed.): *Wagnis Westafrika. 150 Jahre C. Woermann. Die Geschichte eines Hamburger Handelshauses 1837–1987*, Hamburg, pp. 118–169.
- Beilage der “Berliner Börsen-Zeitung”, Nr. 610, in: *Berliner Börsenzeitung*, 01.12.1880.
- Bohner, Theodor (1935): *Die Woermanns. Vom Werden deutscher Größe*, Berlin.
- Bourdieu, Pierre (1977): *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge.
- Chatterjee, Partha (1993): *The nation and its fragments. Colonial and postcolonial histories*, Princeton, NJ.
- Czimmek, Ulrich (1994): *Deutsche Seepost Hamburg-Westafrika Fahrpläne und Reisedaten der Woermann-Dampfer 1890–1914 mit einer Bewertung ihrer Seepostbelege von Ulrich Czimmek*, Göttingen.
- Davies, Peter N. (1978): *Sir Alfred Jones. Shipping entrepreneur par excellence*, London.
- Davies, Peter N. (2001): *The trade makers. Elder Dempster in West Africa 1852–1972, 1973–1989*, St. John’s.
- Deutschland und Kolonialpolitik: Tagung des Deutschen Kolonialvereins in Cuxhaven, in: *Hamburgischer Correspondent*, 27.09.1930.
- Epplé, Angelika (2014): Die Größe zählt! Aber wie? Globalgeschichte zwischen großen Synthesen, Skeptizismus und neuem Empirismus, in: *Neue Politische Literatur*, pp. 409–436.
- Esser, Max (1898): *An der Westküste Afrikas. Wirtschaftliche und Jagd-Streifzüge*, Berlin.
- Frankema, Ewout / Buelens, Frans (eds.) (2013): *Colonial Exploitation and Economic Development. The Belgian Congo and the Netherlands Indies Compared*, London.
- Goodridge, Richard A. (1996): “In the most effective Manner”? Britain and the Disposal of the Cameroons Plantations, 1914–1924, in: *The International Journal of African Historical Studies* 29, pp. 251–277.
- Gunn, Jeffrey (2021): *Outsourcing African labor. Kru migratory workers in global ports, estates and battlefields until the end of the 19th century*, Berlin, Boston.
- Handelskammer Hamburg (1885): Denkschrift der Handelskammer über die deutschen Interessen in West-Afrika, in: *Das Staatsarchiv. Sammlung der officiellen Actenstücke zur Geschichte der Gegenwart* (Vol. 43), Leipzig, pp. 226–243.
- Harding, Leonhard (1986): Hamburg’s West Africa Trade in the 19th Century, in: Gerhard Liesegang / Helma Pasch / Adam Jones (eds.): *Figuring African trade. Proceedings of the Symposium on the Quantification and Structure of the Import and Export and Long Distance Trade in Africa 1800/1913*, Berlin, pp. 363–391.
- Hausen, Karin (1970): *Deutsche Kolonialherrschaft in Afrika. Wirtschaftsinteressen und Kolonialverwaltung in Kamerun vor 1914*, Zurich.
- Hieke, Ernst (1937): Der Beginn des Hauses C. Woermann in Afrika, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 30, pp. 261–265.
- Hopkins, A. G. (1976): Imperial Business in Africa. Part I: Sources, in: *Journal of African History* 17, pp. 29–48.
- Jones, Geoffrey (ed.) (2002): *Merchants to Multinationals*, Oxford.
- Kawlath, Jan (2017): *(Post-)Koloniale Geschichten im Hamburger Hafen. Der Baakenhafen als Raum (post-)kolonialer Inszenierungen*, Hamburg.
- Kleinöder, Nina (2022): Kolonialwirtschaft ohne Kolonien? Deutscher Eisenbahnbau in Afrika im und nach dem Ersten Weltkrieg, in: Dieter Ziegler / Jan-Otmar Hesse (eds.): *1919– der Versailler Vertrag und die deutschen Unternehmen*, Berlin, Boston, pp. 311–342.

- Kleinöder, Nina [forthcoming 2025]: Unternehmen, in: Alexander Engel / Eva Brugger (eds.): *Koloniales Wirtschaften*.
- Kleinöder, Nina / Todzi, Kim Sebastian (2024): (Post-)Kolonialgeschichte und Unternehmensgeschichte, in: Nina Kleinöder et. al. (eds.): *Neue Perspektiven der Unternehmensgeschichte*, Paderborn, pp. 243–261.
- Kreienbaum, Jonas (2015): *„Ein trauriges Fiasko“. Koloniale Konzentrationslager im südlichen Afrika, 1900–1908*, Hamburg.
- Landungsverhältnisse in Swakopmund, in: *Neue Hamburgische Börsen-Halle*, 26.09.1904.
- Lappenküper, Ulrich (2011): „Ausgleich mit Frankreich“? Bismarck und die deutsche Kolonialpolitik, in: *Historische Mitteilungen* 24, pp. 177–205.
- Linne, Karsten (1997): Auf dem Weg zur „Kolonialstadt Hamburg“. Eine spezifische Form der Standortpolitik, in: Angelika Ebbinghaus / Karsten Linne (eds.): *Kein abgeschlossenes Kapitel. Hamburg im „Dritten Reich“*, Hamburg, pp. 177–214.
- Matheis, Felix (2023): *Hanseaten im „Osteinsatz“. Bremer und Hamburger Handelsfirmen im Generalgouvernement 1939–1945*, Göttingen.
- Merlet, Annie (1990): Vers les plateaux de Masuku (1866–1890). *Histoire des peuples du bassin de l'Ogooué, de Lambaréné au Congo, au temps de Brazza et des factoreries (Découvertes du Gabon)*, Libreville.
- Michalka, Wolfgang / Niedhart, Gottfried (eds.) (1980): *Die ungeliebte Republik. Dokumentation zur Innen- und Außenpolitik Weimars, 1918–1933*, Munich.
- Mignolo, Walter D. (2007): Introduction. Coloniality of Power and De-Colonial thinking, in: *Cultural Studies* 21, pp. 155–167.
- Mollan, Simon (2019): Imperialism and Coloniality in Management and Organization History, in: *Management & Organizational History* 14, pp. 1–9.
- Nassau, Robert Hamill (1914): *My Ogoe. Being a Narrative of Daily Incidents During Sixteen Years in Equatorial West Africa*, New York.
- Oestermann, Tristan (2022): *Kautschuk und Arbeit in Kamerun unter deutscher Kolonialherrschaft 1880–1913*, Köln.
- Osterhammel, Jürgen (2009): *Kolonialismus. Geschichte – Formen – Folgen*, 6th, rev. ed., München.
- Probefahrt des Stahl-Schrauben-Dampfers „Eduard Bohlen“, in: *Afrika-Post. Organ für deutsche Interessen in Afrika*, 1.12.1889.
- Quijano, Anibal (2000): Coloniality of power, eurocentrism, and Latin America, in: *International Sociology* 15, pp. 215–232.
- Quijano, Anibal (2007): Coloniality and Modernity/Rationality, in: *Cultural Studies* 21, pp. 168–178.
- Ross, Corey (2014): The Plantation Paradigm: Colonial Agronomy, African Farmers, and the Global Cocoa Boom, 1870s–1940s, in: *Journal of Global History* 9, pp. 49–71.
- Sanitäts-Bericht über die Kaiserliche Schutztruppe für Südwestafrika während des Herero- und Hottentotten Aufstandes für die Zeit vom 1. Januar 1904 bis 31. März 1907. Bearbeitet im Kommando der Schutztruppen im Reichs-Kolonialamt (1909), Berlin.
- Schulze, Emil (1874): Ein Besuch beim Gallois-König N’Kumbe (Sonne), in: *Correspondenzblatt der Afrikanischen Gesellschaft*, pp. 157–159.
- Schwabe, Kurd (1907): *Der Krieg in Deutsch-Südwestafrika 1904–1906*, Berlin.
- Soyaux, Herman (1888): *Deutsche Arbeit in Afrika. Erfahrungen und Betrachtungen*, Leipzig.
- Statut für die Afrikanische Dampfschiffs-Actien-Gesellschaft (Woermann-Linie), Hamburg 1885.
- Taggenbrock, John (1895), in: *Congo Illustré* 4, p. 185.
- Todzi, Kim Sebastian (2021): Der Imperialismus des Freihandels. Die Handelskammer Hamburg als (post-)kolonialer Erinnerungsort, in: Jürgen Zimmerer / Kim Sebastian Todzi (eds.): *Hamburg. Tor zur kolonialen Welt. Erinnerungsorte der (post-)kolonialen Globalisierung*, Göttingen, pp. 31–47.

- Todzi, Kim Sebastian (2023): *Unternehmen Weltaneignung. Der Woermann-Konzern und der deutsche Kolonialismus, 1837–1916*, Göttingen.
- Todzi, Kim Sebastian (2024): Colonial Business in Postcolonial Germany. The Imperial Afterlives of C. Woermann, 1919–1945, in: *Contemporary European History*, DOI: <https://doi.org/10.1017/S0960777324000171>.
- von Trotha, Trutz (1994): *Koloniale Herrschaft. Zur soziologischen Theorie der Staatsentstehung am Beispiel des "Schutzgebietes Togo"*, Tübingen.
- Voss, Johannes (1893): Erinnerungen aus Kamerun. (Aus dem Nachlass des Kapitän Voss), in: *Mitteilungen der Geographischen Gesellschaft und des Naturhistorischen Museums in Lübeck*, pp. 1–16.
- Wehler, Hans-Ulrich (1969): *Bismarck und der Imperialismus*, Cologne.
- Wilkins, Mira (1988): The Free-Standing Company, 1870–1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment, in: *Economic History Review* 41, pp. 259–282.
- Wilkins, Mira / Schröter, Harm (eds.) (1998): *The Free Standing Company in the World Economy, 1830–1996*, Oxford.
- Woermann, Brock & Co. (ed.): *Our Legacy 2020*, <https://web.archive.org/web/20241206233729/https://www.woermannbrock.com/home/the-woermann-legacy-continues>, accessed 02.01.2025.
- Woermann-Linie (1906): *Die Woermann-Linie während des Aufstandes in Deutsch-Südwest-Afrika*, Hamburg.
- Zantop, Susanne (1997): *Colonial Fantasies. Conquest, Family, and Nation in Precolonial Germany, 1770–1870*, Durham.
- Zimmerer, Jürgen (2015): Bismarck und der Kolonialismus, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 65, pp. 33–38.
- Zimmerer, Jürgen / Zeller, Joachim (eds.) (2008): *Genocide in German South-West Africa. The Colonial War (1904–1908) in Namibia and its aftermath*, Monmouth, Wales.

DR. KIM SEBASTIAN TODZI

Universität Hamburg, Arbeitsbereich Globalgeschichte, Von-Melle-Park 6 #5,
20146 Hamburg
kim.sebastian.todzi@uni-hamburg.de

MISZELLE

VIERTELJAHRSSCHRIFT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSGESCHICHTE 112, 2025/2, 234–246
DOI 10.25162/VSWG-2025-0009, (CC-BY 4.0)

THOMAS FREUDENHAMMER

Evidence of Early Medieval Grain Exports from Barcelona to Al-Andalus

ABSTRACT: The unexpected loss of a large cargo of barley taken on loan in Barcelona in 1021 suggests that the merchandise was intended for export. The Jewish merchant concerned, named Benevenisti, may have lost the cargo as a result of a shipwreck. An Arab source from the 11th century reports a maritime connection between the Muslim city of Tortosa, Barcelona and Narbonne, which was used by Jewish traders. Wrecks of Andalusian merchant ships off the Provençal coast show that this connection already existed at the turn of the 10th century. Jewish traders also appear to have travelled on these ships. The contacts between the Jewish communities of the coastal towns in question may have been used for trade transactions. The merchant Benevenisti could have exported his barley to Tortosa via this trade route.

Keywords: 9th to 11th centuries, Barcelona, Al-Andalus, Tortosa, Al-Bakrī, Jewish merchants, grain trade

JEL Codes: N54, N74, N94

1. Introduction

In his major study on 10th and 11th-century Catalonia, the French historian Pierre Bonnassie makes reference to a Jewish merchant in Barcelona called Benevenisti. In 1021, this merchant, whose Hebrew name was Nathan, borrowed a cargo of barley of such a large volume that Bonnassie comes to the conclusion that he wanted to resell the grain.¹ Bonnassie also surmises that Benevenisti wanted to put the barley on the local market in Barcelona and dismisses the possibility that he planned to ship it to the Andalusian town of Tortosa as an “unfounded hypothesis.”²

The aim of this study is to examine whether the hypothesis of grain exports to Al-Andalus can be substantiated. However, the Latin documents from Catalonia are not very helpful in this matter. For the 10th and 11th centuries, it is mainly land purchases and donations that are recorded, documents that are mostly silent on trade. At least some deeds of pledge and wills mention movable goods, including grain in measured quantities. In most cases, grain was measured in *kaficios*, a unit of capacity whose Arabic origin provides a first indication of trade with Al-Andalus.

1 Bonnassie (1975/76), p. 431: ‘Nathan emprunte pour revendre’.

2 Ibid, p. 433: ‘Et peu importe, dans ces conditions, de savoir si le Juif Benvist Nathan revend au petit peuple barcelonais le blé qu’il achète à crédit ou s’il le charge (et on revient ici aux hypothèses gratuites) sur les galères de Tortosa’.

However, we have to resort to “external” sources in order to find out more facts. A well-known scandalous story handed down by the Andalusí geographer and historian Al-Bakrī gives us a first insight into a maritime connection between Al-Andalus and the Frankish Kingdom that existed in the 11th century. Already in the 10th century, another Andalusí author named Al-Rāzī praises the harbour of Tortosa for its proximity to the merchants of “Francia”. Further evidence is provided by the wrecks of several Andalusí merchant ships found off the coast of Provence. All these sources confirm the existence of an established maritime trade route that was also used by Jewish merchants. Finally, we have to look at the circulation of Andalusian gold coins (“mancuses”) in Catalonia that also suggests regular trade between the two countries.

2. A cargo of barley and a Jewish merchant

Let us return to Nathan Benevenisti. On 21 January 1021 he pledged two estates to a woman named Ermengardis as security for a cargo of 38 *kaficios* of barley that he had borrowed from her.³ As was customary with grain loans at the time, the date for repayment was the upcoming feast of St Felix of Girona. This feast was celebrated on 1 August and marked the end of the grain harvest. It was assumed that people who had borrowed grain out of material need would be able to repay the debt from the new harvest.⁴ Benevenisti, for his part, could not repay his loan on time, whereupon Ermengardis granted him an extension for a whole year. Even by the new deadline, Benevenisti was unable to repay 35 of the 38 *kaficios* of barley he had borrowed. On 12 August 1022, after consultation with a commission of three judges and several assessors, Ermengardis finally sold the larger of the two pledged properties for the price of eighteen ounces of gold (equal to 126 gold mancuses).⁵

Barley was the most widely cultivated cereal in Catalonia in the 10th and 11th centuries, well ahead of wheat. Barley bread was a staple food for the common people and was also fed to livestock.⁶ How much would 38 *kaficios* of barley be in today’s units of measurement? The name *kaficio* seems to have been adopted from the Arabic grain measure *qafiz*, which was used in Córdoba in the 10th century. The Spanish Arabist Vallvé Bermejo calculates the volume of the *qafiz* of Córdoba to be 33 litres based on information from contemporary Arab authors. If we assume that the measure itself was adopted along with its name, 38 *kaficios* of barley would correspond to 12.5 hl or 0.75 tonnes.⁷ Pierre Bonnassie is instead guided by the traditional measure

3 ACB, 334: *Ego Benevenisti ebreo impignorator sum tibi Ermeniards femina. Manifestum est enim quia debitor sum tibi kaficios XXXVIII de ordeo nitido purgato a mensura de tuo domo unde tu mihi prestasti.*

4 For the mechanisms of credit see Bonnassie (1975/76), pp. 402–404.

5 ACB, 353: *Advenit mihi prefata terra per pactum pignoris quod mihi fecit exinde et de altero alode [...] Benevenisti hebreus qui alio nomine dicitur Nathan, propter kaficios XXXV de ordeo. [...] Ego vero expectavi eum ultra placitum temporis quemadmodum lex iubet, atque amplius. [...] Quapropter, insistentibus iudicibus Vivano et Bonofilio Marcho et Gitardo Aurutio aliisque idoneis viris [...].* The second property pledged in 1021 is not affected by this deed; presumably Benevenisti was able to repay the corresponding three *kaficios* of barley.

6 Bonnassie (1975/76), pp. 94, 302 f., 471.

7 Vallvé Bermejo (1977), pp. 89 f. and 115; 28 litres is given by Vallvé as an alternative value.

kafis used in rural Catalonia and estimates the volume of the *kaficio* of Barcelona at 2 hl, the 38 *kaficios* would therefore be 75 hl or around 4.5 tonnes of barley.⁸

In order to get an idea of the size of Benevenisti's barley loan, regardless of its actual volume, we can compare his 38 *kaficios* with the smallest amount of barley loans recorded in the 11th century. On 21 March 1018, the married couple Baron and Blancucia borrowed two *sextarios* of barley and pledged their farm in the district of Olèrdola in the south of the county of Barcelona in return.⁹ Apparently, they had to make do with this amount of grain for the entire four months until 1 August, hoping to be able to repay the loan from the new harvest.¹⁰ Two *sextarios* of barley equalled one-sixth of a *kaficio* and therefore made up the 228th part of the 38 *kaficios* that Benevenisti had borrowed. Benevenisti thus could have supplied over three hundred people with barley for the whole six-month term of his loan. A loan of this size was obviously not intended for the debtor's own use, but rather for commercial purposes.¹¹

Benevenisti probably expected to sell the 38 *kaficios* of barley he had borrowed within six months at a price that would have brought him a profit after deducting the repayment to Ermengardis. However, he was unable to sell most of the grain even after the generous extension from the lender. Why did this deal fail? On the local market of Barcelona, there must have been a constant demand for barley from the townspeople. It is therefore unlikely that Benevenisti has been left sitting on his barley there. What else would he have done with his loan? Had he planned to export the grain by sea? Under this assumption, an ordinary shipwreck could have led to the loss of the cargo and the subsequent cancellation of the payment.

Incidentally, Benevenisti does not appear to have borrowed grain just this one time. Between 29 August and 5 September 1022, that is shortly after the loss of his estate from the previous pledge, he pledged another estate from his possession, this time to a certain Guadallus, the administrator of the household (*mense prepositus*) of the Count of Barcelona.¹² We can assume that the loan was a cargo of grain this time as well. Benevenisti had evidently not been discouraged from his business model by the previous default and continued to count on good business in the grain trade.

8 Bonnassie (1975/76), p. 431 gives a value of 180 to 200 litres for the *kaficio* 'sous toute réserve'; Feliu Montfort (2001), p. 134 calculates 231.7 litres for one *kaficio*.

9 For the smaller units see Benito (2009), p. 58: 1 *kaficio* = 12 *sextarios* = 24 *eminas* = 96 *quarteras*.

10 ACA, 127. In a similar case dated 30 November 1027, a woman named Guarengardis pledged a plot of land to her son Guifardus for 3 *eminas* and 3 *quarteras* of barley. This amount, 1⅞ *sextarios*, had to last Guarengardis eight months: ACA, 182.

11 Bonnassie (1975/76), p. 431; Benito i Monclús (2009), p. 56. Benevenisti's 38 *kaficios* of barley represent by far the largest grain loan recorded. Substantial loans were also taken out to cover special needs. On 26 September 1016, for example, the married couple Marteso and Ermetruite pledged 2 *modiatis* (approx. 1 ha) of vineyards in exchange for 8 *kaficios* of barley (ACB, 259). This date coincides with the grape harvest. Apparently, the debtors were winegrowers who borrowed barley to feed the harvesters, which they could repay from the proceeds of the new wine by 1 August of the following year. Count Berenguer Ramon I also borrowed 6 *kaficios* of barley on 31 December 1021, presumably to supply the count's court (ACB, 340). The few wheat loans that have survived are all less than 1 *kaficio*.

12 ACB, 356 (29/08/1022): A plot at Montjuic borders on *terra et vinea Benevenisti hebrei* to the south. ACB, 357 (05/09/1022): The same property borders to the south on *alode Benevenisti hebrei quod pignore tenet Guadallus mense prepositus*.

We know the names of about a dozen people from the Jewish community in Barcelona around the year 1000. The Jews owned land in the neighbourhood of the city, which they were free to sell or bequeath. Benevenisti also owned other estates and vineyards in addition to the mortgaged properties.¹³ We know of two cases of money lending by a Jew from the period in question, but Christians, not least clergymen, also lent money in return for pledges.¹⁴ The only mention of a profession concerns a Jewish goldsmith named Bonnom (*Bononomen ebreo aurifice*), who minted gold coins (“mancuses”) modelled on Andalusī dinars on behalf of the Count of Barcelona between 1018 and 1023.¹⁵ Bonnom will certainly have known his contemporary Benevenisti, but there is no evidence of any closer relationship between the two men. We have no exact knowledge of the life dates of the grain merchant. In 1029, Barcelona (sic!), the widow of a Benevenisti, together with her sons Bonnomine and Dedenatus, sold a plot of land in the centre of the city of Barcelona, close to the ruins of the ancient Roman temple called “the Miracle” (*ad ipso miraculo*).¹⁶ However, we do not know whether this Benevenisti was identical with the grain merchant of the same name.¹⁷

3. How to abduct a countess

Can the assumption that grain was exported from Barcelona by sea in the early Middle Ages be confirmed by other sources? What role did Jewish merchants play in this context? To which country was the grain exported? The Andalusī geographer Abū ‘Ubaid Al-Bakrī (1014–1094) gives us a valuable clue. In his “Book of Ways and Empires”, completed in 1068, he reports on the abduction of Countess Almodis of Toulouse by Count Ramon Berenguer I of Barcelona.¹⁸ In 1054/55, the latter had stopped off at a magnate’s house in Narbonne on a pilgrimage to Jerusalem. During his stay, he and the wife of his host fell in love with each other. On his return journey, Count Ramon again stopped over at Narbonne and arranged a ruse with Almodis to help her escape from her husband and come to Barcelona. Literally, Al-Bakrī then states: “When he [Ramon Berenguer] returned to Barcelona, he sent her [Almodis] a group of Jews for this purpose; the ruler of Tortosa, privy to the matter, had them [the Jews] brought to Narbonne on galleys.”¹⁹

However, the ruse was unsuccessful. The husband, Count Pons II of Toulouse, became suspicious and had his wife locked up as a precaution. Nevertheless, Almodis eventually managed to escape to Barcelona thanks to the mediation of relatives. There, she married Ramon Berenguer, who disowned his wife Blanca in turn. Al-Bakrī then tells the subsequent story of the count’s

13 Romano (1991).

14 Ibid, p. 325 f.; Bonnassie (1975/76), pp. 400–402.

15 Bonnassie (1975/76), pp. 380–382; Miles (1962).

16 SBB, 900: *Ego Barcelona ebreā, una cum filii mei Bonnomine et Dedenatus ebreis. [...] Advenit nobis per vocem Bevenisti ebreo virum, qui est condā, ad me supra nominata Barcelona ebreā, et ad nos predicti filii per vocem patris nostri condā.* In the Hebrew part of the document, the sons are called *Nahman* and *Netanel*.

17 Another possibility is offered by ACB, 1286, a document from 1075, in which a *Habram ebreo filium condam Benevenisti ebreo* is mentioned. This Benevenisti, father of *Habram*, was probably not identical with the father of *Nahman* and *Netanel* of the same name. One of them could have been our grain merchant.

18 Lévi-Provençal (1938), pp. 53–55 (French translation) and 42 f. (original Arabic text).

19 Ibid, p. 43: *fa-lammā waṣal ila baršilūna arsal ilai-hā qauman min al-yahūd fi ḍalik, wa daḥal ṣāḥib ṭarṭuša fi-l-amr fa-auṣal-hum fi-l-šawānī ila narbūna.* Translation into English by the author.

excommunication by the Pope and the circumstances of his later rehabilitation, but this is of no further interest to us.²⁰

The episode reported by Al-Bakrī in this passage took place during the author's lifetime, a few years before his book was written. How did the Andalusī geographer learn about events that took place in Barcelona, Narbonne and Rome, places that belonged to the foreign Christian world? At one point in his work, Al-Bakrī quotes from the records of Ibrāhīm ibn Ya'qūb Al-Ṭarṭūšī, a Jew from Tortosa who had travelled through Central Europe around the middle of the 10th century.²¹ It is likely that Al-Bakrī also received the news of the abduction of Almodis, this time by word of mouth, from the Jews of the Andalusī harbour town of Tortosa, who in turn were informed by the Jews of Barcelona. This chain of tradition across the Christian-Muslim cultural border also provides evidence of the close contact between the Jewish communities of Barcelona and Tortosa.

While the Jews of Tortosa and Barcelona co-operated in the attempted abduction of Countess Almodis, the Emir of Tortosa had to take over the transport of the "group of Jews" to Narbonne, as Barcelona obviously did not yet have its own ships at the time.²² Al-Bakrī calls the ships from Tortosa "galleys". The Arabic term he uses, *ṣawānī* (singular: *ṣinī* or *ṣānī*), refers to a ship propelled by one hundred oarsmen, which was used for military purposes but also in maritime trade, as some documents from the Geniza of Cairo confirm.²³

4. Galleys from Tortosa

In 1053/54, the Emir of Tortosa sent galleys to Narbonne at the request of the Count of Barcelona. Apparently, this northern Mediterranean route was well known in Al-Andalus from regular trade voyages. As early as the 9th and 10th centuries, Andalusī trading ships sailed as far as the coasts of Provence, as evidenced by four shipwrecks there.²⁴ Jewish traders are also likely to have travelled on these ships. A clay jug was found in one of the wrecks, on which the personal name *Sa'ad*, common in both Arabic and Hebrew, was carved next to a Star of David.²⁵ During their travels, these merchants were able to familiarise themselves with the conditions in the harbour cities they visited and cultivate their relationships with the local Jewish communities. Against this background, it seems plausible that Count Ramon Berenguer commissioned a group of Jewish merchants from Tortosa with the operation in Narbonne.²⁶ He knew these merchants well from their visits to Barcelona and trusted them to carry out a difficult mission due to their knowledge of the various countries. For their part, the merchants from Tortosa had good relations with the Jewish community in Barcelona,

20 Aurell (1995), pp. 260–262 also points out that Narbonne was not the seat of the counts of Toulouse, but it was part of his domain; see also Catafau (2017), pp. 108 f.

21 Lévi-Provençal (1938), pp. XXIV and 206; Ducène (2018), pp. 163–167.

22 Catafau (2017), p. 109, first evidence of own ships in Barcelona from the year 1079.

23 Lévi-Provençal (1953), pp. 322 f.; Gil (2008), pp. 253, 258, 263. In contrast, Lirola Delgado (1993), pp. 302 and 311 f.

24 Wickham (2023), pp. 458 f.; Richarté-Manfredi (2023), pp. 36 f. See also figure 1 below.

25 Joncheray (2007), p. 151, fig. 19; other jugs bear typical Islamic names such as Muḥammad, Aḥmad and Hassan.

26 Bonnassie (1975/76), pp. 416 f.

with whom they may also have traded.²⁷ The grain merchant Benevenisti thus may have used this trade route to export his barley to Tortosa on the emir's galleys.

The city of Tortosa was the northernmost Andalusi harbour city on the Mediterranean coast and an important naval base of the Umayyad Caliphate. A large shipyard was built there in 945.²⁸ As a result of the Andalusi civil war (*fitna*) erupted in 1009, which ultimately led to the collapse of the caliphate, Tortosa became the capital of an independent emirate. Due to its location at the mouth of the River Ebro, it was well connected to the interior of the country. This gave the harbour of Tortosa an important role in international trade. The Andalusi historian and geographer Aḥmad al-Rāzī noted in his work “News of the Kings of Al-Andalus” that merchants came to the harbour of Tortosa “from all parts of the world” and specifically emphasised its proximity to the Frankish Kingdom.²⁹ During the 10th century, Barcelona was still part of the Frankish Kingdom or *Ifranġ* as it was called in Arabic. We can therefore take the message from Al-Rāzī as good evidence that there had already existed a regular trade between Barcelona and Tortosa at the time.

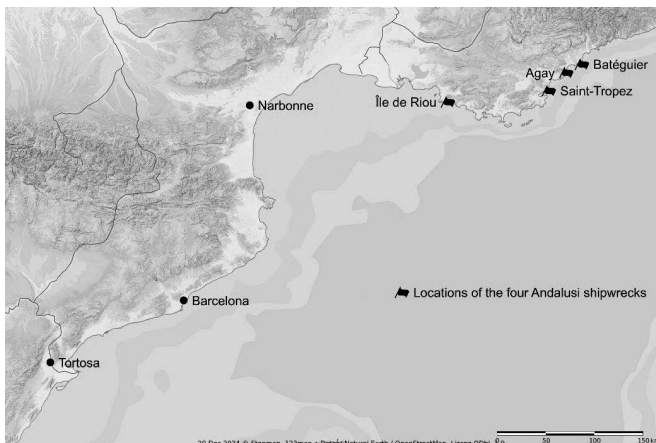


Figure 1: The Catalan and southern French coast.

Software provided by StepMap GmbH, Berlin.

Is it even plausible to assume that grain was exported from Barcelona to Tortosa in the 10th and 11th centuries? Al-Andalus generally seems to have produced sufficient grain, primarily wheat and barley, for its own consumption. However, periods of drought led to temporary supply shortages.³⁰ Consequently, the geographer Ibn Ḥawqal reports the import of grain from North Africa (Oran) to Al-Andalus in the middle of the 10th century. Olivia Remie Constable surmises that it may have been more economical for the coastal regions of Al-Andalus to import grain by sea from North

²⁷ Ashtor (1979), p. 287.

²⁸ Lirola Delgado (1993), pp. 325 f.

²⁹ Romera Manzanares (2024), p. 130: *Et Tortosa ha muy buen término et buen puerto et los mercados vienen y de toda la parte de la tierra, et es cerca de los de Francia*. Aḥmad al-Rāzī lived in the 10th century, but his work has only survived in a Castilian version from the 14th century.

³⁰ Lévi-Provençal (1953), pp. 271 f.; Vallvé Bermejo (1982), pp. 279–282.

Africa via poor roads from the interior.³¹ This could also have applied to the relatively short sea route from Barcelona to Tortosa, possibly in competition with river transport on the Ebro. Al-Rāzī also reports on an extensive saffron cultivation in Tortosa.³² This monoculture could have caused a structural grain deficit in the region, which would have required a corresponding import. Al-Bakrī, for his part, mentions that the Barcelona region produced a lot of wheat and other cereals as well as honey.³³

5. Grain producers and measures of capacity

Who was this Ermengardis who provided the Jew Benevenisti with 38 *kaficios* of barley in 1021? In any case, she must have been a producer of large quantities of grain. Ermengardis, the eldest daughter of the late Count Borrell II, who had been married to Viscount Geribert of Barcelona, would fulfil this requirement.³⁴ This Ermengardis made her will on 17 October 1029, in which she bequeathed large quantities of wheat and barley. In addition to some smaller legacies measured in *kaficios*, she bequeathed all her “grain that is in Castelldefels” to the monastery of Sant Cugat del Vallès, as well as “the grain that is in Porto” to the church of Santa Maria de Porto.³⁵ “Porto” was the name of the coastal area southwest of Barcelona, where a large lagoon with an opening to the sea (*stagno de Porto*) probably served as a harbour in the early Middle Ages.³⁶ Some of Ermengardis’ grain fields were therefore in a very favourable location if the harvest was destined for export by sea.³⁷ As Ermengardis used her own *kaficio* measure and knew the current grain prices, she was obviously used to selling her crops.³⁸

As we have seen, Benevenisti also owned several estates in the neighbourhood of Barcelona, although probably not as many as his supplier Ermengardis. In his deed of pledge of 1021, he states that he had inherited one of the two plots concerned from his parents and bought the other.³⁹ As a professional grain trader, he would have bought new estates as an investment. At the same time, he was able to use the land as pledge in order to acquire new grain for his trade from local producers such as Ermengardis.

Let us have a look now at the measures of capacity used in Barcelona during the 10th and 11th centuries. The “Arabic” *kaficio* was most likely first introduced in Catalonia in the wake of the Muslim conquest in the 8th century.⁴⁰ As a result of the subsequent Frankish conquest at the turn of the 9th century, it was largely replaced by the Carolingian *modio*. However, in the County of Barcelona, with the regions Maresme, Vallès and Penedès, the *kaficio* was retained, or re-introduced at a later

31 Constable (1994), pp. 162 f.

32 Romera Manzanares (2024), p. 130: *otrosí mucho açafrán et muy bueno*.

33 Lévi-Provençal (1938), pp. 54 (French), 42 (Arabic).

34 Bonnassie (1975/76), pp. 626f.; Ruiz-Domènec (2006), pp. 80 f.

35 ACB, 437: *ipso blado qui est ad Sancta Maria de Kastel de Fels [...] et de ipso blado qui est in Porto*.

36 Banks (1984).

37 Castelldefels is just 10 kilometers further west along the coast.

38 ACB, 334: *kaficios XXXVIII de ordeo nitido purgato a mensura de tuo domo*. ACB, 353: *quia hodie potest venundari quarta una ordei mancusum unum*.

39 ACB, 334: *Advenit mihi per genitores meos vel per comparacione*.

40 Lorenzo/Pastor (2013), pp. 61 f.: ‘con los tributos venían las medidas’.

stage, as illustrated in figure 2 below.⁴¹ This distribution of the *kaficio* exclusively in an area close to the harbour city of Barcelona could be an indication of its use in the export trade with Al-Andalus. Under this assumption, the *kaficio* would have been retained or re-introduced since the grain shipped to Al-Andalus had to be measured in Arabic *qafiz*. Due to the high cost of land transport, participation in this business would have been limited to producers in the vicinity of the harbour of Barcelona and adjacent areas. Table 1 below lists the documents that prove the use of the *kaficio* in the respective places up to the year 1000. Most of them are wills or sales following unpaid loans. The *kaficios* were used to measure grain and wine.

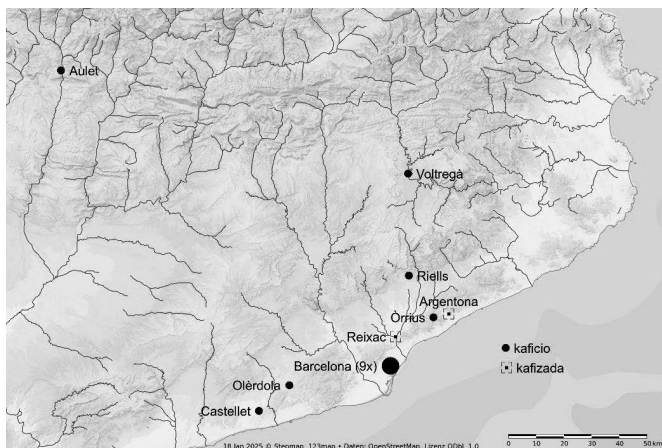


Figure 2: The mentions of the measure *kaficio* in Catalonia up to the year 1000. Barcelona has 9 mentions. *Kafizada* is an area measure derived from *kaficio*. In the rest of the country, the Carolingian measure *modio* was used.

Software provided by StepMap GmbH, Berlin.

⁴¹ As an apparent exception from the rule, the will of Inguilrada, a wealthy landowner from Voltregà north of Vic, dated 24 October 981 (CC 4, 1354) contains both capacity measures: she bequeathed her servants and a local priest one *modio* of wine each. The nunnery of St Peter of Barcelona (Sant Pere de les Puelles), on the other hand, received five *kaficios* of wine. Inguilrada obviously took into account the fact that wine in Barcelona was not measured in *modios* – as it was at her home in Voltregà – but in *kaficios*. The only other mention of the *kaficio* in the interior of Catalonia is in the north-western county of Ribagorça in the district of Aulet at the very early date of 867.

Table 1. The measure *kaficio* in Catalonia until the year 1000

Year	Source	County	Measure	Location/Region
867	CC 3, 135 (with p. 550)	Ribagorça	K(aficio)	Aulet
894	CC 7, 84	Barcelona	Kafizada	Argentona/Maresme
972	CC 7, 593	Barcelona	Kaficio	Riells/Vallès
974	CC 7, 623	Barcelona	Kaficio	Òrrius/Maresme
981	CC 4, 1354	Ausona	Modio Kaficio	Voltregà Barcelona
986	CC 7, 902	Barcelona	Kaficio	Olèrdola/Penedès
987	CC 7, 949	Barcelona	Kaficio	Barcelona-Provençals
989	CC 7, 1007	Barcelona	Kafizada	Albinyana/Vallès
989	CC 7, 1013	Barcelona	Kaficio	Barcelona-Provençals
989	CC 7, 1038	Barcelona	Kaficio	Barcelona-Vilapiscina
990	CC 7, 1084	Barcelona	Kaficio	Barcelona
992	CC 7, 1141	Barcelona	Kaficio	Barcelona
992	CC 7, 1165	Barcelona	Kafizada	Albinyana/Vallès
995	CC 7, 1268	Barcelona	Kaficio	Barcelona
998	CC 7, 1436	Barcelona	Kaficio	Barcelona-Provençals
998	CC 7, 1440	Barcelona	Kaficio	Castellet/Penedès
998	CC 7, 1456	Barcelona	Kaficio	Barcelona-Horta

We have already mentioned the pledge that Benevenisti entered into in 1022. This time his lender was Guadallus, a high official of the Count of Barcelona who bore the title *preposito comitalis mense*.⁴² This office goes back to the Carolingian period and originally comprised the administration of the goods of the Frankish royal court (“the overseer of the king’s table”).⁴³ It had obviously been taken over by the counts of Barcelona. Besides Ermengardis, probably a daughter of Count Borrell, Guadallus would thus be the second member of the count’s household known to us who supplied the grain merchant Benevenisti with goods.

The grain producer Ermengardis maintained a close and trusting business relationship with the merchant Benevenisti. Her aim was apparently to export her grain surplus to Al-Andalus on a regular basis. To this end, Ermengardis wanted to secure the services of the Jewish merchant, so she treated him with patience and forbearance even after he defaulted on his loan in 1021. Not only did she grant Benevenisti the ten-day extension beyond the agreed date prescribed by Visigothic law, she also waited another whole year before finally selling the pledge.⁴⁴ She even managed to obtain a particularly high price for the property, which exceeded the value of the borrowed 35 *kaficios* of barley by three ounces of gold. Ermengardis refunded this surplus (21 mancuses) – after deducting

42 ACB, 357 and ACB, 301 (1018).

43 Gross/Schieffer (1980), p. 74: *senescalcus / regiae mensae praepositus*; Bonnassie (1975/76), p. 169.

44 ACB, 353; Zeumer (1902), p. 232: *Lex Visigothorum* V, 6, 3.

the fees for the judges – to the debtor Benevenisti, as required by the law.⁴⁵ As mentioned at the beginning, three judges and eight assessors (*idonei viri*) had advised Ermengardis on the sale of her pledge, while the Visigothic law only provided for one judge and three assessors (*honesti viri*). Such preferential treatment suggests that Benevenisti's grain supplier enjoyed a high social status and may in fact have been Ermengardis, the eldest daughter of Count Borrell.

6. Conclusions

The messages from Al-Rāzī and Al-Bakrī as well as the finds of underwater archaeology provide good evidence for the existence of a maritime trade route between Al-Andalus and southern France from the 9th to the 11th century. Jewish traders travelling on Muslim galleys visited the Christian harbour cities of the Frankish Kingdom. Tortosa, the northernmost Andalusi harbour town on the Mediterranean, seems to have played a key role in this business. The shipwrecks off the Provençal coast show Andalusi ceramics and copperware as well as millstones as trade goods. In addition, bulk goods such as olive oil and red wine (*sic!*) were also transported in large clay barrels (*“dolia”*).⁴⁶

Jewish merchants in Barcelona could also have used this trade route and exported goods to Al-Andalus. Nathan Benevenisti may well have been one of these merchants, who specialised in grain. Under this assumption, the loss of his barley in a shipwreck would appear plausible. Benevenisti was probably not the only grain merchant in Barcelona, and the galleys from Tortosa could certainly carry more than 38 *kaficios* of barley. Finally, other foodstuffs such as wheat and honey, which are mentioned by Al-Bakrī, could also have been exported from Barcelona to Al-Andalus.

Unfortunately, we do not learn many details about the modalities, let alone the dimensions, of this presumed trade. The Jewish middleman Benevenisti seems to have obtained his grain from agricultural producers which belonged to the family and the household of the counts of Barcelona. According to the only surviving transaction of 1021, he received the goods on credit in exchange for the pledging of land. In this one instance, the barley was lost and consequently not paid for. The estate pledged as security was confiscated and sold by the lender, which required notarisation according to the usage of the time. By contrast, most of the trade transactions that were probably successfully completed left no written traces.

Finally, the assumption of regular grain exports from Barcelona to Tortosa would provide a plausible explanation for the so-called Catalan “gold fever”. Pierre Bonnassie used this expression to describe the massive influx of Andalusi dinars into Barcelona and the rest of Catalonia which were referred to as “gold mancuses” and established themselves as the main currency for several decades.⁴⁷ The first mancuses are recorded in the 980s, only a short time after they began to be

45 ACB, 353: *Reliquum vero auri penes me retineo, ut suprafatus hebreus separato exinde comodo iudicum supra dictorum recipiat, qui pignus deposuit*. The document then quotes extensively from the law, cf. Zeumer (1902), pp. 73 f.: *Lex Visigothorum* II, 1, 26.

46 Joncheray (2007); Richarté-Manfredi/Garnier (2021), pp. 29 f. These ‘dolia’ could hold up to 1,000 litres. However, it is not clear in which direction these goods were travelling.

47 Bonnassie (1975/76), pp. 372–376, 423–425. However, Bonnassie was unable to identify corresponding trade goods that Catalonia could have exported to Al-Andalus in exchange. Instead, he refers to the pay

regularly minted in Córdoba. They first appeared in the city and surrounding area of Barcelona and only gradually penetrated into the hinterland, a clear sign of their origin in maritime trade.⁴⁸

If we take the use of the measure *kaficio* in Barcelona as a reference, grain exports to Al-Andalus may have begun as early as the turn of the 10th century. Later, they survived the political unrest that beset Al-Andalus from 1009 as a result of the civil war. In 1021, the Jewish merchant Benevenisti of Barcelona lost a large shipment of barley, which was probably destined for the export. We cannot say how long the grain trade lasted in the 11th century. In any case, around 1054, galleys were still sailing from Muslim Tortosa to Barcelona, and Jewish merchants from both cities were in close contact. It was only in 1148, after the conquest by Count Ramon Berenguer IV of Barcelona, that Tortosa came under permanent Christian rule.

Sources and References

Printed charters

- ACA Feliu i Montfort, Gaspar / Salrach i Marés, Josep M. (eds.) (1999): *Els Pergamins de l'Arxiu Comtal de Barcelona de Ramon Borrell a Ramon Berenguer I*, Barcelona.
- ACB Baucells i Reig, Josep / Fàbrega i Grau, Àngel (eds.) (2006): *Diplomatari de l'Arxiu Capitular de la Catedral de Barcelona, Segle XI*, Barcelona.
- CC 3 Abadal i de Vinyals, Ramon d' (ed.) (1955): *Catalunya Carolíngia, Volum III, Els comtats de Pallars i Ribagorça*, Barcelona.
- CC 4 Ordeig i Mata, Ramon (ed.) (1999): *Catalunya Carolíngia, Volum IV, Els comtats d'Osona i Manresa*, Barcelona.
- CC 5 Ordeig i Mata, Ramon (ed.) (2009): *Catalunya Carolíngia, Volum V, Els comtats de Girona, Besalú, Empúries i Perelada*, Barcelona.
- CC 7 Baiges i Jardí, Ignasi J. / Puig i Ustrell, Pere (eds.) (2019): *Catalunya Carolíngia, Volum VII, El comtat de Barcelona*, Barcelona.
- CC 8 Ordeig i Mata, Ramon (ed.) (2020): *Catalunya Carolíngia, Volum VIII, Els comtats d'Urgell, Cerdanya i Berga*, Barcelona.
- SBB Salvadó i Montoriol, Joan (ed.) (2012): *El monestir benedictí de Sant Benet de Bages. Fons documental: Identificació, edició i estudi. Segles X–XI, Toms II i III: Diplomatari de Sant Benet de Bages (898–1123)*, Lleida.

References

- Ashtor, Eliyahu (1979): *The Jews of Moslem Spain*, vol. 2, Philadelphia.
- Aurell, Martin (1995): *Les noces du comte. Mariage et pouvoir en Catalogne (785–1213)*, Paris.
- Banks, Philip (1984): Montjuïc, the Port and the City: a Reconsideration, in: Jaume Sobrequés i Callicó (ed.): *El pla de Barcelona i la seva història*, Barcelona, pp. 113–128.

that flowed into Catalonia from 1010 onward as a result of mercenary activities in the Andalusí civil war. However, the 'gold fever' had already begun in the 980s.

48 Ibid., pp. 374–379, 384 f. Before the introduction of the gold currency in Al-Andalus, silver dirhams may have paid the exports.

- Benito i Monclús, Père (2009): Retour au Toulousain. Famines graves, exode et persistance de la famine en Catalogne à l'époque du comte Raimond Borrell (1000–1018), in: Claude Denjean (ed.): *Sources sérielles et prix au Moyen Âge. Travaux offerts à Maurice Berthe*, Toulouse, pp. 43–80.
- Bonnassie, Pierre (1975/76): *La Catalogne du milieu du Xe à la fin du XIe siècle. Croissance et mutations d'une société*, vol. 2, Toulouse.
- Catafau, Aymat (2017): La Catalogne et la mer aux Xe–XIIe siècles: L'autre frontière, in: *Les Cahiers de Saint-Michel de Cuxa XLVIII: L'art roman et la mer*, pp. 101–114.
- Constable, Olivia Remie (1994): *Trade and traders in Muslim Spain. The commercial realignment of the Iberian peninsula, 900–1500*, Cambridge.
- Ducène, Jean-Charles (2018): *L'Europe et les géographes arabes du Moyen Âge (IXe–XVe siècle). La "Grande Terre" et ses peuples. Conceptualisation d'un espace ethnique et politique*, Paris.
- Feliu i Montfort, Gaspar (2001): Algunes consideracions sobre la metrologia altmedieval catalana, in: *Acta historica et archaeologica mediaevalia* 22, pp. 121–149.
- Gil, Moshe (2008): Shipping in the Mediterranean in the Eleventh Century A.D. as Reflected in Documents from the Cairo Geniza, in: *Journal of Near Eastern Studies* 67, pp. 247–292.
- Gross, Thomas / Schieffer, Rudolf (eds.) (1980): *Hinkmar von Reims. De ordine palatii*. MGH Fontes Iuris Germanici Antiqui in usum scholarum separatim editi III, Hanover.
- Joncheray, Jean-Pierre (2007): L'Épave sarrasine (haut Moyen-Âge) de Bataiguié, ou Batéguié, opérations archéologiques de 1973 et 1974, in: *Cahiers d'archéologie subaquatique* 16, pp. 131–212.
- Lévi-Provençal, Évariste (1938): *La péninsule Ibérique au Moyen-Âge. D'après le Kitāb ar-rawḍ al-mi'tār fi ḥabar al-aḡṭār d'Ibn 'Abd al-Mun'im al-Himyārī. Texte arabe des notices relatives à l'Espagne, au Portugal et au sud-ouest de la France, publié avec une introduction, un répertoire analytique, une traduction annotée, un glossaire et une carte*, Leiden.
- Lévi-Provençal, Évariste (1953): *Histoire de l'Espagne musulmane. Tome III, Le siècle du Califat de Cordoue*, Paris.
- Lirola Delgado, Jorge (1993): *El poder naval de Al-Andalus en la época del Califato Omeya*, Granada.
- Lorenzo, Jesús / Pastor, Ernesto (2013): Dominando territorios, imponiendo medidas. De Banbalūna a Baršilūna, in: Xavier Ballestín / Ernesto Pastor (eds.): *Lo que vino de Oriente. Horizontes, praxis y dimensión material de los sistemas de dominación fiscal en Al-Andalus (ss. VII–IX)*, Oxford, pp. 56–71.
- Miles, George C. (1962): Bonnom de Barcelone, in: *Études d'orientalisme dédiées à la mémoire de Lévi-Provençal*, vol. 2, Paris, pp. 683–693.
- Richarté-Manfredi, Catherine / Garnier, Nicolas (2021): Denrées et marchandises circulant à la fin de la période proto califale au large de la Provence. Questions de conteneurs et de contenus, in: Marianne Brisville / Audrey Renaud / Núria Rovira (eds.): *L'alimentation en Méditerranée occidentale aux époques antique et médiévale. Archéologie, bioarchéologie et histoire*, Aix-en-Provence, pp. 27–36.
- Richarté-Manfredi, Catherine (2023): Ships and Islamic products discovered off the Provençal coast. Physical evidence of the trade in the western Mediterranean Sea (end of 9th–10th C. AD), in: Philippe Pergola / Gabriele Castiglia / Elie Essa Kas Hanna / Ilaria Martinetto / Jean-Antoine Segura (eds.): *Perchement et réalités fortifiées en Méditerranée et en Europe (Vème–Xème siècles)*, pp. 28–38.
- Romano, David (1991): Les juifs de Catalogne aux alentours de l'an Mil, in: Xavier Barral i Altet / Dominique Iogna-Prat / Anscar Manuel Mundó / Josep M. Salrach / Michel Zimmermann (eds.): *Catalunya i França meridional a l'entorn de l'any Mil*, Barcelona, pp. 317–331.
- Romera Manzanares, Ana María (2024): *Crónica del moro Rasis. Versión castellana cuatrocentista. Estudio, edición y notas*, Madrid/Frankfurt on Main.
- Ruiz-Domènec, José Enrique (2006): *Quan els vescomtes de Barcelona eren. Història, crònica i documents d'una família catalana dels segles X, XI, i XII*, Barcelona.

- Vallvé Bermejo, Joaquín (1977): Notas de metrología hispano-árabe II. Medidas de capacidad, in: *Al-Andalus* 42, pp. 61–121.
- Vallvé Bermejo, Joaquín (1982): La agricultura en Al-Andalus, in: *Al-Qantara* 3, pp. 261–297.
- Wickham, Chris (2023): *The Donkey and the Boat. Reinterpreting the Mediterranean Economy, 950–1180*, Oxford.
- Zeumer, Karl (ed.) (1902): *Leges Visigothorum*. MGH Leges Nationum Germanicarum I, Hanover/Leipzig.

THOMAS FREUDENHAMMER, M. A.
Humboldtstraße 34
14193 Berlin
freudenhammertom@aol.com

Aktuelles

Arbeitstagungen, Konferenzen, Vorträge, Workshops

2025

Juli

Tagung des Instituts für Geschichte der Medizin des Bosch Health Campus des historischen Instituts der Universität zu Köln: **„Arbeitswelten und Weltsichten. Politisches Denken in der Care-Arbeit seit 1945“**, Köln, 03.–04. Juli 2025. Informationen: Nicole Kramer (nicole.kramer@uni-koeln.de), Pierre Pfütsch (pierre.pfuetsch@igm-bosch.de)

Workshop of the International Medieval Congress Leeds 2025 and the University of Leeds: **“Craftspeople and Ways of Learning”**, Leeds, 07.–10. Juli 2025. Informationen: Eva Cersovsky (cersovsky@uni-koeln.de)

„20. Kolloquium Geschichte der Arbeitswelten und der Gewerkschaften“ in Zusammenarbeit mit dem Archiv der sozialen Demokratie der Friedrich-Ebert-Stiftung, der Hans-Böckler Stiftung sowie der Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Bamberg, 18. Juli 2025. Informationen: Dr. Alexandra Jaeger (alexandra.jaeger@fes.de)

September

Freiburger Colloquium 2025 des Medieval Institute der University of Fribourg: **„Disability, Armut und Arbeit im Mittelalter“**, Fribourg (Schweiz), 03.–05. September 2025. Informationen: Olivier Richard (olivier.richard@unifr.ch); iem@unifr.ch

7th Biennial Conference of the European Rural History Organisation (EURHO) and the Centre for Interdisciplinary Studies and Centre for the History of Society and Culture of the University of Coimbra: **“Rural History 2025”**, Coimbra (Portugal), 09.–12. September 2025. Informationen: <https://ruralhistory2025.org/>

55th Conference of the International Association of Labour History Institutions (IALHI) and the International Institute of Social History: **“AI, Big Tech and Democracy. Threats and Opportunities to Labour History Institutions”**, Amsterdam, 10.–13. September 2025. Informationen: info@ialhi.org

Workshop of the Max Planck Institute for Legal History and Legal Theory and the University of Strathclyde: **“Untangling the Circulation of Ideas: Historical Perspectives on Dispute Resolution and Enforcement in Labour Law”**, Glasgow, 11.–12. September 2025. Informationen: Johanna Wolf (wolf@lhlt.mpg.de); John Howe (j.howe@unimelb.edu.au); Rebecca Zahn (Rebecca.zahn@strath.ac.uk)

4. Bozner Gespräche zur Regionalgeschichte der Arbeitsgruppe „Geschichte und Region/Storia e regione“ des Zentrums für Regionalgeschichte: „**Mobilität und Region**“, Bozen (Italien), 11.–13. September 2025. Informationen: info@geschichteundregion.eu

Conference of the University of Geneva in cooperation with the Swiss National Science Foundation (SNSF): “**Protecting Bodies at Work. Technical Devices, Materialities of Health, and Political Imaginaries**”, Geneva, 18.–19. September 2025. Informationen: Yohann Guffroy (yohann.guffroy@unige.ch)

12th Annual Conference of the Arbeitskreis für spätmittelalterliche Wirtschaftsgeschichte (Research Group for Late Medieval Economic History): “**Material Culture and Economy**”, Graz, 24.–26. September 2025. Informationen: Tanja Skambraks (tanja.skambraks@uni-graz.at)

60th ITH-Conference 2025: “**Workers and Worldmaking. Labor in the Era of Decolonization**”, Linz, 25.–27. September 2025. Informationen: conference@ith.or.at

REZENSIONEN

A. Allgemeines

VSWG 112, 2025/2, 249–251 (CC-BY 4.0)

Christina Antenhofer / Christoph Kühberger / Arno Strohmeier (Hg.)

Digital Humanities in den Geschichtswissenschaften

Böhlau Verlag/utb, Wien 2023, 670 S., 35,00 €.

Die Methoden der Digital Humanities (DH) sind aus den Geschichtswissenschaften nicht mehr wegzudenken, insbesondere nicht aus der quantitativ arbeitenden Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Dennoch führen sie im Curriculum vielerorts noch ein Nischendasein. Eine Ursache sind sich teils hartnäckig haltende Ressentiments, aber auch das extrem breite Spektrum der DH. Der hier rezensierte Sammelband verfolgt das Ziel, durch einen ausführlichen Überblick ein Grundverständnis für die derzeit wichtigsten Aspekte der digitalen Geschichtswissenschaft herzustellen. Explizit richtet sich das Werk an Lernende und Lehrende und soll auf einsteigerfreundliche Weise zentrale Forschungsdebatten darstellen und praxisorientiert ins digitale Arbeiten einführen. Dadurch stellt sich die Herausforderung, komplexe Sachverhalte kurz und vereinfacht, aber nicht verfälscht abzubilden. Fast immer gelingt dies, nur können nicht alle Zielgruppen an jeder Stelle gleichermaßen bedient werden.

Der Sammelband ist das Ergebnis eines 2021 abgehaltenen Online-Workshops. Die 42 Autor:innen können in 34 Beiträgen die Digital Humanities facettenreich abdecken. Sinnvoll gegliedert sind die Aufsätze in sieben Sektionen, welche dem Workflow eines DH-Projekts nachempfunden sind, von der Fragestellung bis zur Langzeitarchivierung. Tatsächlich kann die Mehrheit der Beiträge für sich selbst stehen. Das macht sie auch isoliert gut verständlich, führt aber manchmal zu Wiederholungen und lässt das Gesamtwerk inhaltlich weniger kohärent erscheinen.

Die erste Sektion „Beginnen, Fragen stellen und Korpus bilden“ liefert zunächst eine Synopse der Forschungsgeschichte sowie eine allgemeine Definition dazu, was eigentlich Daten sind und wie sie entstehen. Als essenziell für die zukünftige Entwicklung der DH werden zwei Kernkompetenzen identifiziert, mit welchen sich alle Beiträge beschäftigen: Einerseits eine *Data Literacy* und andererseits eine standardisierte Datenkultur. Deren Relevanz wird an den Beispielen Retrodigitalisierung und Personendatenbanken erläutert. Als besonders nützliche Hilfestellung im Studiumpkontext sticht die kritische Auseinandersetzung mit Wikipedia heraus.

Am Anfang der Sektion „Quellen bearbeiten“ stehen allgemeingültige Überlegungen zum methodischen Vorgehen für die Arbeit mit digitalen Tools, beginnend mit einer Reflektion über den Einfluss von Digitalität auf die Quellenkritik. Klar wird, dass diese durch digitale Quellen vor neuen Herausforderungen steht, weshalb sie stetig weiterentwickelt werden muss. Eine fließende Überleitung in den praktischen Umgang mit digitalen Quellen schaffen die folgenden Beiträge. Übersichtlich beschrieben werden die notwendigen Schritte von der Auswahl des Quellenkorpus über die notwendigen Vorüberlegungen zur Erstellung einer Datenbank bis hin zur Texterkennung mit Transkribus und der Ausgabe von TEI-Daten. Verschiedene Tools und Anwendungsbereiche für statistische Analysen sind ebenfalls Thema. Neben textuellen Daten werden auch Geo-Daten behandelt. Dem Beitrag über Geoinformationssysteme gelingt es, anhand von zwei Beispielprojekten den Mehrwert der Open-Source-Software *QGIS* zu demonstrieren. Auch Disziplinen wie die Archäologie, Kunst- und Musikgeschichte werden mit einbezogen. Dabei zeigt sich zum einen, dass

der Stand der Digitalisierung sehr unterschiedlich ist, zum anderen auch, dass viele Ansätze, die für Textquellen angewandt werden, nicht eins zu eins auf andere Medien zu übertragen sind.

Die Sektion „Analysieren und modellieren“ bietet einen Einblick in die formalen Hilfsmittel der DH wie Ontologien und Graphen und macht diese nützlichen, aber auch sehr abstrakten Konzepte mit Fallbeispielen fassbar. Der erste Beitrag *Data Mining* beschränkt sich nicht auf sein Titelthema, sondern gibt einen sehr knappen Abriss eines gesamten Workflows von der Datengewinnung über die statistische Analyse bis hin zur Visualisierung. *Intertextualität* beschreibt computergestützte Methoden und Werkzeuge, um auch im großen Stil Beziehungen zwischen Texten zu finden. Bei der *Intermedialität* zwischen beispielsweise Texten und Bildern kommen erstmals Ontologien zur Strukturierung der Daten zum Einsatz, als Exempel dient eine Ontologie für Quaternionendarstellungen. Der Beitrag zu *Datenmodellierung* listet typische Datenmodelle auf und definiert Qualitätskriterien für die Modellierung. Als Fallbeispiel wird die eigene Ontologie für Wunderberichte mit der weit verbreiteten Basis-Ontologie CIDOC CRM verbunden. In der *Netzwerkanalyse* werden anhand von Annatenzahlungen an die römische Kurie schließlich Graphen genauer beschrieben. Insgesamt ist es sehr begrüßenswert, dass die Autor:innen dieser Sektion aus ihrer eigenen Praxis berichten. Allerdings entsteht manchmal auch der Eindruck, dass sie dafür bei den theoretischen Grundlagen von Graphen, Ontologien und Statistik nicht immer ganz sattelfest sind. Auch mit mathematischen Methoden ermittelte Ergebnisse laufen dann Gefahr, statt einer Approximation der Realität nur Artefakte der gesammelten Daten zu beschreiben.

Wie die digitale Welt an der monolithischen Vormachtstellung der Monographie rüttelt, thematisiert die Sektion „Publizieren und präsentieren“. Neue Formate ermöglichen eine transparentere Darstellung geisteswissenschaftlicher Forschung durch häufigere und kleinere Beiträge, die auch Daten und Zwischenergebnisse umfassen. Dies erhöht die Sichtbarkeit und Nachvollziehbarkeit, birgt jedoch die Gefahr eines „Daten-Dschungels“, da diese Inhalte oft ohne klassisches Peer-Review veröffentlicht werden. Daher ist eine *Data Literacy* unverzichtbar, um den Umgang mit digitalen Publikationen zu erlernen, ihre Funktionsweise zu verstehen und deren Qualität einzuschätzen. Praxisnah werden einschlägige Plattformen und Websites vorgestellt. Besonders bei E-Journals und Blogs wird eine kritische Kompetenz im Filtern und Bewerten betont. Ein weiteres Augenmerk liegt auf Social Media und Videos als niedrigschwellige Formate der Wissenschaftskommunikation. Die Beiträge beleuchten die Chancen und Herausforderungen digitaler Veröffentlichungen, zeigen aber auch, dass diese durch die rasche Entwicklung des digitalen Umfelds schnell an Aktualität verlieren können. Symptomatisch hierfür steht ein Beitrag zu Social Media, der sich mit *Twitter* befasst, das zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bereits in *X* aufgegangen war.

Die darauffolgende Sektion „Rezipieren und de-konstruieren“ umfasst lediglich zwei Beiträge, welche auf die Dekonstruktion digitaler Produkte der Geschichtskultur eingehen. Geschichtskultur wird als Wechselwirkung zwischen der Wahrnehmung der Vergangenheit und gegenwärtigen kulturellen Produkten definiert, mit der These, dass die digitale Geschichtskultur nicht grundlegend anders ist als die analoge, jedoch schneller, referenzieller und von Algorithmen beeinflusst. Wiederum ist eine *Data Literacy* zentral, um Webseiten kritisch zu analysieren, normative Aspekte von Videospielen zu hinterfragen und narrative Strukturen von Videos zu entschlüsseln. Der zweite Beitrag widmet sich exklusiv der Geschichtsvermittlung in Videospielen. Bei deren Analyse ist weniger die historische Akkuratheit entscheidend, sondern das vermittelte Geschichtsbild.

Die Sektion „Vermitteln“ umfasst unterschiedliche Aspekte der Geschichtsvermittlung an eine breite Öffentlichkeit, angefangen mit grundsätzlichen Überlegungen zum Einsatz digitaler Medien im Geschichtsunterricht. Einerseits wird die Notwendigkeit des kritisch-reflektierten Umgangs mit Internetquellen betont, andererseits auch, dass die Digital Humanities Anregungen für die Geschichtsdidaktik geben können. Der Ansatz, Diskussionsforen zur Unterstützung der historisch-politischen Urteilsbildung in den Geschichtsunterricht miteinzubinden, wird in einem weiteren Beitrag näher erläutert. Auch der Einfluss digitaler Angebote von Museen auf Besucher:innen wird diskutiert; von digitalen Sammlungen bis hin zu eigens programmierten Apps und Virtual-Reality-Anwendungen innerhalb der Ausstellungen wird eine Bandbreite an Möglichkeiten vorgestellt. Der letzte Beitrag demonstriert, wie die Digital Humanities auch für Citizen Science Projekte angewandt werden können.

In den Beiträgen der letzten Sektion „Sichern“ geht es vor allem um rechtliche und ethische Fragen. Laut dem Beitrag zu *Forschungsintegrität* sollen nicht nur das verwendete Material und die Verarbeitung der Daten, sondern auch die dafür benutzten Tools und Programme ethischen Maßstäben genügen. Ein zentrales Anliegen ist außerdem, dass Forschungswege und -ergebnisse offengelegt und nachvollziehbar sein sollen, um eine hohe Qualität der Ergebnisse zu garantieren. Die folgenden Beiträge zu *Urheberrecht* und *Datenschutzrecht* würden praktisch unverändert auch in andere Kontexte passen. *Nachhaltigkeit* führt am Ende in Themen wie Langzeitarchivierung und Forschungsdatenmanagement ein, die in einem DH-Projekt von Anfang an mitgedacht werden sollten.

Der Anhang enthält einen umfangreichen, kollaborativ erstellten Glossar. Vermisst haben wir dagegen einen Index. Der Sammelband ist ansprechend gestaltet, aber viele Links im Text sind zu lang und stören den Lesefluss, gerade wenn man die gedruckte Fassung nutzt. Es wird auch nicht immer klar, wann Literaturangaben am Ende eines Beitrags oder im Anhang zu finden sind. Man hätte sich außerdem noch eine weitere zentrale Korrekturrunde gewünscht, in der Aussagen wie „Man könnte durchaus die bereits digitalisierten Quellen als *born digital* bezeichnen, weil sie multi-modal und multi-dimensional sind“ (S. 527) an die übliche Bedeutung von *born digital*, wie sie auch im Glossar zu finden ist, angepasst werden. Widersprüche wie die Forderung nach Open-Source-Software einerseits und die ausführliche Behandlung der proprietären Software Transkribus andererseits können aber wohl nicht vermieden werden.

Insgesamt wird der vorliegende Sammelband durch seine Themenvielfalt zu einer bereichernden Ressource, die man immer wieder zur Hand nehmen kann. Durch die Vielfalt verbleibt der Band manchmal auf einem oberflächlichen Level, und die Aktualität vieler Beiträge hat in der digitalen Welt zwangsläufig eine kurze Halbwertszeit. Beides erscheint bei der Zielsetzung des Sammelbands, sowohl theoretische Einführungen als auch praktische Anleitungen zu sehr diversen Methoden und Tools der DH bereitzustellen, aber unvermeidlich. Das sich besonders schnell entwickelnde Feld der *Artificial Intelligence* wurde vernünftigerweise ganz ausgeklammert. Ebenso akzeptabel erscheint uns der Fokus auf die (mittel)europäische Forschungsliteratur. Das adressierte Publikum an Lehrenden und Lernenden kann nicht immer im selben Maße erreicht werden, die Lehrenden profitieren wahrscheinlich mehr als Lernende. Für das Selbststudium sind einige Beiträge aufgrund der angesprochenen Oberflächlichkeit nur bedingt geeignet. Für die Vorbereitung der Lehre durch Nutzer:innen, die bereits mit der Materie vertraut sind, erscheint das Buch aber als eine hervorragende Hilfestellung.

VSWG 112, 2025/2, 252–254 (CC-BY 4.0)

Marian Bertz

Thomas von Fritsch (1700–1775). Ein sächsischer Reformpolitiker im Ancien Régime

(Schriften zur sächsischen Geschichte und Volkskunde 71), Leipziger Universitätsverlag, Leipzig 2023, 390 S. (17 Abb.), 55,00 €.

Eine moderne Biographie des wohl wichtigsten Reformers des sächsischen Rétablissements, Thomas von Fritsch, war längst überfällig. Sie bietet Marian Bertz mit seiner Promotionsschrift. Seine Biographie arbeitet in vorbildlicher Weise die familiären und intellektuellen Hintergründe dieses stark von der Aufklärung geprägten herausragenden Staatsmannes des sächsischen Ancien Régimes heraus. Noch wichtiger und ebenfalls sehr gelungen ist die Einbettung dieser Lebensbeschreibung in die wechselläufige politische Geschichte Sachsens zwischen polnischer Krone und fast erfolgter Auslöschung als Staat im Siebenjährigen Krieg mit starkem Bezug auf die Absolutismuskritik in der neueren Historiographie. Dass ein durch preußische Besatzung und rücksichtslos eingetragene Kontributionen hoffnungslos verschuldetes Sachsen, das obendrein noch über Jahre direkt Kriegsschauplatz war, nach 1763 den drohenden Staatsbankrott abwenden und seine horrenden Staatsverschuldung erfolgreich abbauen konnte sowie einen lang anhaltenden Wirtschaftsaufschwung erfuhr, lag nicht zuletzt an der seit 1762 unter schwierigsten Bedingungen arbeitenden sogenannten Restaurierungskommission, deren Vorsitzender Thomas von Fritsch war.

Rétablissement, wörtlich übersetzt Erholung, bezeichnet dabei den umfassenden wirtschaftlichen und staatlichen Wiederaufbau und Umbau des stark in Mitleidenschaft gezogenen Sachsens nach dem Siebenjährigen Krieg (1756–1763). Vielmehr als das preußische ist das sächsische Rétablissement von großen Teilen der historischen Forschung mit der Durchsetzung einer neuen ‚bürgerlichen‘ (Wirtschafts-) Ordnung gegen ein vom Adel getragenes, historisch überholtes Ancien Régime verbunden worden. Marian Bertz gelingt es dagegen überzeugend herauszuarbeiten, wie tief der aus dem Leipziger Großbürgertum stammende und schon familiär stark von der Aufklärung geprägte Verlegersohn Thomas Fritsch zeit seines Lebens tief im Ancien Régime verhaftet blieb und kaum als ein Exponent einer neuen ‚bürgerlichen‘ Ordnung quasi als Gegenbild zur vom Adel dominierten sächsischen Standesgesellschaft gelten kann. Vielmehr gelang Fritsch im Staatsdienst die ersehnte Nobilitierung und die Stabilisierung der ständischen Ordnung nach dem Siebenjährigen Krieg, allerdings unter intensiver Berücksichtigung der ökonomischen, kommunal- und wirtschaftspolitischen Bedürfnisse der sächsischen Handelsbourgeoisie.

Dennoch wäre es falsch, das bahnbrechend Neue an Fritschs Arbeit in der Restaurierungskommission kleinzureden. Sein innovativer Weg zur Sanierung des sächsischen Staatshaushaltes war Vorbild für William Pitt den Jüngeren bei der Sanierung der britischen Staatsfinanzen nach dem Amerikanischen Unabhängigkeitskrieg. Eine herausragende Leistung war auch die schnelle Stabilisierung der zerrütteten sächsischen Währung. Beides waren essentielle Voraussetzungen, damit der langanhaltende Aufschwung der sächsischen Wirtschaft nach dem Siebenjährigen Krieg nicht von ungünstigen Rahmenbedingungen schwer belastet wurde. Behandelt Bertz die Fritsche Stabilitätspolitik ausführlich und kenntnisreich, so hätte man zu einem weiteren Punkt gerne mehr erfahren: Wie gelang es Fritsch, die zeitweise von Hofkreisen vehement gewünschte Wiederaufrüs-

tung Sachsens, um weiter am Kampf um die polnische Krone als vermeintliche europäische Macht teilnehmen zu können, zu unterbinden und Sachsen bewusst auf seine Rolle als deutsche Mittelmacht zu beschränken? Eine solche politische Weisheit ist eher selten und noch seltener setzt sie sich durch gegen mächtige Interessengruppen, die vermeintlicher alter Größe nachtrauern. Eine auf Großmachtillusionen ausgerichtete sächsische Außenpolitik hätte auch die Wirtschaft schwer belastet. Da war es schon sinnvoller, eine, wenn auch bescheidene, ‚Friedensdividende‘ einzufahren, so geschehen zum Beispiel im forcierten sächsischen Straßenbau, um den Handel zu fördern.

In der Orientierung auf eine stabilitätsorientierte Geld- und Fiskalpolitik trafen sich die Interessen von Adel und Wirtschaftsbürgertum. Eine weiterführende Reformpolitik, die den institutionellen Rahmen des Ancien Régime radikal verändert wenn nicht beseitigt hätte, wie in den späteren preußischen Reformen geschehen, wurde nicht nur nicht angestrebt, sie lag schlichtweg jenseits der Vorstellungswelt eines Thomas von Fritsch und der anderen Mitglieder der Restaurierungskommission. Marian Bertz arbeitet dabei vorzüglich heraus, dass es wenig Sinn macht, Fritsch als bewussten Exponenten einer neuen bürgerlichen Gesellschaftsordnung anzusehen. Vielmehr ging es um Stabilisierung der gegebenen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, auch wenn man bewusst neue Wege ging wie in der Geld- und Fiskalpolitik. Aufgeklärte Wirtschaftspolitik – diesen Anspruch hatte Fritsch auch selbst – hieß in Deutschland Mitte des 18. Jh.s graduelle Veränderungen und Neuerungen im Rahmen der gegebenen Ordnung zu erwirken, nicht aber die Ständegesellschaft in Frage zu stellen.

Die langen Ausführungen des Autors, ob Thomas von Fritsch nun ein Vertreter des aufgeklärten Absolutismus oder schlicht eines Reformabsolutismus war oder wie das ausgeprägte ständische Mitbestimmungselement im sächsischen Ancien Régime zu werten ist, ob nun als rückschrittliche oder die Zukunft gestaltende Kraft gewerblich aktiver altadeliger und bürgerlich-neuadeliger Kreise, sind aus der Perspektive einer intensiv geführten Absolutismus-Debatte zu verstehen. Im Rahmen einer schwerpunktmäßig politischen Biographie sind sie auch notwendig.

Doch lässt sich aus einem wirtschaftshistorischen Blickwinkel heraus weiterführend fragen, ob solche begriffsorientierten Diskussionen dazu beitragen, die frühe und exzeptionelle Dynamik der strukturellen Transformation Sachsens von einer agrarisch zu einer gewerblich-industriell dominierten Wirtschaft ca. 1650–1850 zu verstehen. Das leitende theoretische Ansätze nicht nur der Geschichtsforschung, sondern auch einer stark institutionenökonomisch ausgerichteten modernen Wirtschaftsgeschichtsschreibung in Frage stellende besondere Kennzeichen der sächsischen Entwicklung hin zur führenden frühindustriellen Region Deutschlands ist nämlich der Umstand, dass sie sich ohne radikale liberale Reformen weitgehend unter den Bedingungen des Ancien Régime vollzog. Das frühneuzeitliche Sachsen scheint eher dafür zu sprechen, dass die spezifische wirtschaftliche Dynamik von Regionen zumindest nicht durch staatliche Reformen induziert werden kann.

Welche spezifische Rolle dem sächsischen Rétablissement für den Durchbruch hin zur Frühindustrialisierung im letzten Drittel des 18. Jh.s zukommt, harrt im Grunde noch der Erforschung. Dafür bräuchte es erst einmal eine Rekonstruktion der Verläufe wirtschaftlicher Schlüsselindikatoren Sachsens für das 18. Jh., des Weiteren bedarf es einer akteurszentrierten Rekonstruktion strategischer Wertschöpfungsketten und einer Loslösung von eingängigen Sichtweisen, die auf disruptive staatliche Reformpakete als Wachstumsmotor fixiert sind.

Dieses ambitionierte Forschungsprogramm kann eine Biographie natürlich nicht leisten. Marian Bertz' Studie zu Thomas von Fritsch bietet aber einen exzellenten Einstieg, um die Handlungs-

spielräume und die gestaltenden Akteure der sächsischen Wirtschaftspolitik und Politik der Zeitenwende während und nach dem Siebenjährigen Krieg besser verstehen zu können und ist daher uneingeschränkt zu empfehlen. Hinzu kommt, dass diese Biographie sehr gut lesbar ist.

MICHAEL KOPSIDIS
Halle (Saale)

VS WG 112, 2025/2, 254–256 (CC-BY 4.0)

Daniela Bohde / Astrid Zenkert (Hg.)

**Der Wald in der Frühen Neuzeit zwischen Erfahrung und Erfindung.
Naturästhetik und Naturnutzung in interdisziplinärer Perspektive**

Böhlau, Köln 2023, 297 S. (117 Abb.), 50,00 €.

Über die Zeiten hinweg musste der Wald unterschiedlichen Ansprüchen genügen. In seinen Ausprägungen, z. B. als Hain, Hoch-, Mittel- oder Niederwald, wurde er als Ressource, mythischer Ort, Projektionsfläche für Ideen und Sehnsüchte und spätestens seit dem 20. Jh. als Schauplatz des negativen menschlichen Einflusses auf Umwelt und Klima gesehen. Dem vorliegenden Sammelband gelingt es, diese Vielzahl der Ansprüche an den Wald und die Sichtweisen auf ihn und seine Nutzung – die Forstwissenschaft spricht hier von Ökosystemleistungen – in neun Beiträgen für die Zeit vom späten Mittelalter bis ins frühe 19. Jh. detailliert zu betrachten und dabei in seiner Gesamtheit die tradierten Grenzen der Fachdisziplinen zu durchbrechen. Dies geschieht durch die einzelnen Autoren und Autorinnen jeweils ausgehend vom eigenen Fachgebiet, sodass die Beiträge Disziplinen wie Geobotanik, Kunstgeschichte, Literaturwissenschaft, Theaterwissenschaft sowie Geschichte als Basis haben, aber jeweils die interdisziplinäre Vernetzung suchen.

Der Schwerpunkt der Darstellungen liegt auf den schönen Künsten bzw. der Literatur mit geografischen Bezügen zu Mitteleuropa, Belgien und Italien in ihrer Verbindung zum Wald. Die Arbeiten Hansjörg Küsters, der ebenfalls mit einem Aufsatz zu in der heutigen Landschaft sichtbaren historischen Nutzungsformen von Bäumen sowie der archäobotanischen Methode der Pollenanalyse im Sammelband vertreten ist, bilden für die übrigen Texte dabei häufig einen zentralen Bezugspunkt. Als für die Thematik besonders bedeutsame Epoche zeichnet sich das 16. Jh. ab, das hinsichtlich der Waldnutzung eine verstärkte Tendenz der Herrschenden sah, traditionelle Rechte am Wald einzuschränken, wobei häufig das Argument der Holznot, der punktuell starken Übernutzung der Wälder, eingesetzt wurde. Die von mehreren Autoren herausgearbeitete Verbindung von Kunstschaffenden zu praktischen Aspekten der Waldbewirtschaftung, wie es bei Tizian (ca. 1488–1576) der Fall war, der auch Holzhändler war und Holzschlagkonzessionen besaß (S. 25), kann als Erkenntnisgewinn für die Kunstgeschichte gelten, gleichzeitig aber auch zu einer verbesserten Kontextualisierung der von Allgemeinhistorikern herangezogenen Abbildungen von Wald und Bäumen genutzt werden.

Daniela Bohde verweist so auf die Wohnorte sowie kommunalen Ämter Albrecht Altdorfers (ca. 1480–1538), der als einer der Vorreiter im Bereich der Landschaftsmalerei gilt, die ihn in Verbind-

ung zum gewerblich genutzten Wald und zum Holzhandel brachten (S. 96). In seinen Werken wird die sorgsame Betrachtung von Landschaftselementen deutlich, die er teilweise in unrealistischen Proportionen wiedergibt und deren Interpretation teilweise noch offen ist (S. 97–103). Anna Christina Schütz betrachtet in ähnlicher Weise Salomon Gessner (1730–1788), der idyllische Landschaften in Wort und Bild schuf, daneben aber das Amt des Oberaufsehers im Sihlwald südlich von Zürich innehatte (S. 125); in seinen abgeschlossenen Bildern werden allerdings – anders als in seinen Naturstudien – kaum Einflüsse dieser Tätigkeit sichtbar, da darin Nadelbäume, die im Sihlwald häufig vorkamen, nur selten erscheinen. Die im Buch vorgestellten Maler nutzten somit ihre Erfahrungen mit der natürlichen Umwelt für ihre Werke, folgten aber gleichzeitig den vorherrschenden Trends ihrer Zeit. Die vorgestellten Bildquellen können dementsprechend nur teilweise herangezogen werden, um den realen Zustand des Waldes in der Frühen Neuzeit zu rekonstruieren. Hilfreicher wäre hier die Verbindung zu den archivalisch überlieferten Forstbeschreibungen.¹

In von Anette Baumann vorgestellten Augenscheinkarten, die in Rechtsfällen des Reichskammergerichts Argumentationsgrundlage waren, werden Bäume dann auch eher stereotyp dargestellt (S. 180), auch wenn Herstellung und Präsentation der Karten ein sehr wichtiger Bestandteil der Prozesse war. Ein knapp sieben Meter langer Grenzplan des Zonien-Waldes (Zoniënwood) bei Brüssel von circa 1530 gibt – wie Nils Büttner zeigt – den Wald ebenfalls vorwiegend summarisch wieder (S. 169). Gleichzeitig lassen Bildelemente eines Kupferstichs des 16. Jh.s, nämlich „eine zwischen den Bäumen des lichten Waldes über die Teiche schauende Rückenfigur“, eine ästhetische Wertschätzung des Waldes erkennen (S. 157). Karten des 16. Jh.s, die das Herzogtum Württemberg mit seinen Siedlungen, Wäldern und Flüssen darstellen, zieht Sabine Holtz heran, um für diese Zeit Waldarmut zu konstatieren (S. 214), nachdem Forstordnungen in diesem Territorium bereits Ende des 15. Jh.s die bäuerlichen Nutzungsrechte eingeschränkt hatten. Pierre Vaisse betont mit Bezug auf Albrecht Altdorfer die Rolle von Bäumen und Felsen als Elemente der Raumgestaltung im Kunstwerk. Der Maler folgte dabei offenbar vorwiegend venezianischen Vorbildern (S. 77) und bezog sich nicht, wie in der kunstgeschichtlichen Forschung, die sich hier u. a. auf ideologisch geprägte Texte der NS-Zeit bezieht, vielfach angenommen auf Tacitus' *Germania* in der Tradierung von Konrad Celtis (1459–1508).

Über die Künste hinaus und in die sozioökonomischen Realitäten hinein wirkten die frühneuzeitlichen, herrschaftlichen Inszenierungen vom Wald. Astrid Zenkert zeichnet diese Verknüpfung anhand der gartenarchitektonisch höchst überlegt gestalteten mediceischen Gärten von Castello und Pratolino in der Toskana nach, die in der zweiten Hälfte des 16. Jh.s errichtet wurden. Überzeugend zeigt sie, wie die Gärten im verkleinerten Maßstab Beherrschung und Regulierung von Natur am Beispiel von Wald und Wasser repräsentierten und damit zum Abbild eines idealen Staats wurden. So umgibt ein schützender Wald im Garten von Castello eine Bronzeskulptur der Fiorenza (S. 227). Parallel zur Errichtung der Gärten verbot Herzog Cosimo I. (1519–1574) seinen Untertanen allerdings traditionelle Formen der Waldnutzung, wobei das Argument der inszenierten Gartenwälder der einfachen Bevölkerung gegenüber nur sehr selten in der Praxis eingesetzt wurde: Anwohner durften nur einmal im Jahr den Garten von Pratolino betreten (S. 247). Einen ähnlichen Kontrast rekonstruiert Helena Langwitz anhand der Repräsentationen des Waldes im kurpfälzischen Musiktheater des 18. Jh.s in Schwetzingen. Während die Nutzungsrechte der Bevölkerung hier ebenfalls eingeschränkt wurden, erhielt der Wald als Teil der Bühnendarstellung dramatische Funktionen als Ort des Schutzes, des Schreckens, der Idylle, des Abenteuers und der Jagd. Es erscheint

bei den häufig italienischen Inszenierungen eine „typische ambivalente Haltung gegenüber Wäldern, die als ständiger Aufenthaltsort abgelehnt werden, als Sehnsuchtsort jedoch erhalten bleiben“ (S. 281) – eine sehr modern erscheinende Sichtweise.

Mit seinem fächerübergreifenden Ansatz, der eine Grundbedingung für funktionierende umwelthistorische Forschung darstellt, und seiner hochwertigen Gestaltung der Abbildungen eignet sich der von der Fritz-Thyssen-Stiftung geförderte Band sowohl für einen Einstieg in die historische Beschäftigung mit dem Wald, als auch für eine Horizonsweiterung mit Bezug auf die Verbindungen zwischen gestalteter Natur und Herrschaft, Künstlerbiografien und ihren Werken sowie der Aussagekraft von entsprechenden Bildquellen der Frühen Neuzeit.

- 1 Vgl. beispielsweise Peter-Michael Steinsiek: Der Wald zwischen Harz und Aller in der Frühen Neuzeit (1550–1800), Appelhans, Braunschweig 2021.

ANSGAR SCHANBACHER
Göttingen

VSWG 112, 2025/2, 256–258 (CC-BY 4.0)

Rolf-Jürgen Gleitsmann / Rolf-Ulrich Kunze / Günther Oetzel

Moderne Technikgeschichte. Eine Einführung in ihre Geschichte, Theorien, Methoden und aktuellen Forschungsfelder

UVK Verlag, München 2022, 486 S., 47,00 €.

Die „Moderne Technikgeschichte“ ist die überarbeitete und erweiterte Fassung des 2009 erstmals erschienenen Lehrbuchs „Technikgeschichte“, das von demselben Autorentrio verfasst worden war. Der Umfang hat sich erheblich von rund 330 auf fast 490 Seiten erweitert, wobei die thematische Einteilung weitgehend gleichgeblieben ist, aber eine veränderte Reihenfolge der Kapitel aufweist. Weggefallen sind die Kurzportraits ausgewählter Technikhistoriker, dafür schließt der Band nun mit einem Ausblick auf die derzeitige Lage sowie die Potentiale des Fachs.

Im Vorwort betont Rolf-Jürgen Gleitsmann, dass sich das Lehrbuch nicht nur an ein engeres technikhistorisches Fachpublikum wendet, sondern auch an Studierende der Geschichts-, Sozial- und Ingenieurwissenschaften. Die Überarbeitung der Neuauflage sei nötig geworden, da sich nicht nur das Fach selbst, sondern auch der gesellschaftliche Kontext (Stichworte: Atomausstieg, Klimawandel usw.), zu dem sich die Technikgeschichte als akademische Disziplin verhalten müsse, in den vergangenen 15 Jahren stark gewandelt haben.

Die in erster Linie sprachlich überarbeitete, kurze Einleitung geht den Fragen nach, was Technikgeschichte eigentlich ist, wie sich das grundlegende Verhältnis von Mensch und Technik darstellt, und ob die Technikgeschichte nicht eigentlich eine Geschichte der Menschheit ist, da Technik für den Menschen bzw. menschliche Gesellschaften konstitutiv sei. Der Fokus auf die Technik würde die Ausrichtung der klassischen Geschichtswissenschaft, die sich vornehmlich für Politikgeschichte interessiere, nicht nur ergänzen, sondern vielmehr in Frage stellen.

Das erste Kapitel schildert auf rund 120 Seiten „500 Jahre Technikgeschichte“ mit dem Schwerpunkt auf den deutschsprachigen Bereich. Los geht es mit den Erfindergeschichten des 15. Jh.s. Dieses erste Unterkapitel zeigt sofort eine der Stärken des Buches: nämlich kapitelweise Zusammenfassungen, die in gut gegliederten Listen die wichtigsten Punkte noch einmal wiederholen. Dies mag für die Leser teils redundant wirken, unterstreicht aber den Charakter als Lehrbuch, das konzise Informationen vermitteln möchte. Die folgenden Unterkapitel gehen die weiteren Perioden durch, von der Wende um 1800 hin zu einem praktischen Lernen aus der Technikgeschichte für zukünftige technische Entwicklungen, über die internalistische Geschichtsschreibung des frühen 20. Jh.s, zur modernen Technikgeschichte nach 1945, mit einem ausführlichen Blick auf die Technikgeschichte in der DDR. Die moderne deutschsprachige Technikgeschichte etablierte sich für die Autoren mit den Beiträgen von Albrecht Timm, Karl-Heinz Ludwig, Wolfhard Weber und Ulrich Troitzsch. Warum ein 2022 erschienenes Lehrbuch, das ja dezidiert Orientierungswissen für Studierende vermitteln möchte, die Geschichte des Faches damit abschließt und Entwicklungen nach 1990 weitgehend ausblendet, ist wenig verständlich. Zumal, und das ist eine der größten Schwächen des Buches, die folgenden Kapitel auch ihre Schwerpunkte meist auf die Diskussionen und Entwicklungen der 1970er bis 1990er Jahre legen, neuere Entwicklungen aber nur stiefmütterlich behandeln. Dies gilt nicht nur für den Text selbst, sondern auch für die am Ende der Kapitel aufgeführten Literaturhinweise, die nur unwesentlich um Werke, die nach Erscheinen der Erstausgabe publiziert worden sind, ergänzt wurden.

So erschöpfen sich die beiden folgenden Kapitel über „Definitionen, Gegenstand, Methoden sowie Theorien“ und „Technikhistorische Interpretationsansätze“ weitgehend in einer gut geschriebenen und übersichtlich gegliederten Schilderung der Theorie- und Methodendebatten der 1970er bis 1990er Jahre. Das erstgenannte Kapitel stellt Günther Ropohls dreidimensionalen Technikbegriff, Theorien des technischen Wandels und deterministische wie sozialkonstruktivistische Theorien vor. Das zweitgenannte Kapitel schildert die sozialhistorische Wende der Technikgeschichte und präsentiert neue Paradigmen wie Prozesse, Gender oder Mentalität. Das Ganze liest sich aber wie eine erweiterte Geschichte der deutschsprachigen Technikgeschichte. Während die Beiträge wichtiger Autoren wie Joachim Radkau, Karin Hausen, Reinhard Rürup, Ulrich Troitzsch oder Gabriele Wohlauf ausführlich gewürdigt werden, kommen neuere Entwicklungen und Autoren kaum vor. Als jüngste Entwicklung wird der „cultural turn“ vorgestellt, wobei Martina Heßlers Einführung in die „Kulturgeschichte der Technik“ deutlich kritisiert wird, so fehle es ihr u. a. an der Verortung in der eigenen Fachgeschichte. Daneben scheint das Fach aber in seiner methodisch-theoretischen Entwicklung stehengeblieben zu sein. Hinweise etwa auf den „infrastructural turn“, die „technology-in-use“ oder die Versprechungen und Herausforderungen einer transnationalen Technikgeschichte, die in den vergangenen 20 Jahren wichtige Impulse geliefert haben, sucht man vergeblich. Letztgenannte tauchen auch auf den zehn Seiten, die der Technikgeschichte seit den 2000er Jahren gewidmet sind, nicht auf.

Auch das mit 120 Seiten umfangreiche Kapitel „Technotopgeschichten“, ein von Ropohl geprägter Begriff, diskutiert vornehmlich ältere Themen und Debatten, die durchaus weiterhin aktuell sind, wie verschiedene Energieregime und den Weg in das fossile Zeitalter. Warum aber in diesen Unterkapiteln das Wort Anthropozän fehlt, ebenso wie der diesbezüglich einflussreiche, 2016 in der NTM erschienene Aufsatz von Helmuth Trischler, immerhin einer der meistgelesenen in der NTM Onlineausgabe, ist nicht verständlich. Genauso fehlt bei der Diskussion der Konsumgesellschaft

der Hinweis auf die 2019 erschienene „Kleine Geschichte der Wegwerfgesellschaft“ von Wolfgang König. Weiter erfahren die Leser sehr viel über die Nachhaltigkeit der Siegerländer Montanindustrie, aber aktuelle Themen wie Reparieren, Recyceln, Wegwerfen oder das Verschwinden bzw. die Persistenz der Technik sucht man vergebens. Die Verbindungen zwischen Technik- und Umweltgeschichte werden geschildert, aber ein Hinweis auf entsprechende Einführungsliteratur wie die 2021 erschienene „Umweltgeschichte“ von Patrick Kupper fehlt ebenso. Im Kapitel „Orte der Technikgeschichte“ wird wiederum das Themenfeld der Industriearchäologie vorgestellt, aber weder der Studienort Freiberg noch die diesbezüglichen Leistungen von Helmuth Albrecht werden erwähnt. Das Weglassen dieser neuen Themen und Literatur macht es potenziellen Lesern unnötig schwer, durch die Lektüre des Lehrbuchs eigenständig Anschluss an aktuelle Entwicklungen herzustellen.

Der Band schließt mit einer knappen Diskussion der derzeitigen Situation wie der Potentiale der Technikgeschichte. Auch hier dominieren die 1970er bis 1990er Jahre, während neuere Entwicklungen nur anhand eines Berichts zur Jahrestagung der GTG 2017 angedeutet werden. Als offene Frage bleibt stehen, ob die Technikgeschichte an den gesellschaftlichen Diskursen über Technikzukünfte partizipieren kann oder muss.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die „Moderne Technikgeschichte“ etliche Vorzüge eines Lehrbuchs erfüllt – hier sind die zusammenfassenden Lernhilfen zu erwähnen – und Studierenden eine gute und umfangreiche Übersicht über die Geschichte der deutschsprachigen Technikgeschichte bietet. Die vorliegende, überarbeitete und erweiterte Ausgabe lässt aber zu viele Entwicklungen der vergangenen zwei Jahrzehnte unberücksichtigt, um Einsteigern in das Fach ausreichend Orientierung zu bieten. Dazu fehlt es vor allem auch an Literaturhinweisen auf Publikationen nach der Jahrtausendwende und insbesondere der vergangenen 15 Jahre. Schließlich wäre ein gründlicheres Lektorat wünschenswert gewesen. So finden sich z. B. im Sachregister vier Einträge zu Akoš Paulinyi – in vier Schreibweisen –, aber im Personenregister nur ein Eintrag mit einem Seitenhinweis. Auch sind bei der Aktualisierung einige Dinge durcheinandergeraten: So werden heutige Leser eine „Gesellschaft für die Geschichte der Medizin, Naturwissenschaft und Technik“ vergeblich suchen, während zukünftige Studierende wohl nicht mit dem Nachrichtenblatt der DGGMNT, sondern mit der mittlerweile von der GWMT herausgegebenen Zeitschrift NTM werden arbeiten müssen.

STEFAN KREBS
Esch-Belval

VSWG 112, 2025/2, 259–260 (CC-BY 4.0)

Laura Herr unter Mitarbeit von Yi Liu

„Den Kopf oben behalten“ – der Bankier Eugen Gutmann (1840–1925)

(Publikationen der Eugen-Gutmann-Gesellschaft 16), Edition Henrich,
Frankfurt am Main 2023, 200 S., 18,00 €.

Die Dresdner Bank gehörte mehr als 100 Jahre lang zu den herausragenden Finanzintermediären Deutschlands. Hervorgegangen aus einer sächsischen Regionalbank, entwickelte sie sich während des Deutschen Kaiserreiches zu einer der wichtigsten deutschen Groß- und Universalbanken. Vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs belegte sie den zweiten Platz im Ranking der großen deutschen privaten Kreditinstitute, einen Platz, den sie trotz aller Rückschläge und Krisen bis zum Jahrtausendwechsel verteidigen konnte. Die Finanz- und Bankenkrise der Jahre 2008 bis 2012 offenbarte allerdings die großen Probleme des Instituts, ebenso gravierende Fehleinschätzungen des Managements mit Blick auf die geschäftliche Ausrichtung und Expansion. Die Dresdner Bank erwies sich als nicht mehr wettbewerbsfähig und musste ihr Geschäft einstellen. Sie wurde schließlich auf Druck der Politik mit ihrer Rivalin, der Commerzbank, zwangsfusioniert.

Unstrittig ist, dass der Aufstieg des Instituts von einer eher bescheidenen sächsischen Regionalbank zu einem der führenden Finanzintermediäre in Deutschland in erster Linie mit dem Namen Eugen Gutmann verbunden ist. Dieser initiierte in seiner Funktion als Vorstandsvorsitzender des Instituts wichtige betriebsorganisatorische Innovationen und Maßnahmen, die dazu führten, dass die Dresdner Bank während des Deutschen Kaiserreiches zu einem der wichtigsten Finanzintermediäre am Finanzplatz Berlin wurde. Daher ist es mehr als gerechtfertigt, dass sich Laura Herr und Yi Liu in ihrer Studie eingehend mit dem Lebenswerk von Eugen Gutmann beschäftigen. Dabei stehen nicht nur seine Leistungen als Bankier im Fokus, sondern auch sein Habitus und seine Positionierung im Berliner Wirtschaftsbürgertum des Kaiserreiches.

Im ersten größeren Abschnitt ihrer Studie verfolgt Laura Herr die Spuren der modernen Biographie, indem sie Herkunft, Sozialisation, Heirats- und Verkehrskreise sowie die Ausbildung Gutmanns genauer in den Blick nimmt. Doch beschränkt sie sich keineswegs auf diese Kriterien, um die erste Zeitspanne in seinem Leben zu untersuchen. Vielmehr fokussiert sie auch auf die Probleme und Schwierigkeiten, mit denen sich die Juden in der sächsischen Residenzstadt Dresden konfrontiert sahen, wenn sie ihre Emanzipation und ihre soziale Eingliederung in die Gesellschaft der Metropole an der Elbe anstrebten.

Der zweite große Abschnitt der vorliegenden Studie behandelt schließlich die Rolle Gutmanns als treibende Kraft und maßgeblicher Entscheidungsträger in der Dresdner Bank. Herr zeichnet dabei zum einen den Aufstieg des Instituts von einer sächsischen Regionalbank hin zu einer der führenden deutschen Großbanken während des Kaiserreiches nach, zum anderen die Verdienste Gutmanns, die diesen Aufstieg ermöglichten. Die einzelnen Schritte auf diesem Weg sind seit längerem bekannt, doch kann Herr auf eine Fülle neuer Archivalien aus dem Historischen Archiv der Commerzbank sowie der Historischen Gesellschaft der Deutschen Bank zurückgreifen. Ihre Darstellung wird dadurch wissenschaftlich untermauert und plausibel, präsentiert aber auch neue Einblicke in die Tätigkeit Gutmanns bei der Dresdner Bank. Unstrittig ist, dass ohne dessen Wirken

und tatkräftigen Engagement das Institut niemals zu einer der führenden Adressen in der deutschen Finanzwelt während des Kaiserreiches aufgestiegen wäre.

Dieser Aufstieg war jedoch keineswegs eine permanente *success story*, wie Yi Liu im dritten Abschnitt des vorliegenden Buches verdeutlicht. Sie zeichnet die Misserfolge nach, mit denen Gutmann und die Dresdner Bank bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs zu kämpfen hatten, etwa die schwere Wirtschafts- und Finanzkrise des Jahres 1901, die fast zum Zusammenbruch der Dresdner Bank geführt hatte, aber auch die schließlich gescheiterte Verbindung mit dem A. Schaaffhausen'schen Bankverein in Köln oder etwa die Hibernia Affäre, als die Dresdner Bank versuchte, für den preußischen Bergfiskus die Kapitalmehrheit der Bergwerksgesellschaft Hibernia zu erwerben, dabei jedoch scheiterte.

Der fünfte Abschnitt des Buches behandelt zum einen die Figur Gutmanns in seiner Funktion als Leiter einer modernen Großbank, zum anderen seine Heirats- und Verkehrskreise sowie sein Engagement für die Kunst. Hier steht also explizit Gutmann als Mitglied der wirtschaftsbürgerlichen Elite im Vordergrund, vor allem in der Stadtgesellschaft Berlins. Dabei wird deutlich, dass sein Erfolg als Bankier, verbunden mit seinem stetig wachsenden Vermögen, Gutmanns persönlichen Aufstieg in die obersten Ränge der deutschen Finanzoligarchie entscheidend beförderte. Diese Entwicklung koinzidiert mit der bei anderen prominenten Bankiers des Kaiserreiches, etwa bei Carl und Hans Fürstenberg von der Berliner Handelsgesellschaft, einer der großen Konkurrentinnen der Dresdner Bank im Industriefinanzierungsgeschäft.

Nicht nur die Mitglieder der Finanzelite, sondern auch andere prominente Repräsentanten des Wirtschaftsbürgertums sahen sich mit einem mehr oder weniger starken Verlust von lange Zeit geltenden Verhaltensmustern und ihrem Wertekodex konfrontiert, zeitweilig sogar mit dem Verlust ihre Stellung in der Gesellschaft, beides hervorgerufen durch den Ersten Weltkrieg mit seinen Folgen, vor allem der Nachkriegsinflation, wie die beiden Autorinnen an der Person Eugen Gutmanns zeigen können. Auch Gutmann hatte damit zu kämpfen, dass seine Erfahrungen und seine Entscheidungsmatrix vor dem Hintergrund eines von 1914 bis 1923 enorm an Dynamik gewinnenden Währungsverfalls zunehmend an Bedeutung verloren. Hinzu traten die Schwierigkeiten, neue Orientierungsmuster im gesellschaftlichen System der ersten deutschen Demokratie nach Ende des Ersten Weltkriegs zu finden. Gutmann war damit kein Einzelfall, im Gegenteil. Auch andere prominente Bankiers, etwa Carl Fürstenberg, taten sich schwer, sich in der neuen politischen Ordnung zurecht zu finden, sowie die wahren Hintergründe und Ursachen des Währungsverfalls in Deutschland zu durchschauen. Verständlich, dass sich Gutmann seit Beginn der 1920er Jahre zunehmend ins Privatleben zurückzog und sich vor allem als Kunstmäzen betätigte.

Im Ergebnis legen die beiden Autorinnen eine detaillierte Darstellung zum Lebenswerk eines prominenten Bankiers des Deutschen Kaiserreiches vor. Sie leisten damit einen Beitrag, Forschungsdesiderate zur Geschichte der Kreditwirtschaft in dieser Zeit zu verringern, aber auch neue Einblicke in die Lebenswelt eines wichtigen Mitglieds der deutschen Hochfinanz zu generieren. Dass sie dabei auf eine große Zahl neuer Quellen zurückgreifen können, verleiht ihrer Studie weitere wissenschaftliche Dignität.

HARALD WIXFORTH
Bielefeld

VSWG 112, 2025/2, 261–263 (CC-BY 4.0)

Michael Wetzel

Graf Detlev von Einsiedel (1773–1861). Sächsischer Staatsmann, Unternehmer und Exponent der Erweckungsbewegung zwischen Alter Welt und bürgerlicher Moderne

(Schriften zur sächsischen Geschichte und Volkskunde 70), Leipziger Universitätsverlag, Leipzig 2023, 393 S. (6 Abb.), 55,00 €.

Graf Detlev von Einsiedel personifiziert wie kein anderer die sächsische Restaurationsperiode 1815–1830, die schließlich in die Revolution von 1830/31 mündete. Hatte König Friedrich August I. (1750–1827) im vorkonstitutionellen Sachsen die entscheidende Machtposition inne und regierte aktiv bei letzter Entscheidungsgewalt, so war es doch der ‚sächsische Metternich‘ Einsiedel, der den Behördenapparat unter seine Kontrolle brachte, die politische Mitgestaltung der Landstände auf Kosten der Exekutive entscheidend schwächte und es schaffte, den Zugang zum König weitgehend persönlich zu kontrollieren. Ohne Einsiedel traf der König keine Entscheidung, auch wenn er den Vorschlägen Einsiedels nicht immer folgte. Gleichzeitig war Einsiedel bemüht, seinem Herrn, und diese Formulierung trifft das Selbstverständnis des Kabinettsministers, jeden politischen Wunsch zu erfüllen. Das Duumvirat von König und Kabinettsminister – letzterer gleichzeitig zuständig für die Innen- und Außenpolitik – verfolgte unbeirrt ein Ziel: die Abwehr wirklich aller konstitutionellen und liberalen Staatsreformen wenn nicht jedweder Änderung des im Ancien Régime wurzelnden institutionellen Rahmens von Staat und Wirtschaft. Die sächsische Reaktion auf die Französische Revolution war, alles bis ins kleinste Detail beim Alten zu belassen, es sei denn, es ergab sich die Möglichkeit, spätabolutistische Elemente zugunsten der ‚Zwei-Männer-Herrschaft‘ auszubauen. Tatsächlich war Metternich dem Grafen Einsiedel noch nicht konsequent genug in der Durchsetzung der sogenannten Restauration bzw. in seinem Bemühen, die vorrevolutionäre Ordnung soweit wie möglich wiederherzustellen.

Somit ergibt sich eine für gängige (institutionen-) ökonomische, aber auch geschichtswissenschaftliche Theorien zur Industrialisierung und des mit ihm verbundenen modernen Wachstums kaum zu erklärende Konstellation. Die gemessen an der strukturellen Transformation von einer Agrar- zu einer Industriewirtschaft modernste Region Deutschlands bildete gleichzeitig ein Zentrum der politischen Restauration bzw. des reformerischen Stillstandes. Das Gesicht der Restauration im politischen Tagesgeschäft war dabei Einsiedel und nicht der König, weswegen auch von einer Ära Einsiedel gesprochen wird. Gegen die Mehrheit nicht nur der Bevölkerung, sondern auch der Exekutive bzw. immer größerer Teile der ‚politischen Klasse‘ (Stichwort Adels- und Beamtenliberalismus) wurde jede Agrar-, Justiz-, Gewerbe- und vereinheitlichende Staatsreform trotz dringendem Handlungsbedarf blockiert. Mit der Konsequenz, dass Einsiedel am Ende komplett isoliert und sein Rücktritt 1830 unvermeidlich war.

Gleichzeitig entfaltete, unabhängig von systemischen politischen Blockaden, die Frühindustrialisierung in Sachsen eine ungebrochene Dynamik. Zentraler Akteur auf Unternehmenseite war dabei als einer der reichsten Menschen Sachsens Einsiedel mit Schwerpunkt in der Metallindustrie. Es waren die Eisenwerke und weitere diversifizierte industrielle Aktivitäten, die den Hauptteil der Einnahmen des alten sächsischen Adelsgeschlechts der von Einsiedels unter umsichtiger Führung von Detlev Graf von Einsiedel ausmachten, und nicht mehr die zahlreichen Rittergüter.

Einsiedel leitete als naturwissenschaftlich versierter, allen technischen und betrieblich-organisatorischen Neuerungen gegenüber aufgeschlossener und experimentierfreudiger Unternehmer die gewerblichen Aktivitäten der familieneigenen Industriebetriebe erfolgreich mit fester Hand. Keineswegs beschränkte er sich darauf, einfach Profite abzuschöpfen. Detlev Graf von Einsiedel verkörperte als Unternehmer vielmehr geradezu in Reinform die protestantische Ethik.

Das verbindende Glied von politischer Reaktion und innovativem Unternehmertum bildete Einsiedels Pietismus, der ihn auch dazu trieb, in der pietistischen Bewegung Sachsens organisatorische Führungspositionen zu übernehmen, sei es in der Bibelgesellschaft, der Schaffung theologisch ausgerichteter pädagogischer Ausbildungsstätten oder in der Förderung der Mission, um nur einige Beispiele zu nennen. Diese in jedem der drei Bereiche schon für sich fordernde politische, unternehmerische und religiös-organisatorische Führungsarbeit leistete er dabei von 1815 bis 1830 zeitgleich. Schon Zeitgenossen unterstellten hier auch eine gewisse Kontrollsucht.

Alle diese Zusammenhänge arbeitet Michael Wetzel quellengesättigt in seiner sehr gut geschriebenen Biographie heraus, die seine Habilitationsschrift darstellt. Wetzel ist dabei sehr um Verständnis für Einsiedel bemüht, doch heißt dies nicht, dass er die Schwächen und das Problematische an Einsiedels Denken und Handeln unter den Tisch kehrt. Vieles an Kritik hätte man aber auch im wissenschaftlichen Kontext durchaus expliziter formulieren können. Zum Beispiel kann man Einsiedels politisches Denken durchaus im wahrsten Sinne des Wortes als hoffnungslos destruktiv charakterisieren, ohne dass dieser Befund durch umsichtiges und zukunftsweisendes Unternehmertum widerlegt wird, wie Wetzel postuliert (S. 310). Tatsächlich war Einsiedel nicht nur aus weltanschaulichen Gründen, sondern schlichtweg wohl auch intellektuell nicht in der Lage eine lebensfähige konservative politische Alternative zum zeitgenössischen Liberalismus zu formulieren, die den Reformbedarf zur Kenntnis genommen, aber im eigenen Interesse gestaltet hätte. Kreatives politisches und unternehmerisches Denken sind auch heute noch etwas sehr Verschiedenes.

Einsiedel sah durchaus, dass die Zeiten sich seit der Französischen Revolution grundlegend verändert hatten und er in Sachsen zusehends isoliert war, aber er reagierte auf den aus seiner Sicht sündigen ‚Zeitgeist‘ einfach mit Realitäts- und in gewisser Weise Politikverweigerung, um sich freizuhalten von sündhaftem Handeln bzw. Ungehorsam gegen die göttliche Ordnung. Nicht einmal zu einem Rücktritt in Ehren, als er noch möglich war, konnte er sich durchringen, wenn schon ein Kompromiss mit den immer mächtiger werdenden Reformkräften für ihn ausgeschlossen war. In dieser religiös motivierten, wenn nicht überhöhten Beschränktheit und Ideenlosigkeit Einsiedels manifestierte sich ein eklatantes politisches Versagen, das so nicht zwingend war, aber auch keine sächsische Besonderheit darstellte.

Gleichzeitig übertrug Einsiedel sein vom Pietismus geprägtes, streng patriarchalisch-hierarchisches Weltbild auf seine Unternehmen, nur dass er hier aus seiner Sicht der König war, der von seinen Untergebenen unbedingten Gehorsam verlangen durfte und musste. So konnte es kommen, wie Wetzel schreibt, dass Einsiedels Wirtschaftspolitik zögerlich und unkoordiniert war (S. 201). Sie war de facto sklavisch ausgerichtet auf die Wirtschaftsordnung des vorindustriellen und vorrevolutionären Spätabsolutismus bei gleichzeitiger Innovationsfreude sowie strikter Profit- und Wettbewerbsorientierung im Rahmen der eigenen Unternehmen. Einsiedel war als Industrie- und Agrarunternehmer erfolgreich, gerade weil er seine im zeitgenössischen Vergleich großen Unternehmen aktiv gestaltete. Dass seine im ungebremsten Wettbewerb stehenden modernen Eisenwerke die alte Ordnung früher oder später sprengen mussten, hat er nicht wahrgenommen.

Einsiedel trug entscheidend dazu bei, dass von allen deutschen Staaten nur Sachsen bis 1830 zeitgleich frühindustrielle Führungsregion und strikter Reformverweigerer war. Wieso diese frappierende ‚Gleichzeitigkeit des Ungleichzeitigen‘ aber kaum ein Problem für den Übergang der gesamten sächsischen Wirtschaft zum modernen Wachstum darstellte, bleibt eine weiterhin offene Forschungsfrage. Eine Beschäftigung mit Einsiedel kann hier einen Beitrag zur Klärung leisten. Die Dreiteilung der Biographie in das politische, unternehmerische und religiöse Denken und Handeln Einsiedels ist auch aus dieser Sicht sinnvoll und erkenntnisfördernd, gerade was die Einbettung dieser Persönlichkeit in den historischen Kontext angeht.

Niemand, der über Einsiedel oder die Ära Einsiedel 1815–1830 in Sachsen arbeitet, wird an der Biographie von Wetzel vorbeikommen, auch wenn man nicht alle Urteile des Autors teilt. Die Lektüre lohnt in jedem Fall. Das vorliegende Buch stellt einen wichtigen Beitrag zur sächsischen Landesgeschichte im Kontext der Frühindustrialisierung dar.

MICHAEL KOPSIDIS
Halle (Saale)

B. Allgemeine Sozial- und Wirtschaftsgeschichte

VSWG 112, 2025/2, 263–265 (CC-BY 4.0)

Andreas Rentz

Der „Geldjude“. Antijüdische ökonomische Stereotype im mittelalterlichen Deutschland bis zur Großen Pest

(Europäisch-jüdische Studien 75), De Gruyter, Berlin 2024, 619 S., 129,95 €.

Das Wort „Geldjude“ ist erst seit der Mitte des 18. Jh.s belegt. Rentz bezeichnet das Stereotyp des wuchernden, gierigen, reichen Juden als „Geldjudendiskurs“. Er fragt danach, unter welchen gesellschaftlichen Bedingungen und Kontexten im Mittelalter ökonomische Stereotype gegen Juden entstanden sind, wie sie sich über einen längeren Zeitraum entwickelten und welche unterschiedlichen sozialen Funktionen sie hatten. Das Untersuchungsgebiet ist das Deutsche Reich (ohne Italien), der Zeitraum reicht vom 12. Jh. bis zur Pest 1348–1350 (1353). Zwar erscheint das Stereotyp bereits in der Spätantike, im deutschen Gebiet taucht es jedoch erst im 12. Jh. auf. Die Zahl der untersuchten Texte steigt von 16 im 12. Jh. auf 40 im 13. Jh. und auf 46 in der ersten Hälfte des 14. Jh.s. Sie bilden ein sehr umfangreiches Quellenkorpus für diskurssemantische Analysen mit sozial- und kulturgeschichtlichem Erkenntnisinteresse.

Aus dem Schwerpunkt der geographischen Herkunft der Texte aus Schwaben, Bayern, Österreich, Steiermark, Böhmen und Franken – abseits der Zentren jüdischen Lebens der Rheinlande – schließt Rentz, dass reales jüdisches Leben und reale jüdische Geldleihe mit der Entstehung und Reproduktion der ökonomischen Stereotype wenig bis nichts zu tun gehabt hätten. Da das stereotype Bild längst vor den kanonistischen Bestimmungen seit dem Vierten Laterankonzil etabliert gewesen sei, könne seine Entstehung auch nicht auf die Kanonistik zurückgeführt werden. Die

Wucherpolemik setze mit den Anfängen der „Kommerziellen Revolution“ ein und folge deren Entwicklung. Diese wird im Folgenden als Letztbegründung auch für den Wandel des „Geldjudendiskurses“ immer wieder genannt. Rentz betont dabei vor allem die Ausweitung der Geldwirtschaft, die Kommerzialisierung persönlicher Abhängigkeiten und den Aufschwung des Städtewesens, unter Verkürzung um den mediterranen Fernhandel und seine Institutionen, die für Robert Lopez und seine Nachfolger für den Begriff völlig zentral waren und sind.

Die frühen Texte enthalten keine Bezüge zu realen Juden und keine Hetze gegen sie, sondern sie richten sich mit der Dichotomie zwischen jüdischem Materialismus und christlicher Weltabgewandtheit in didaktischer Absicht allein an die Christen. Den Wandel der Wurzelsünde von adliggeritterlichem Hochmut zur allgemeinen Gier, *superbia* zu *avaritia* als *radix omnium malorum*, den insbesondere Lester Little schon 1971 mit dem wirtschaftlich-sozialen Umbruch der Kommerziellen Revolution verbunden hatte, fasst Rentz sehr scharf.

Zu einem Zeitpunkt, da die Kommerzielle Revolution gerade erst anbrach, sei *avaritia* bzw. *cupiditas*, also Gier und Habsucht, erst eine Sünde unter mehreren gewesen. Im Spätmittelalter galt dann die Gier als die schlimmste aller Sünden. Jüdische Gier wird schon in den frühen Texten in mehreren Zusammenhängen, vor allem mit dem Gottesmord, thematisiert. Da Jesus die Erwartung der Juden, der echte Messias werde ihnen Gold und Silber zusammenraffen, enttäuschte, kreuzigten sie ihn. Der gierige jüdische Wucherer begegnet schon Mitte des 12. Jh.s, aber er dient nur dazu, die fleischliche und weltliche Gesinnung der Juden im Kontrast zu den Christen darzustellen.

Auch gierige Christen werden als Juden bezeichnet. Rentz vermutet, durch Zuschreibung von Sünden wie der Gier an die Juden könnte das Stereotyp entstanden sein. Es gehe allein um Ermahnung der Christen zu nichtjüdischem Verhalten. Entscheidend verändert habe sich der Diskurs im Laufe des 13. Jh.s: wurde die Gier zuvor Heiden und Juden zugleich angelastet, blieben schließlich nur noch die Juden übrig. Dazu habe wohl die Identifikation des geldgierigen Judas mit den Juden beigetragen. Bei Zunahme der Geldwirtschaft sei der Judaslohn aktiviert worden, um sich im Rahmen eines christlich-moralischen Weltbildes mit Geld und Gier auseinanderzusetzen.

Der Einfluss der Kanonistik werde erst in der zweiten Hälfte des 13. Jh.s spürbar. Ein wesentlicher Entwicklungsschritt sei in höfischen Texten und an Laien gerichteten Mirakeln erkennbar. In Distanz zu theologischen Diskursen treten diesseitige statt jenseitsbezogene Anliegen. Die Funktion der Plausibilisierung hätten Ritualmord- und Hostienfrevelerzählungen, nach denen die reichen Juden durch Bestechung und Geld in den Besitz von Hostien und christlichen Kindern kommen. Diese Erzählungen wurden auf reale zeitgenössische Juden projiziert. Dies sei eine entscheidende Stufe der Eskalation, die im Rahmen der Wiederholung des Gottesmordes blieb. Im Testament Herzog Heinrichs III. von Brabant 1261 erscheint dann erstmals die Forderung nach Elimination der Juden und der Kawertschen durch Tötung oder Vertreibung allein aufgrund ihres Wuchers.

Nach 1350 trat ein einschneidender Funktionswandel des Geldjudendiskurses ein: Pogrome wurden mit dem Wucher erklärt, die Vertreibungen der Juden aus den Städten vorab mit dem Wucher begründet. Nach der These von Rentz setzte der Diskurs also im 12. Jh. als rein innerchristliche Didaxe ein, wobei Juden als bloße Projektionsfolie dienten, und führte über mehrere Stufen zur Hetze gegen die gegenwärtigen Juden, begleitet nun von Pogromen und Vertreibungen.

Die Fülle der bearbeiteten Quellen beeindruckt, die Kontextualisierungen bleiben indessen oft in der Vagheit des Schlagwortes der Kommerziellen Revolution. Auch bleibt die Frage, ob und wie die arbeitsökonomisch sich natürlich aufdrängende Einschränkung auf das Deutsche Reich ange-

sichts der übergreifenden Kommunikation, vor allem unter Theologen und Ordensangehörigen, die Ergebnisse beeinflusst haben könnte.

HANS-JÖRG GILOMEN
Zürich

VSWG 112, 2025/2, 265–267 (CC-BY 4.0)

Henning Türk

Energiesicherheit nach der Ölkrise. Die Internationale Energieagentur, 1974–1985

(Geschichte der Gegenwart 34), Wallstein Verlag, Göttingen 2023, 220 S., 32,00 €.

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine, der im Februar 2022 begann, hat das Thema der deutschen und europäischen Energiesicherheit schlagartig zu einem der zentralsten der Politik gemacht. Plötzlich schien es denkbar, dass im Winter die Gasspeicher leer, die Wohnungen kalt und die Industrieproduktion stark beeinträchtigt sein würden. Auch trieben die russischen Reduktionen bei der Lieferung von Erdöl und Gas die Energiepreise drastisch in die Höhe. Eine ähnliche Krisensituation hatten die westlichen Industriestaaten zuletzt in den 1970er Jahren erlebt, als im Gefolge der beiden Ölkrisen von 1973/74 und 1979/80 die Energieversorgung ebenfalls akut gefährdet und kostspielig geworden war. Mit dieser „Dekade der Energiepolitik“, die mit der ersten Ölkrise begann und Mitte der 1980er Jahre mit dem Verfall der Ölpreise endete, befasst sich der Historiker Henning Türk in seinem neuen Buch. Dabei konzentriert er sich auf die Internationale Energieagentur (IEA), die in der historischen Forschung bisher noch nicht eingehend untersucht worden ist (S. 16). Konkret geht es ihm darum, am Beispiel der IEA zu untersuchen, wie sich die Zusammenarbeit der Ölverbraucherländer im Jahrzehnt der Energiepolitik gestaltete (S. 17).

Türk beginnt seine Darstellung mit der Gründung der IEA (Kapitel 2). Diese lässt sich, so argumentiert der Autor nachvollziehbar, nur vor dem Hintergrund der ersten Ölkrise verstehen, die die Uneinigkeit der westlichen Staaten „in ihren wirtschaftlichen und außenpolitischen Reaktionen auf das selektive Embargo durch die arabischen Ölförderländer“ (S. 32) vor Augen führte. Es war US-Außenminister Henry Kissinger, der in dieser Situation die Initiative ergriff und im Februar 1974 eine Energiekonferenz in Washington einberief. Zunächst begegneten die Westeuropäer und Japaner der Gründung einer neuen Institution zur Koordination der Energiepolitik mit Skepsis, weil sie fürchteten, die OPEC könnte diesen Schritt als konfrontativ wahrnehmen. Letztlich war das amerikanische Versprechen, im Krisenfall ein internationales Zuteilungssystem zu aktivieren, das auch auf die bedeutende Erdölproduktion der USA zugreifen konnte, allerdings zu reizvoll. Mit Ausnahme Frankreichs traten die Westeuropäer der IEA ebenso bei wie Japan.

Das zweite Standbein der IEA neben dem Krisenmechanismus war die Formulierung einer langfristigen „Weg-vom-Öl-Strategie“ (S. 185), die die „vermeintliche Macht der OPEC zurückdrängen, den Ölpreis drücken und die Führungsrolle der USA in der westlichen Energiepolitik ausbauen“ sollte (S. 60). Gerade in den ersten Jahren der IEA, so zeigt Türk auf, appellierten die

Vereinigten Staaten erfolgreich an die Solidarität der Ölverbraucher (Kapitel 3), um die „Long Term Co-operation on Energy“ zu etablieren. Sie fungierten als Antreiber und drangen auch in den 1977 formulierten „Group Objectives and Principles for Energy Policy“ (Kapitel 4) auf konkrete Einsparungen bei den Ölimporten bis 1985. Dabei agierte die IEA als Institution, die einerseits durch ihre düsteren Prognosen einer kommenden Ölknappheit die Sparmaßnahmen legitimierte. Andererseits gab sie ihren Mitgliedern normative Empfehlungen mit auf den Weg, wie diese ihre Energieversorgung und ihren Energieverbrauch gestalten sollten. Eine zentrale Empfehlung, die Türk entgegen bisheriger Einschätzungen in der Forschung hervorhebt, war der verstärkte Rückgriff auf Kohle als Energieträger (Kapitel 5). Dabei spielte eine wichtige Rolle, dass sich frühere Annahmen über die verstärkte Nutzung der Kernenergie als zu optimistisch erwiesen hatten und die dadurch drohende Versorgungslücke nun mit fossilem Brennstoff geschlossen werden sollte.

Den Höhe- und Endpunkt der „Weg-vom-Öl-Strategie“ markierte die zweite Ölkrise (Kapitel 6), die 1979 durch die Revolution im Iran und dem damit einhergehenden Einbruch der Erdölexporte ausgelöst wurde. In dieser Situation erwies sich der Krisenmechanismus der IEA, der sich an dem Embargo von 1973/74 orientierte, als zu starr. Zwar beantragte Schweden die Auslösung des Ölkrisenmechanismus, da es einen Ölimportrückgang deutlich über dem festgelegten 7 %-Grenzwert zu verzeichnen hatte. Allerdings weigerte sich das IEA-Sekretariat (u. a. mit der Unterstützung der Bundesregierung) den Krisenfall auszurufen mit der Begründung, dass der Rückgang primär mit der schwedischen Deckelung der Preise für Ölprodukte zusammenhinge. Mit dem Regierungsantritt der Reagan-Administration im Januar 1981 änderte sich das Krisenmanagement der IEA dann grundlegend. Reagan wandte sich gegen die Festlegung von Einsparzielen, die seine Vorgänger vehement gefordert hatten, und setzte stattdessen auf die Ausweitung der strategischen Ölreserven, die nun zur Krisenbekämpfung dienen sollten.

Zwei weitere grundlegende Verschiebungen zeichneten sich darüber hinaus in den frühen 1980er Jahren ab. Erstens rückte der Ost-West-Konflikt mit dem Wiederaufflammen des Kalten Krieges im Jahr 1979 nun erstmals stärker ins Zentrum der Arbeit der IEA (Kapitel 7). Zuvor hatte der Nord-Süd-Konflikt eindeutig im Fokus der Organisation gestanden. Dabei ging es primär um das Erdgas, das Westeuropa als Teil der „Weg-vom-Öl-Strategie“ nun aus der Sowjetunion bezog und das den USA ein Dorn im Auge war. Mit Hilfe der IEA gelang es, den Streit zwischen den Verbündeten zeitnah beizulegen, auch wenn sich das Sekretariat dabei, wie Türk aufzeigt, eher ungeschickt anstellte. Die zweite Verschiebung betraf den Abschied der Energieagentur vom Interventionismus und die Hinwendung zur Doktrin des „freien Marktes“ (Kapitel 8). Diese ging einerseits auf die Übernahme der neoliberal orientierten Regierungen Thatcher und Reagan in Großbritannien und den USA zurück und andererseits auf den offensichtlichen Wegfall der Ursprungsmission der IEA. War diese als Institution zur Bekämpfung des Erdölmangels und der Abhängigkeit von den OPEC-Staaten geschaffen worden, war der Ölmarkt Mitte der 1980er Jahre von einem Überangebot geprägt und die Petroleumpreise im freien Fall. Staatliche Interventionen wirkten vor diesem Hintergrund anachronistisch. Helga Steeg, die neue Exekutivdirektorin der Energieagentur, die 1984 den langjährigen Leiter Ulf Lantzke ablöste, verkörperte den neuen Ansatz.

Henning Türks Studie ist eine Bereicherung für die Energiegeschichte wie für die internationale Geschichte. Mit seinem überzeugend argumentierenden und gut lesbaren Buch schließt er die Lücke, die das Fehlen einer Studie zur Geschichte der Internationalen Energieagentur als einem der zentralen Player der „Dekade der Energiepolitik“ bislang bedeutet hat.¹ Damit präzisiert er unser

Verständnis der westlichen Reaktionen auf die Herausforderungen der beiden Ölkrisen der 1970er Jahre beträchtlich. Er erhellt auch – und gerade mit Blick auf Europas Situation seit dem Beginn des Ukrainekrieges – einen entscheidenden Teil der „Vorgeschichte der Gegenwart“.²

Darüber hinaus gelingt es Türk mit seiner Arbeit wichtige Erkenntnisse für die internationale Geschichte, speziell die Geschichte internationaler Organisationen herauszuarbeiten. Das liegt vor allem daran, dass er in seiner Studie nicht allein die Perspektive der IEA (bzw. ihres Sekretariats) einnimmt, sondern den Blick parallel auch auf die BRD, Großbritannien und die USA richtet, um die Positionen zentraler Mitgliedsländer zu rekonstruieren. So gelingt es ihm an verschiedenen Beispielen aufzuzeigen, dass die Visionen in Bonn, Washington und Paris, dem Sitz der IEA, mitunter deutlich voneinander abwichen; dass die USA im Zweifel den größten Einfluss entfalten konnten; dass das Sekretariat nur teilweise in der Lage war, seine Ziele in den Mitgliedsländern durchzusetzen; und dass Regierungen die Empfehlungen der IEA mitunter auszunutzen versuchten, um innenpolitisch umstrittene Maßnahmen durchzusetzen. Letzteres war etwa der Fall, wenn das Auswärtige Amt sich durch klare Aussagen zur Kernenergie eine „positive Beeinflussung der öffentlichen Meinung“ (S. 85) in der Bundesrepublik erhoffte. Türk liefert damit auch Antworten auf die bislang kaum adressierte Frage, was die „quantitative Ausweitung internationaler Organisationen für das Regieren in den 1970er und 1980er Jahren“ (S. 18) bedeutete. Das gelingt ihm überzeugend, weil er – eine der größten Stärken der Arbeit – auf ein breites Fundament an Quellen zurückgreifen kann. Dazu zählen neben den erstmals ausgewerteten Akten der IEA selbst, vor allem die nationalen Überlieferungen aus Archiven in der Bundesrepublik und Großbritannien sowie veröffentlichte Quellen zu den Vereinigten Staaten. Hier liegt vielleicht eine der kleinen Unausgewogenheiten des Buches, denn die Corona-Epidemie verhinderte in den letztgenannten Ländern eine ebenso intensive Archivarbeit wie in Deutschland. Dessen unbenommen handelt es sich um ein wichtiges Buch zur Geschichte der Energie und der internationalen Beziehungen der 1970er und 1980er Jahre.

- 1 Es tritt damit an die Seite anderer wichtiger neuerer Studien zur Energiegeschichte in dieser Phase. Siehe etwa Graf, Rüdiger (2014): *Öl und Souveränität. Petroknowledge und Energiepolitik in den USA und Westeuropa in den 1970er Jahren*, Berlin/München/Boston; oder Garavini, Giuliano (2019): *The Rise and Fall of OPEC in the Twentieth Century*, Oxford.
- 2 Doering-Manteuffel, Anselm u. a. (Hg.) (2016): *Vorgeschichte der Gegenwart: Dimensionen des Strukturbruchs nach dem Boom*, Göttingen/Bristol.

JONAS KREIENBAUM
Berlin

C. Sozialgeschichte

VSWG 112, 2025/2, 268–270 (CC-BY 4.0)

Rüdiger Hachtmann

Vom Wilhelminismus zur Neuen Staatlichkeit des Nationalsozialismus.

Das Reichsarbeitsministerium 1918–1945

(Geschichte des Reichsarbeitsministeriums im Nationalsozialismus), 2 Bde., Wallstein Verlag, Göttingen 2023, 1512 S. (13 Abb.), 84,00 €.

Fünf unter der Ägide einer Unabhängigen Historikerkommission des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales erschienenen Bände zur „Geschichte des Reichsarbeitsministeriums im Nationalsozialismus“ wird nun ein abschließender sechster, von Rüdiger Hachtmann verfasster, für die Zeit zwischen 1918 und 1945 hinzugefügt. Dieser rundet das bisherige Bild über das Reichsarbeitsministerium facettenreich ab und revidiert zugleich einige der zuvor gewonnenen Erkenntnisse. Dem aus zwei opulenten Teilen bestehenden Band stellt Hachtmann neben Bemerkungen zum Forschungsstand eine Vielzahl an theoriegeleiteten Zugriffsmöglichkeiten voran. Dies, weil sich der Autor in den insgesamt 29, über eine Institutionengeschichte weit hinausgehenden Kapiteln aus einem reichhaltigen und multiperspektivischen Werkzeugkasten der historischen Analyse bedient. Je nach Erkenntnisinteresse wird also auf Methoden der biographischen und der Organisationsforschung, der Arbeits- und Sozial- sowie der Herrschaftsgeschichte zurückgegriffen.

Eine Herausforderung stellt dabei die schwerpunktmäßig behandelte NS-Zeit dar, die der Autor mit dem von ihm bereits früher entwickelten Konzept der „Neuen Staatlichkeit“ sowie der „Externalisierung von Staatlichkeit“ analytisch zu fassen versucht. Er tut das, ohne dass das durch die Anormalitäten der ersten Hälfte des 20. Jh.s unter Druck geratene formalisierte Verwaltungshandeln aus dem Fokus gerät. Allein hinsichtlich der Biographien der Ministerialbeamten wird neben Aspekten der Sozialisation und des Milieus auch zeittypischen Mentalitäten Rechnung getragen.

Dementsprechend widmen sich die vornehmlich chronologisch strukturierten Kapitel dem Aufbau, dem Personal und dem Etat des Reichsarbeitsministeriums; der „wilhelminischen Grundierung“ der Ministerialbürokratie, ihrem Erleben der Novemberrevolution, der Bewältigung von Kriegsfolgen, Inflation und „sozialstaatlicher Scheinstabilisierung“, um schließlich nach der Zeit der Präsidialkabinette und der Machtübergabe auf Anpassung und Selbstmobilisierung zu fokussieren. Für die NS-Zeit stehen dann Aspekte wie die Nazifizierung der Beamten, institutionelle Restrukturierungs- und Rationalisierungsmaßnahmen sowie Kompetenzkonflikte, aber auch die konkurrenzgetriebene Kooperation mit der Deutschen Arbeitsfront, innerministerielle ‚Interessengruppen‘ wie die „Stahlhelm-Clique“ sowie die Treuhänder der Arbeit als autoritäre Tarifkommissare im Mittelpunkt des Interesses. Hier interessieren auch die Arbeitskräftemobilisierung für Kriegszwecke, der Habitus der Beamtenschaft unter dem Hakenkreuz sowie deren „Vergangenheitsbearbeitung“.

Für Hachtmann stellen die Mentalitäten der in der Kaiserzeit sozialisierten Verwaltungsjuristen ein wichtiges Kontinuum dar, zumal die wilhelminischen Prägungen mit Ideologemen der NS-Weltanschauung kompatibel waren. Zusammen mit dem Ethos des neutralen, objektiven und selbstkontrolliert handelnden Beamten konnte es zu vielschichtigen Anpassungsprozessen kom-

men. Parallel dazu erleichterten schon in der Weimarer Zeit ausgeprägte Elemente der Konservativen Revolution, wie der Antiparlamentarismus und der Antikommunismus, zunehmend die Akzeptanz und später die Identifikation mit dem NS-Regime. Der Rückgriff des NS auf diese rechtskonservativ-völkische Weltanschauung erleichterte wiederum „Selbstgleichschaltung“ und „Selbstmobilisierung“. Herrschaftspraktisch hatten es die Beamten unter dem NS gemäß dessen administrativen Pragmatismus i. d. R. mit kaum koordinierten Ad-hoc-Entscheidungen zu tun, wobei man sich in der Arbeits- und Sozialpolitik immer wieder in Konkurrenz zur Deutschen Arbeitsfront befand. Diesen Antagonismus versuchten einige Protagonisten nach 1945 zu ihren Gunsten als prinzipielle Gegnerschaft zum Nationalsozialismus umzudeuten.

Für Hachtmann stellt das Ministerium einen „zentralen institutionellen Akteur kumulativer Durchherrschaft“ (S. 1342) dar. Als einer der wichtigsten Gesetzgeber war es federführend in der Arbeitseinsatzpolitik, für die Lenkung der Arbeitskräfte und die Erschließung zusätzlicher Arbeitskraftreserven für die Kriegsführung. Dadurch konnten die Beamten zweier Hauptabteilungen auch den von Beginn an menschenverachtend angelegten Fremdarbeitereinsatz in Eigenregie beginnen. Aber auch die Beamtenschaft in den anderen Hauptabteilungen war – unter dem Deckmantel von Sachzwang und Sachpolitik – in NS-Verbrechen involviert. Summa summarum war die Ministerialbürokratie kein willenloses Objekt, vielmehr verfolgten ihre Akteure eine eigene, von spezifischen Wertvorstellungen geprägte Agenda mit jeweils eigenen Zielen und allerhand Schnittstellen zum Nationalsozialismus.

Für Wirtschafts- und Sozialhistoriker dürften die von Hachtmann herausgearbeiteten Linien der Kontinuität beim Betriebsrätegesetz interessant sein. Von verschiedensten Seiten unter Druck, arbeiteten maßgebliche Beamte des Arbeitsministeriums prophylaktisch an dessen „Entkernung“ und gingen damit weit über die ursprünglichen Intentionen einer Kanalisierung der Rätebewegung hinaus. Auch wenn das sich im Gesetz niederschlagende werksgemeinschaftliche Denken eine Brücke zum NS-Arbeitsordnungsgesetz bot, kann der Schluss einer Kulmination in einer „fatalen deutschen Ideologie sozialer Harmonie“ (S. 153) allerdings auch kritisch betrachtet werden. An dieser Stelle jedenfalls hätten zumindest die – an anderer Stelle gestreiften – Vorstellungen zur Gemeinwirtschaft (von Moellendorffs, Rathenaus) in die Betrachtung integriert werden müssen. Richtig ist aber, dass gerade die bis auf das Äußerste minimierte Mitbestimmung Anlass für Verbitterung in der Arbeiterschaft bot und sich deren Entladung in einer in einem Blutbad endenden Demonstration wiederum in einer Abneigung der Ministerialbürokratie gegen die „Pöbeldemokratie“ (S. 156) verfestigte.

Das in Teilen sicherlich nachvollziehbare „ministerialbürokratische Novembersyndrom“ stellt bei Hachtmann allerdings nicht den Blick auf die Kältherzigkeit, mit der die Beamten das Tarif-, Schlichtungs- und Streikwesen gerade angesichts inflations- sowie krisenbedingt stark sinkender Realeinkommen zu ‚ordnen‘ versuchten. Wie sich an der Umwandlung der Sozialversicherungen zeigen lässt, hatten Degradierung und Unterminierung des Arbeitsministeriums als Symbol für die Destruktion des Weimarer Sozialstaates spätestens unter Franz von Papen den Weg in die völlige Entrechtung der Arbeiterschaft unter dem Nationalsozialismus ebenso geebnet wie zu unbeschreiblichem Zynismus angesichts der (als „Segen“ (S. 442) bezeichneten) Massenarbeitslosigkeit. Es passt ins Bild, dass sich das Ministerium bei Kampagnen zur technischen Rationalisierung zurückhielt, sich aber hinsichtlich der leistungsbezogenen Entlohnung oder bei der Verfolgung des Ziels der Senkung hoher Krankenstände hervortat. Seinen Kulminationspunkt erfuhr dieses Vor-

gehen selbstredend mit der Arbeitskräftemobilisierung zur Kriegsführung. Repressiv wurde mit Rentenentzug gedroht, Invalidität definitorisch verengt und Angehörige diverser sozialer Gruppen, zu denen auch chronisch Kranke zählten, liefen Gefahr, als minderleistungsfähig stigmatisiert zu werden. Gerade diese Einblicke in die Pervertierung seiner Tätigkeit – im Zusammenhang mit ungebrochenen Karrieren nach 1945 – machen die vorliegende Geschichte des Reichsarbeitsministeriums zu schwerer Kost.

Mit der Studie liegt unbestritten eine verdienstvolle Darstellung und Analyse der Geschichte des Reichsarbeitsministeriums im wirtschafts-, sozial-, politik- und mentalitätshistorischen Kontext vor, die einem Handbuch in nichts nachsteht. Ob sich der von Hachtmann entwickelte Interpretationsansatz der „Neuen Staatlichkeit“ für eine solche Publikationsform tatsächlich eignet, wäre eine separate Diskussion wert. Und auch der Schluss, dass die Binnenstruktur des Reichsarbeitsministeriums nicht alternativlos und seine Entwicklung nicht monokausal determiniert (S. 1379) war, hat die Rezensentin nicht vollkommen überzeugt.

HEIKE KNORTZ
Karlsruhe

VSWG 112, 2025/2, 270–272 (CC-BY 4.0)

Franz Hederer

Politik der Ökonomie. Der Reichswirtschaftsrat in der Weimarer Republik

Campus Verlag, Frankfurt am Main 2024, 415 S., 54,00 €.

Wie lassen sich aus einem scheinbar abgearbeiteten, randständigen Thema beträchtliche Erkenntnisse ziehen? Interdisziplinarität, reflektierte theoretische Fundierung, Perspektivenvielfalt sind drei hilfreiche Aspekte. Diese und weitere hat Franz Hederer in seiner Habilitationsschrift an der Goethe-Universität Frankfurt am Main erkenntnisreich genutzt. Das Ergebnis, das auf einem anspruchsvollen und schlüssig konzipierten, im Detail indes wiederholt nicht intuitiv verständlichen Vorgehen erzielt wurde, besitzt Bedeutung für die Weimarer Republik insgesamt und sogar darüber hinaus.

Wer sich ein Bild von der Entstehung und Arbeit des Reichswirtschaftsrats (RWR) machen möchte, dem unmittelbaren Reichsorgan zur Einwirkung auf Gesetzgebung und Verwaltung, dem unpolitischen Beirat, der Gutachterkörperschaft, dem Repräsentativorgan der Wirtschaft, der Krönung gemeinwirtschaftlicher Wirtschaftsorganisation, der kann zu Joachim Lilla greifen mit seinem vorbildlich edierten Handbuch, das umfangreiche Quellen- und Literaturangaben sowie biographische Dokumentationen der 579 Mitglieder umfasst (besprochen in VSWG 101 (2014), 229 f.).

Franz Hederer verfolgt ein anderes Erkenntnisinteresse, indem er den RWR „als typisches Phänomen ‚seiner Zeit‘ akzentuiert“ (S. 361) und den „institutionellen Wandel, die Ausformung eines spezifischen institutionellen Habitus sowie die Persistenz und gleichzeitige Fragilität seiner Rolle im politischen System ins Zentrum“ (S. 371) rückt. Sein Leitgedanke ist die „Neuvermessung der praktischen Rolle des Reichswirtschaftsrats in Wirtschaftsordnung und politischem System der Weimarer Republik“ (S. 24). Dabei werden die eingangs thematisierten unterschiedlichen institu-

tionellen Ausprägungen, die den RWR in Anspruch und Realität auszeichneten, in einem fruchtbaren Narrativ zusammengeführt. Dazu gehören der RWR der Verfassung, der vorläufige RWR als Herzstück einer neuen Wirtschaftsordnung, der endgültige RWR in seiner (papiernen) Existenz, der vorläufige RWR in einer sich wandelnden politikökonomischen Umgebung, und der praktisch wirkende RWR. Der Leser nimmt teil an einer vielseitigen Betrachtung der Entstehung, Funktionsweise und politikökonomischen Interaktion einer Institution, die nie wurde, was sie werden sollte und war, was niemand beabsichtigt hatte – ein prekärer politischer Akteur, an dem Bürokratie, Parlament und Regierung im politischen Alltag nicht vorbeikamen, der aber selbst keine wirksame Politikberatung und -gestaltung betrieb. Ein sich wandelndes Dauerprovisorium in einer Transformationszeit.

Die Untersuchung ist wie folgt aufgebaut: Die klassische Einleitung einschließlich einer Diskussion der „historiographischen Relevanz einer ‚bedeutungslosen‘ Institution“ und das resümierende Schlusskapitel zum RWR in der Wirtschaftsordnung und dem politischen System umschließen drei Kapitel. Das zweite Kapitel betrachtet den RWR im Lichte der Erwartungen und Ernüchterungen seiner Existenz hinsichtlich der Reichsverfassung, als Verordnung und Gesetzesentwurf und schließlich als Norm. Das dritte Kapitel analysiert den RWR als Institution im politischen System. Das vierte und umfangreichste Kapitel betrachtet den Akteur RWR in der Wirtschaftspolitik anhand der sogenannten „großen Fragen“ der Weimarer Republik: Übergangswirtschaft und Sozialisierung, Reparationsregime und Erfüllungspolitik, Kartelle und Wirtschaftsordnung, Arbeitsbeschaffung und Konjunkturpolitik. In jedem Kapitel wird eine jeweils eigene untersuchungsleitende Perspektive genutzt. Das ist zuerst Entwicklung mit Kontinuität und Wandel sowie der Rolle des RWR und seinem *modus operandi*, dann die Akteursperspektive, ferner die institutionelle Perspektive, außerdem die des Agenda Settings und schließlich zusammengefasst die der Fragilität und Persistenz. Auf diese Weise treten Bewertungen wie die eines bedeutungslosen, nie formal etablierten und wenig politikwirksamen, letztlich illusionären Organs zurück und die vielschichtige, uneindeutige, offene Entwicklung und Gestalt des RWR treten deutlich hervor; außerdem wird dessen Rolle im politischen System der Weimarer Republik präzisiert. Mehr noch, manche politikökonomischen systemischen Eigenheiten der Weimarer Republik werden im und durch den RWR deutlich. Franz Hederer nennt den RWR ein „charakteristisches Symptom der Weimarer Republik“ (S. 29). Das liegt methodisch daran, dass eben der Verzicht auf Eindeutigkeit und Typologisierung das „merkwürdige Gebilde“ (S. 359) RWR in seinen Zuschreibungen und seiner institutionellen Entwicklung stets in seiner ambivalenten Existenz zeigte.

Die systemischen Ambivalenzen werden in jedem Kapitel deutlich. Als Institution zwischen den Stühlen war es möglich, den RWR zu schaffen, ihn am Leben zu erhalten und zugleich nie verfassungsgemäß zu etablieren. Seine Funktion als Entlastungs-, Versachlichungs- und Befriedungsinstitution, indes ohne ein korporatives Element zu sein (S. 58f.), öffnete Handlungsspielräume; zugleich blieb der RWR ein lediglich geduldeter Akteur. Das gilt vor allem nach der ersten Phase seiner Formierung (1919–23) und der zweiten, der Anpassung (1924–28), für die Infragestellung und eigenaktive Selbstbehauptung (1929–33/34). Das Scheitern nach der ersten Lesung des RWR-Gesetzes nach den Wahlen im Mai 1928 aufgrund der umstrittenen machtpolitischen Verhältnisse in der Zusammensetzung des Rates ist ein wichtiger Messpunkt. Das endgültige Scheitern kam erst nach der Machtübertragung. Zuvor hatte eine bemerkenswerte Selbstbehauptung des RWR in Form einer nicht vorgesehenen Eigeninitiative stattgefunden, der Bildung eines Ausschusses zur

Konjunkturpolitik 1931/32. Der RWR schien doppelt aus der Zeit gefallen zu sein: Die ursprünglichen Erwartungen wurden von neuen fundamentalen Krisen überlagert und die Weimarer Republik an sich stand in der Zeit der Präsidentialkabinette an der Schwelle ihrer Auflösung.

Zu den grundsätzlichen Erkenntnissen, die Franz Hederer nicht zuletzt mit politikwissenschaftlichen Modellen erarbeitet hat, gehört auch, dass im politischen System ein geeigneter Ort für den RWR genauso unklar blieb wie die Nutzung seines Wissens. Die politische Beratung ist heute ein politikwissenschaftlich und praktisch zunehmend untersuchter, prekärer Prozess, dokumentiert bereits im Routledge Handbook of Public Policy (2013), auch wegen der „Kompetenz-Konkurrenz“ (S. 156), die eine Institution wie der RWR zu etablierten Institutionen wie dem Parlament, der Regierung und den Ressorts darstellt:

In der Tat besaß die Regierung gesteigertes Interesse daran, die Expertise des Reichswirtschaftsrats politisch zu nutzen; die eigenen Handlungsspielräume wollte man sich einem allzu unabhängigen Akteur aber nicht limitieren lassen. (S. 156)

Die Untersuchung ist nicht immer einfach zu verstehen. Das liegt am Wechsel zwischen der konzeptionell-theoretischen und der historisch-empirischen Ebene, an zahlreichen Konzepten und Modellen aus unterschiedlichen Disziplinen, die zuweilen etwas unvermittelt verwendet werden, ferner an einer kontinuierlichen Auseinandersetzung mit der Forschung und schließlich einer immer wieder abstrakten, theoretisch geleiteten Entwicklung der gleichsam vorausgesetzten facettenreichen Fakten der RWR-Geschichte. Erwähnt seien zudem viele wenig gängige Formulierungen, exemplarisch „hidden faces of institutional change“ (S. 121), „topische Abgrenzung“ (S. 204), „institutionelle[r] drift“ und „shifting circumstance“ (S. 304) oder einfacher „Odem der Vorläufigkeit“ (S. 251). All das wird zu einer in sich konsistenten Analysepraxis verwickelt, die der Leser zusätzlich zur wiederholt erst zu entschlüsselnden Theorie- und Modellanwendung verstehen muss. Die Monographie ähnelt letztlich ein wenig dem Untersuchungsgegenstand.

Der Lohn ist ein über Weimar hinaus reichender Einblick in Eigenheiten praktischer Politik, in machtpolitische Praktiken von Parteien, Parlamenten und staatlicher Bürokratie. Es entsteht ein archetypisch anmutendes Bild von organisierter Politik, die nicht allein durch sachliche Notwendigkeiten und Gemeinwohlorientierung bestimmt war und ist. Wirtschaftsgeschichte ist und bleibt ein wertvoller Lehrmeister.

MICHAEL VON PROLLIUS
Berlin

VSWG 112, 2025/2, 273–275 (CC-BY 4.0)

Jakob Schönhagen

Geschichte der internationalen Flüchtlingspolitik 1945–1975

(Moderne Zeit. Neue Forschungen zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des 19. und 20. Jahrhunderts 37). Wallstein, Göttingen 2023, 432 S. (7 Abb.), 46,00 €.

Mit dieser in Freiburg entstandenen Dissertation wird der wachsenden deutschsprachigen historischen Fluchtforschung eine wichtige Publikation hinzugefügt. Die Studie behandelt die Entwicklung der Flüchtlingspolitik als eigenständigen Politikbereich auf dem internationalen Parkett in den drei Jahrzehnten nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs. Dabei schreibt Schönhagen keine Organisations-, Institutionen- oder Diplomatiegeschichte. Vielmehr versucht er, das Feld der internationalen Flüchtlingspolitik als solches im Verlauf seiner Entwicklung abzustecken und die Diskurse und Praktiken, die sich darin und um es herum im gegebenen Zeitraum entfaltet haben, aus einer globalhistorischen Perspektive heraus zu betrachten. Er kombiniert dafür eine chronologische Darstellung der Weichenstellungen durch relevante Akteur:innen im Feld mit unterschiedlich in die Tiefe gehenden Fallstudien, die er für die Gesamtentwicklung der internationalen Flüchtlingspolitik als entscheidend identifiziert. Deren „polyzentrischen Charakter“ (S. 367) – eine von Schönhagens zentralen Erkenntnisse der Studie – reproduziert er damit in Teilen jedoch auch in seiner Erzählstruktur.

In den ersten zwei Kapiteln behandelt der Autor die Ursprünge des Politikfelds im Ersten Weltkrieg und folgt seiner Weiterentwicklung nach dem Zweiten Weltkrieg und im ersten Nachkriegsjahrzehnt. In den Kapiteln drei und vier zeichnet er die Verstetigung der internationalen Flüchtlingspolitik und einige wichtige Zäsuren darin nach. Im fünften und sechsten Kapitel wagt er einen Blick über die 1970er hinaus und resümiert seine Ergebnisse.

Im ersten Drittel der Arbeit geht es dem Autor dabei primär darum nachzuweisen, dass die „internationale Gemeinschaft“ – sofern man zu jenem Zeitpunkt von einer solchen sprechen kann – mit der Errichtung der heute noch zentralen Institutionen und Organisationen, wie der Genfer Flüchtlingskonvention von 1951 (GFK) und dem ein Jahr zuvor installierten *United Nations High Commissioner for Refugees* (UNHCR), kein dauerhaftes oder gar globales Flüchtlingsmanagement etablierte oder dies überhaupt wollte. Ebenso blieb die gegebene Flüchtlingsdefinition lange Zeit sehr eng, ihre Auslegung eine rein politische Frage. Zwar kamen schon in dieser ersten Hochphase internationaler Hilfsaktionen für die vor allem im besetzten Deutschland gestrandeten *Displaced Persons* (DPs) auch Stimmen auf, die forderten, das Flüchtlingsproblem, das sie als global und diachron erkannten, ein für alle Mal zu lösen und die nötigen internationalen Strukturen dafür zu etablieren. Der Machbarkeits-Euphorie der Kriegsjahre und der frühen Nachkriegszeit stellte sich aber recht bald das Prisma des aufkommenden Kalten Krieges entgegen, was in einer dominanten Stellung der USA für den gesamten betrachteten Zeitraum mit einer teilweise eigenen Neben-Flüchtlingspolitik mündete und die 1950er Jahre in Fragen der Flüchtlingspolitik gar vollends ein „amerikanisches Jahrzehnt“ waren, wie es Schönhagen treffend labelt (S. 115). Zudem gründete die UN von den USA hauptfinanziert auch immer wieder situativ eigene Organisationen wie die UNRKA zur Unterstützung von Flüchtlingen im Koreakrieg oder die bis heute bestehende UNRWA für Palästinaflüchtlinge – deren Zielrichtung Schönhagen allerdings eher als eine Form von „Entwicklungshilfe“ (S. 147) bewertet.

Die Matrix innerhalb derer Flüchtlingspolitik international in den hier betrachteten 30 Jahren stattfand, wurde also von Anbeginn durch die Ost-West-Achse dominiert: die zentrale Rolle der USA bedeutete dabei das Ausscheren der Sowjetunion und des „Ostblocks“, was darin kulminierte, dass bis in die 1970er hinein als Flüchtlinge eigentlich nur jene galten, die dem Kommunismus entkommen wollten. Die Matrix wurde jedoch auch schon sehr früh durch die Nord-Süd-Achse geformt. Denn in dem Moment, als die militärisch koordinierte Hilfe für die DP, die vor allem in West-Deutschland untergebracht waren, mit Auflösung der IRO (*International Refugee Organization*) in eine neue Struktur übergehen sollte, tat sich auch die Spaltung zwischen dem Globalen „westlichen“ Norden und dem sich sukzessive der kolonialen Herrschaft entledigenden Globalen Süden auf. Denn die Genfer Flüchtlingskonvention galt bis 1967, bis zur Unterzeichnung des *New York Protocol*, nur für Europa und die dortigen Kriegs- und Nachkriegsfolgen. Die GFK war nach entsprechenden Debatten in einem sich vor allem im Rahmen der UN formierenden internationalen Expert:innen- und Diplomat:innen-Feld, letztlich passgenau für jene formuliert worden, die durch das NS-Regime zwangsmigriert und interniert und über Jahre im besetzten Deutschland gestrandet waren und nicht unter sowjetischer Hoheit leben wollten oder konnten (sowie davor aktiv flohen). Der zeitgleich stattfindende Bevölkerungsaustausch zwischen Indien und dem neuen Pakistan mit Millionen von Flüchtlingen wurde dagegen als Binnen- und damit nicht als internationale Flucht betrachtet, die internationaler Hilfe bedurfte oder in der GFK Berücksichtigung fand, woraus sich auch früh die Frontstellung zwischen den nördlichen/westlichen und südlichen Vertreter:innen in den entsprechenden UN-Gremien entwickelte und dann auch etablierte.

Dass der Autor in diesem Kontext die Geflüchteten in Indien mit den (volks-)deutschen Flüchtlingen und Vertriebenen vergleicht und diese disparaten Gruppen gleichermaßen als Opfer einer defizitären Flüchtlingsdefinition bespricht, wird dem historischen Kontext allerdings nicht gerecht. Die Alliierten hatten den Staatsangehörigen der Achsenmächte bewusst nicht die gleichen Privilegien wie den DP, gewährt, unter denen auch die jüdischen Überlebenden waren. Außerdem wurden die geflüchteten Deutschen im Gegensatz zu einem großen Teil der DP nicht zu Staatenlosen und unterstanden seit 1949 dem Schutz der Nachfolgestaaten des nationalsozialistischen Deutschlands. Dass Flüchtlingspolitik dementsprechend zunächst primär aus der Frontstellung des Zweiten Weltkrieges heraus dessen Folgen zu tilgen versuchte, überrascht nicht; was die Verfasserin eher überraschend findet, ist, dass dies bis heute in den zahllosen, selbst informierten Debatten um Asyl und Flucht kaum reflektiert wird, genauso wenig wie das entscheidende Datum 1967, das das internationale Flüchtlingsrecht erst globalisierte, indem die geographische und zeitliche Einschränkung der GFK aufgehoben wurde, was eine der zentralen Zäsuren darstellte, mit deren Verwirklichung gerade auch die sich dekolonisierenden Staaten (nicht „postkolonialen“ wie Schönhagen fälschlicherweise immer wieder schreibt) einen zumindest partiellen Erfolg verbuchen konnten, den der Autor als „kurzen Moment des Globalen Südens“ (S. 216) herausstellt.

Die eigentliche Stärke der Studie entfaltet sich vor allem da, wo sie Lesende auf unbekannteres Terrain führt. So etwa als im Kontext des Algerienkrieges Frankreich als westliches Land ins Zentrum internationaler Kritik geriet, zumal das eigene gewaltsame Vorgehen auch viele Flüchtende verursachte, was das Bild des per definitionem anti-kommunistischen Flüchtlings ins Wanken brachte und zudem den UNHCR, der hier ebenso eingeschaltet wurde, mehr oder minder dazu zwang, politische Fragen unkommentiert zu lassen und stattdessen das „Leid der Geflüchteten“ zu fokussieren (S. 181). Oder auch, wenn Schönhagen im vierten Kapitel ausführlich den Fall des

bengalischen Sezessionskriegs 1971 und die daraus resultierte Fluchtbewegung beschreibt. Dabei beschränkt er sich nicht nur auf die jeweiligen Reaktionen der „Weltpolitik“ und die Hilfsaktionen des UNHCR, sondern behandelt auch die Hintergründe und die weitere Entwicklung des Konflikts, der diese Fluchtbewegung auslöste, das nationale Hilfsprogramm Indiens, sowie die weltweite Rezeption des Schicksals der bengalischen Geflüchteten ausführlich. Damit bietet er nicht nur eine Fülle von Informationen, die er hier, wie in der restlichen Studie, mit eigener extensiver Quellenarbeit untermauert, sondern es gelingt ihm, aus einer wahrhaft globalen Perspektive heraus, den zäsurhaften Charakter dieses Falls zum „globalen humanitären Event“ (S. 291) zu entwickeln.

Hier macht Schönhagen dann auch einen weiteren entscheidenden *turning point* hin zu einer nunmehr nicht primär am Völkerrecht, sondern am humanitären Leid orientierten und damit moralischen Flüchtlingspolitik aus, was er auch auf die auf Empathie zielenden „neue[n] Medientechniken“ (S. 292) der UNHCR zurückführt, was dazu beitrug, Flüchtlingspolitik auch in der Öffentlichkeit und auf der *grass roots* Ebene als festes Thema zu etablieren. Die allgemeine Entwicklungsrichtung und das Selbstverständnis des UNHCR bestand ohnehin schon zuvor darin, auf humanitäres Leid zu reagieren und weniger darin, internationales Flüchtlingsrecht zu vollstrecken oder die jeweiligen politischen Konstellationen zu adressieren, wie Schönhagen an unterschiedlichen Stellen der Studie zeigt. Dies hing und hängt allerdings auch damit zusammen, dass die „internationale Gemeinschaft“ dann eben doch weiterhin primär aus Nationalstaaten besteht, die nicht dazu gezwungen werden können, die GFK dem Buchstaben nach umzusetzen oder die Aktionen der UNHCR finanziell oder anderweitig zu unterstützen, was auch die wenigsten Staaten getan haben. Die internationale (und nationale) Juridifizierung des Phänomens Flucht war und bleibt äußerst fragil und ist letztlich kontingent. Diese Problematik konnten weder die Entwicklungen in den Jahren zwischen 1945 bis 1975, noch jene bis ins Jahr 2025 ausräumen, trotz der Etablierung weiterer Instrumente und Institutionen, wie etwa dem Gemeinsamen Europäischen Asylsystem.

Resümierend ist zu sagen, dass diese Studie für eine Dissertation insgesamt sehr gelungen, facettenreich, dicht und mit einer beeindruckenden Fülle an Quellen belegt ist. In ihrem Zuschnitt ist sie vielleicht etwas überdehnt. Der eigene Anspruch, die Arbeit von NGOs abzubilden, wird nur ansatzweise erfüllt, die Perspektive der Geflüchteten wird lediglich als unterhaltsame Garnitur hier und da eingestreut. Einige, tendenziell zu oft wiederholte Erkenntnisse, wie etwa, dass „keine direkte Linie“ zur heutigen UNHCR geführt hat (S. 363) oder dass die Strukturen der Flüchtlingspolitik „stets ein Produkt spezifischer Umstände und gesellschaftspolitischer Diskussionen waren“ (S. 369), sind wenig überraschend. Zudem fehlt ein hermeneutischer roter Faden, der aus den vielen Dimensionen dieser komplexen Materie eine stärker akzentuierte Erzählung hätte machen können. Wie so oft in der zeithistorischen Forschung fehlen auch hier die zahllosen Beiträge kritischer Migrationsforscher:innen. Dennoch wird sich dieses Buch im deutschsprachigen Raum zurecht als Referenzwerk etablieren, in einem Feld, das die historische Forschung noch tiefer, breiter und wohl andauernder begleiten muss, zumal auch das 21. Jh. voraussichtlich eines von Flucht geprägtes sein wird.

MARIA ALEXOPOULOU
Berlin/Mannheim

D. Wirtschaftsgeschichte

VSWG 112, 2025/2, 276–277 (CC-BY 4.0)

Gerold Ambrosius

Infrastrukturelle Marktordnungen im sektoralen und epochalen Vergleich.

Energie und Telekommunikation vor dem Ersten Weltkrieg und heute

(Historische Dimensionen Europäischer Integration, 36),

Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2024, 250 S., 64,00 €.

Die netzgebundenen Industrien Deutschlands standen im letzten Jahrzehnt im Zentrum vieler wirtschaftspolitischer Debatten, ob es dabei um die Unzuverlässigkeit der Deutschen Bahn, den schleppenden Ausbau des Glasfasernetzes oder die Bewältigung von kurzfristiger Energiekrise und längerfristiger Energiewende ging. Die Besonderheit, die Eisenbahn, Telekommunikation und Energieversorgung gemeinsam haben, ist, dass für ihre Leistungserbringung kostspielige Netze in Form von Schienenwegen, Leitungen oder Pipelines benötigt werden, die ihren Eigentümern aus technischen Gründen ein natürliches Monopol verschaffen. Aufgrund des fehlenden Wettbewerbs drohen unerfreuliche Marktergebnisse in Form überhöhter Preise, geringer Produktqualität und chronischer Innovationsschwäche mit entsprechenden Nachteilen für die Verbraucher. Nicht nur in Deutschland mussten sich Wirtschaftspolitiker seit Entstehen solcher netzgebundenen Industrien deshalb mit der Frage auseinandersetzen, auf welche Weise die Performanz von Unternehmen verbessert werden kann, die sich als natürliche Monopolisten nicht im Wettbewerb mit anderen Anbietern befinden.

In der vorliegenden Monografie beschreibt Gerold Ambrosius am Beispiel Deutschlands die historische Entwicklung der Marktordnungen für zwei netzgebundene Industrien, nämlich die Energieversorgung mit Schwerpunkt Elektrizität und die Telekommunikation. Seine Darstellung folgt dabei einer strengen formalen Struktur. Die Marktordnungen von Elektrizitätsversorgung und Telekommunikationen werden anhand einheitlicher Kriterien zunächst für die „historische Epoche“ vor dem Ersten Weltkrieg und dann für die „aktuelle Epoche“ dargestellt und jeweils am Ende einer Epochenbetrachtung miteinander verglichen. Am Ende des Buches erfolgt dann ein „epochaler Vergleich“, der für beide Industrien die langfristigen Kontinuitäten und Diskontinuitäten herausarbeitet.

Auch wenn sich die Marktordnungen und Marktverhältnisse von Elektrizitätsversorgung und Telekommunikation in vielen Details unterscheiden, lässt sich nach Auffassung von Ambrosius doch ein klarer Trend erkennen. In der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg (und über weite Strecken des 20. Jh.s hinweg) erfolgte der Netzbetrieb in beiden Industrien weitgehend durch kommunale Regie- und Eigenbetriebe, staatliche Verwaltungen und andere Formen öffentlicher Unternehmen, auf die der Staat im Rahmen der üblichen politischen Hierarchien unmittelbar Einfluss nehmen konnte. Erst im Zuge der „liberalen Renaissance“ (S. 204) in den 1990er Jahren, vorangetrieben durch das europäische Recht, kam es zur Privatisierung vormals öffentlicher Unternehmen, besonders ausgeprägt in der Telekommunikation im Übergang von der Bundespost zur Deutschen Telekom und ihren Wettbewerbern, weniger stark in der Elektrizitätswirtschaft, in der Ambrosius auf der Ebene der Verteilnetze im letzten Jahrzehnt eine „Renaissance der Kommunalwirtschaft“

(S. 192) konstatiert. Immerhin wurde durch die Zerschlagung vertikal integrierter Unternehmen und die Aufhebung von Gebietsmonopolen seit den 1990er Jahren auf all denjenigen Wertschöpfungsstufen, auf denen dies schon immer möglich gewesen wäre, Wettbewerb geschaffen. Im Netzbetrieb, die Wertschöpfungsstufe, die als natürliches Monopol zu charakterisieren ist, versucht der Staat nun durch Regulierung die Netzbetreiber dazu zu bringen, sich so zu verhalten, als ob sie im Wettbewerb stünden.

In seiner vorrangig rechtshistorischen Darstellung beschränkt sich Ambrosius auf die Entwicklung institutioneller Normen und die sich daraus ergebenden Folgen für die Eigentumsordnung und die Lenkung der betrachteten Netzindustrien. Welchen Einfluss bestimmte Personen oder Interessengruppen auf diesen Prozess nahmen, beschreibt Ambrosius nicht. Ohne auf die jeweilige Interessenslage quellenkritisch einzugehen, stellt Ambrosius die Argumente von Regulierern und Regulierten (etwa von Bundeskartellamt, Bundesnetzagentur, dem Verband der kommunalen Unternehmen und dem Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft) gleichgewichtig nebeneinander. Wer darauf hofft, von Ambrosius zu erfahren, welchen dieser Standpunkte am ehesten zuzustimmen ist, wird meist enttäuscht. Beispielhaft sein Fazit zur umstrittenen Anreizregulierung der Netzbetreiber: „Über die Effektivität einer solchen Anreizregulierung herrschen unterschiedliche Auffassungen“ (S. 125). Auch lernen wir kaum etwas über die tatsächlichen wirtschaftlichen Folgen der verschiedenen Formen staatlicher Lenkung, was etwa Preissetzung, Produktqualität oder Innovationsgeschwindigkeit angeht. Symptomatisch ist in diesem Zusammenhang, dass sich in der Monografie keine einzige Tabelle und kein einziges Schaubild finden.

Das Buch von Ambrosius ist keine genuin wirtschaftshistorische Darstellung, die etwa den interessenpolitischen Wettstreit um die richtige Form der staatlichen Lenkung natürlicher Monopole historisiert oder die wirtschaftlichen Folgen der sich im Zeitablauf verändernden Marktordnungen analysiert. Stattdessen besitzt es eher den Charakter eines Handbuchs, das die wichtigsten institutionellen Veränderungen in der deutschen Elektrizitätsversorgung und Telekommunikation seit Ende des 19. Jh.s thematisiert.

JOCHEN STREB
Mannheim

VSWG 112, 2025/2, 277–279 (CC-BY 4.0)

Nils Bock

Geld und Herrschaft um 1300. Finanzielle Verflechtungen zwischen Frankreich, der Kurie und Florenz

(Vierteljahrschrift für Sozial und Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 257),
Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2023, 398 S. (22 Abb., 14 Tab.), 74,00 €.

Bei der vorliegenden Monographie handelt es sich um die Druckfassung der an der Wilhelms-Universität Münster angenommenen Habilitationsschrift des Verfassers. Die Arbeit behandelt den Wandel der Finanzverwaltung im Königreich Frankreich und der Kurie unter besonderer Berück-

sichtigung der Beteiligung italienischer Kaufmann-Bankiers um 1300 (S. 19–21) und greift damit eine Thematik auf, die in jüngerer Vergangenheit auf großes Interesse stieß.¹ Die Beschreibung dieser Entwicklungen als Weg hin zu einem modernen Steuerstaat wird vom Autor abgelehnt. Stattdessen werden finanzpolitische Veränderungen jüngerer Forschungsansätzen folgend als „Interaktionen innerhalb der Gesellschaft“ (S. 68) verstanden. Daher werden die Entwicklungen der Finanzverwaltung und die Verdichtung der Verwaltung des Königreichs Frankreich vor einem breiten Hintergrund beschrieben, der das Aufkommen neuer Einnahmequellen sowie, und das ist neu, die gleichzeitigen Entwicklungen an der Kurie und die politischen Prozesse in Florenz umfasst. Die Entstehung neuer Finanzmethoden wird aus eben diesen drei Perspektiven beschrieben und die vielfachen Interaktionen der drei Gruppen – Königshof, Kurie, Bankiers – rekonstruiert. Dementsprechend sind die Kapitel den Finanzen des Königreichs Frankreich (Kapitel II), jenen der Kurie (Kapitel III) sowie den Aktivitäten italienischer Gesellschaften und den wirtschaftspolitischen Entwicklungen in Florenz (Kapitel IV) gewidmet. Beschlossen wird das Buch mit einem Ausblick in die zweite Hälfte des 14. Jh.s (Kapitel V) und einem kurzen Resümee (Kapitel VI).

Im ersten Teil über die Finanzen des Königreichs Frankreich werden Struktur und Höhe der jährlichen Einnahmen sowie der zunehmende Finanzbedarf des Königreichs behandelt (S. 131–147), der mit den politischen Konflikten des späten 13. Jh.s zusammenhängt und zu einer Umstellung auf eine „Kriegsfinanzierung“ führte. Damit einhergehend wurden von der Krone sukzessive neue Einnahmequellen erschlossen. Besonders die seit dem späten 12. Jh. von der Kirche und vom Klerus eingehobenen Kreuzzugssteuern kamen vermehrt weltlichen Herrschern zugute, die sie für ihre eigenen Zwecke einsetzen konnten. Anhand einer detaillierten Rekonstruktion der Verflechtungen zwischen Königshof und Kurie kann Bock aufzeigen, wie es den französischen Königen ab Philipp IV. gelang, sowohl eine direkte Besteuerung des Klerus als auch die Akquisition von Kreuzzugssteuern im Königreich Frankreich im Rahmen der Konflikte mit Flandern und England gegenüber dem Papst durchzusetzen. Für die Umsetzung dieser Finanztransaktionen nahmen die französischen Könige ab Philipp IV. vermehrt italienische Bankiers in ihre Dienste.

Anschließend werden Art und Höhe der Einnahmen der Kurie anhand einzelner Überlieferungen beschrieben (S. 175–211). Besondere Bedeutung kam den außerordentlichen Einnahmen, wie den eingehobenen Zehnten, zu. Den päpstlichen Kammerkaufleuten (*mercatores camerae*) wird bei der Finanzierung, der Einhebung dieser Sonderabgaben und Bewegung der Gelder eine wichtige Rolle zugesprochen. Diesen in Gesellschaften organisierten Kaufleuten wurden zukünftige Zehnteinnahmen zugewiesen, wofür sie im Gegenzug den Finanzbedarf der Kurie sofort befriedigten und in den Genuss diverser Vergünstigungen kamen (S. 233). Dieser Finanzkreislauf wurde noch erweitert, sodass die italienischen Gesellschaften durch Zusammenschlüsse große Geldmengen aufbringen konnten und über ihre organisatorischen Strukturen, bspw. auf den Champagnemessen, das Geld produktiv im Waren- und Geldhandel einzusetzen wussten.

Der dritte Teil der Studie beschäftigt sich mit den Franzesi und anderen italienischen Gesellschaften (darunter prominente Konsortien wie die Frescobaldi oder Bonsignori) und insbesondere ihren Verflechtungen sowie ihrer politischen Agitation am Hof, an der Kurie und in ihrer norditalienischen Heimat. Bock verweist immer wieder auf die Bedeutung der Verflechtungen zwischen den inneren politischen Zuständen und dem Agieren der Gesellschaften in Frankreich und an der Kurie. Diese externen politischen Faktoren konnten dazu führen, wie an den internen Konflikten von Florenz aufgezeigt, dass die Gesellschaften in Konkurs gingen.

Der komparative Ansatz und die Verflechtungsgeschichte der drei Regionen ist die Stärke der vorliegenden Arbeit. Dadurch, dass diverse Entwicklungslinien in unterschiedlichen Regionen untersucht werden, wird der Blick auf Prozesse scharf gestellt, die ansonsten vielleicht unentdeckt bleiben würden. So erscheint die Beteiligung italienischer Bankiers an der Finanzverwaltung Frankreich als logische Fortsetzung ihrer Aktivitäten im Dienste des Papstes (S. 351). Diese Analyse erfordert detaillierte Kenntnisse der historischen Abläufe, sodass in der Arbeit den Beschreibungen einzelner Ereignisse viel Platz eingeräumt wird. Dies geschieht mitunter auf Kosten (wirtschaftshistorischer) Details, wie die folgenden zwei Beispiele veranschaulichen mögen. Bei den Erwähnungen von Anleihen, Depositengeschäften und Kreditierungen wird die Verzinsung der Kreditgeschäfte etwa nur vereinzelt thematisiert. So werden einmalig Provisionen in Höhe von 12,25 und 25 % für die bargeldlose Übertragung von Kapital erwähnt, „wobei die Höhe der Provision vermutlich in Relation zur Entfernung zwischen Depositen und Verwendungsort sowie dem Aufwand kalkuliert wurde“ (S. 242 und S. 244 zu Praktiken der Umgehung des Wucherverbotes). Ein anderes Mal werden 2,5 % als Wechselgebühr genannt (S. 271). Die zweifellos wichtige Frage der Verzinsung wird darüber hinaus nicht weiterverfolgt.² In einem weiteren Kapitel werden die Tätigkeiten einer Wechselstube beschrieben (S. 264–273). Dadurch kann auch das Bild der jüngeren Forschung bestätigt werden, dass die italienischen Bankiers in verschiedenen Feldern (Geldwechsel, Hochfinanz, Bankdienstleistungen) tätig waren.³ Leider wird die Zusammensetzung italienischer Konsortien, etwa was die Anzahl der Gesellschafter, der Zusammenlegung des Kapitals und damit verbundenen Haftungsfragen, nicht weiter erläutert.⁴

Die Stärke der Arbeit liegt in der vergleichenden Zusammenschau dieser zweifellos wichtigen Entwicklungen. Durch den Fokus auf die Entwicklungen um 1300 und bisher weniger stark erforschten Praktiken der Kapitalakkumulierung werden Studien zur mittelalterlichen Finanzgeschichte abseits der Entwicklung der öffentlichen Schuld oder des Steuerstaates um einen weiteren Bereich erweitert. Dem Autor gelingt es, eine Vielzahl an Materialien zusammenzutragen, auszuwerten und umfangreiches statistisches Material zur Verfügung zu stellen. Wenn auch nicht alle Detailfragen geklärt werden können, so liefert das vorliegende Werk doch die Grundlage für weitere vertiefende Studien. Zu hoffen wäre, dass die Forschung die erbrachten Ergebnisse vertieft und um weitere Aspekte bereichert.

- 1 Z. B. Simonetta Cavaciocchi (Hg.): *La fiscalità nell'economia europea secc. XIII–XVIII*. Atti della trentottesima settimana di studi. 22.–26. aprile 2007 (Fondazione Istituto Internazionale di Storia Economica F. Datini 2/39), Firenze University Press, Florenz 2008.
- 2 Daneben mögen noch Laufzeit sowie eventuelle Wechselkurse das Zinsniveau geprägt haben. Vgl. Adrian Bell / Chris Brooks / Tony Moore: *Cambium non est mutuum: exchange and interest rates in medieval Europe*, in: *Economic History Review* 70 (2017), S. 373–396.
- 3 Somit wäre die ältere Sichtweise De Roovers zu relativieren. Vgl. David Kusman: *High Finance, Banking and Small-Scale Financial Functions for Lombards in the Late-Medieval Low Countries?*, in: Stephan Nicolussi-Köhler (Hg.): *Change and Transformation of Premodern Credit Markets. The Importance of Small-Scale Credits*, *HeiBOOKS*, Heidelberg 2023, S. 215–250.
- 4 Zu den Gesellschaften aus Lucca gibt es detaillierte Studien, bspw. Thomas Blomquist: *Merchant Families, Banking and Money in Medieval Lucca* (Variorum Collected Studies Series), Ashgate, Aldershot 2005.

STEPHAN NICOLUSSI-KÖHLER
Innsbruck

VSWG 112, 2025/2, 280–281 (CC-BY 4.0)

Thomas Ertl

Bauern und Banker. Wirtschaft im Mittelalter

wbg Theiss, Darmstadt 2021, 303 S. (32 Abb., 11 Tab.), 29,00 €.

Die Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters erlebe gerade „eine kleine Renaissance“, so Ertl (S. 283). Dies auch, weil zentrale Fragen, z. B. zum Einfluss von Gesellschaftsstruktur und Umwelt auf die Wirtschaft, zur materiellen Wohlfahrt der Menschen oder zum Grad der räumlichen Vernetzung des Wirtschaftens, auf aktuelle gesellschaftliche Themen wie etwa soziale Ungleichheit, Klimawandel und Globalisierung verweisen. Ein Überblick über Formen, Bedingungen und Wirkungen des Wirtschaftens im Mittelalter, unter Einbeziehung der Forschungsgeschichte und aktueller Forschungskontroversen, ist daher mehr als nur willkommen.

Einleitend diskutiert Ertl verschiedene Zugänge zur Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters, die, wie etwa bei Sombart oder Le Goff, häufig die mittelalterliche Wirtschaft als Gegenbild zum modernen Kapitalismus, als eine herrschaftlich regulierte, wettbewerbsferne Ordnung begriffen, in der man selbstgenügsam lebte und ggf. ausgebeutet wurde. Ertl plädiert hier für ein differenzierteres Begriffsraster, das die im Mittelalter übliche Koexistenz von Regulierung und individuellem Gewinnstreben besser erfasse. Strukturen und Entwicklung der Wirtschaft im Mittelalter werden chronologisch in drei Kapiteln geschildert: Transformation antiker Strukturen und Entstehung der Grundherrschaft im Frühmittelalter; Wachstum von Agrarproduktion und Bevölkerung, *Commercial Revolution* und Boom im Hochmittelalter; Strukturwandel mit regional divergenten Entwicklungspfaden im Spätmittelalter, u. a. aufgrund der Bevölkerungsverluste durch Pest und Hungersnöte. Neben Westeuropa (inkl. Mittel- und Südeuropa) werden auch Osteuropa, Skandinavien, Byzanz und die islamische Welt (Nordafrika und Arabien) betrachtet, wodurch wirtschaftliche Verbindungen mit den Nachbarregionen, aber auch die besondere Entwicklung Westeuropas deutlich werden. Drei weitere Kapitel geben einen strukturellen Überblick über den technologischen, organisatorischen und rechtlichen Rahmen des Wirtschaftens, über die Entwicklung von materiellem Lebensstandard und sozialer Ungleichheit, und über Marktinfrastruktur, Warenangebot, Vermarktung und Konsum in der mittelalterlichen Stadt. Hierin sieht Ertl durchaus Vorläufer der Konsumrevolution. Anschließend stellt er die wirtschaftliche Entwicklung Europas in den globalen Kontext. Die Diskussion um *Great Divergence* und *Little Divergence* dreht sich darum, welche auf der spätmittelalterlichen Wirtschaftsstruktur beruhenden Faktoren die im globalen Vergleich schnellere Entwicklung Europas seit dem Spätmittelalter und die Verlagerung des wirtschaftlichen Schwerpunkts innerhalb Europas vom Mittelmeer zum Atlantik bedingt haben mögen. In einer Quellenkunde stellt Ertl für die Wirtschaftsgeschichte relevante Quellentypen wie z. B. Urbare, Rechnungen, Rechtstexte und Chroniken vor. Abschließend zeichnet er den Wandel von Themen und Methoden der Wirtschaftsgeschichte in Bezug auf die mittelalterliche Wirtschaft nach und verweist auf aktuelle Forschungstrends, etwa geschlechter- und globalgeschichtliche Fragestellungen, automatisierte Texterkennung von Handschriften oder raumbezogene Analysen mittels geographischer Informationssysteme.

Ertls sehr lesenswertes Buch führt hervorragend in die Themen, Fragestellungen und Methoden der mittelalterlichen Wirtschaftsgeschichte ein und gibt einen konzisen Überblick über die Wirt-

schaft im mittelalterlichen Europa und die im Zeitverlauf wechselnden Forschungsparadigmen. Wirtschaftliche Entwicklung wird, eingebettet in Politik und Kultur, als Gesellschaftsgeschichte dargestellt, mit Bezug zur zeitlich parallelen Entwicklung benachbarter Regionen ebenso wie zur Gegenwart. Die Darstellung ist leicht verständlich und wird doch stets der hohen Komplexität des Themas gerecht. Eine theoretisch und methodisch so reflektierte Übersicht kann man sich nur wünschen.

ULF CHRISTIAN EWERT
München

VSWG 112, 2025/2, 281–282 (CC-BY 4.0)

Oliver Kühschelm

Einkaufen als nationale Verpflichtung. Zur Genealogie nationaler Ökonomien in Österreich und der Schweiz, 1920–1980

(Werbung – Konsum – Geschichte 3) De Gruyter Oldenbourg, Berlin/Boston 2022, 636 S. (78 Abb., 17 Tab.), 119,95 €.

Die in der von Karin Moder, Franz X. Eder und Mario Keller herausgegebenen Reihe „Werbung – Konsum – Geschichte“ veröffentlichte Publikation von Oliver Kühschelm widmet sich dem Thema Konsum mit einem Fokus auf propagandistische Buy-National-Kampagnen im Rahmen nationaler Ökonomien in Österreich und der Schweiz zwischen 1920 und 1980. Dabei ist zunächst einmal zu begrüßen, dass diese Reihe, wie auch die vorliegende Monographie, die deutschen Nachbarstaaten in den Blick nimmt und einen Vergleich zweier Konsumgesellschaften und -politiken anstrebt und somit die auf den deutschen Sprachraum orientierte Forschung gewinnbringend erweitert. Das trifft für Kühschelms Band in besonderem Maße zu, da er nicht nur einen vergleichenden Blick auf Österreich und die Schweiz richtet, sondern dabei immer auch die Referenzgesellschaft Großbritanniens adressiert – und dies vor dem Hintergrund eines sehr anspruchsvollen theoretischen und methodischen Programms. Kühschelm verfolgt einerseits eine „politische Geschichte des Konsumierens“ unter Berücksichtigung der Rolle von Nation, Staat und Ökonomie in beiden Staaten, berücksichtigt dabei auch kulturhistorische Zugänge zum Thema im Sinne von Text- und Diskursanalysen, und beruft sich u. a. auf Roland Barthes, Michel Foucault, Bruno Latour und Gilles Deleuze, wobei zugleich auch eine vergleichende und transnationale Perspektive angestrebt wird. Mit Blick auf die Analyse von Buy-National-Kampagnen nutzt Kühschelm vor allem Quellen wie Plakate, Filme, Inserate, Zeitungsartikel sowie Radiosendungen und fokussiert auf unterschiedliche Formen des Wissens, hat verschiedene Akteure wie Unternehmer, Journalisten oder Werbefachleute im Blick sowie entsprechend relevante Institutionen, Medien und Genres. Der Autor stützt sich auf eine breite Quellenbasis. Neben der Auswertung der inzwischen umfangreichen wissenschaftlichen Forschungen zur Konsumgeschichte nutzt Kühschelm unveröffentlichtes Material staatlicher Archive in Österreich und der Schweiz, zeitgenössische Periodika und statistische Quellen.

Der Band gliedert sich in drei große Kapitel. Im ersten Teil geht es um Organisationen, Expertise und Expert:innen, im zweiten Teil um Inszenierungen nationaler Ökonomien und im dritten um Medien nationaler Gemeinschaft. Auf mehr als 600 Seiten kann Kühschelm dabei überzeugend herausarbeiten, dass die Buy-National-Kampagnen („Kauft österreichische Waren“ 1929; „Künftig nur Schweizerstrümpfe“ 1952) in der Außenhandelspolitik in unterschiedlichen Phasen des Untersuchungszeitraums protektionistische Maßnahmen in beiden Staaten mit vorbereiteten bzw. propagandistisch begleiteten und dass entsprechende Muster noch weit über den eigentlichen Untersuchungszeitraum im Sinne eines „Nation Branding“ bis in die Gegenwart hinein praktiziert werden. In diesem Kontext spielten organisatorische Formen des Korporatismus unter Berücksichtigung von Politik, Unternehmen und Interessenverbänden eine zentrale Rolle, die wiederum, so Kühschelm überzeugend, kompatibel mit einer keynesianischen Wirtschaftspolitik nach 1945 waren und die der Autor als eine „Variante von Wirtschaftsnationalismus“ bezeichnet. Diese betraf nicht nur den Wohlfahrtsstaat in beiden Staaten, sondern eben auch die national ausgerichtete Konsumpolitik. Eine geschlechterhistorische Perspektive berücksichtigt Kühschelm dabei insofern, als er verdeutlicht, dass die Buy-National-Kampagnen in erster Linie Frauen als Protagonistinnen ins Visier nahmen, was mit einer stark moralisierenden Ansprache der Konsumentinnen verbunden war. Zugleich zeichneten sich in beiden Staaten die Buy-National-Aktionen durch eine deutliche Distanz gegenüber der amerikanischen Massenkultur aus, die als „unösterreichisch“ bzw. „unschweizerisch“ galt, was in einem gewissen Widerspruch zum ansonsten starken Einfluss der US-Konsumgesellschaft auf die europäischen Staaten im 20. Jh. stand. Die USA werden in diesem Kontext eher als Hegemonialmacht denn als Vorbild und Orientierungsgröße wahrgenommen, wie entsprechende Kampagnen u. a. gegen Coca-Cola belegen. Und diese nationalistischen Kampagnen scheinen in beiden Ländern durchaus auf breite Akzeptanz bei den Konsument:innen gestoßen zu sein.

Insgesamt gesehen legt Oliver Kühschelm hier ein voluminöses und in seiner Argumentation überzeugendes Buch über das Thema Konsum und nationale Ökonomien am Beispiel Österreichs und der Schweiz vor. An manchen Stellen erscheint das Narrativ des nationalen Konsums vielleicht ein wenig zu glatt und ungebrochen, etwa mit Blick auf ökonomische Expertendiskurse oder unternehmerische Perspektiven, wobei sich die Frage stellt, ob es nicht in beiden Staaten auf Seiten von Unternehmen oder Ökonomen auch Kritik und Gegenstimmen gab, die stärker in Richtung von Freihandel und Liberalisierung argumentiert haben, wie es sie in anderen westlichen Ländern im Untersuchungszeitraum auch gab.

Vor allem aber ist es verdienstvoll, dass Oliver Kühschelm sich in vergleichender und transnationaler Perspektive einem wichtigen Aspekt der Konsumgeschichte widmet, der bislang für den deutschsprachigen Raum und insbesondere mit Blick auf die beiden Staaten Österreich und Schweiz in dieser Dichte und Komplexität, theoriegeleitet und methodisch anspruchsvoll, neue Perspektiven eröffnet.

CHRISTIAN KLEINSCHMIDT
Marburg

VSWG 112, 2025/2, 283–285 (CC-BY 4.0)

Marion Ronca

Im Bann der Konjunktur. Entstehung und Institutionalisierung der Konjunkturbeobachtung in der Schweiz, 1932–1980

Schwabe Verlag, Basel 2024, 304 S., 58,00 €.

Die Dissertation der Autorin vermittelt eine außerordentlich informative Darstellung über die Gründung und Entwicklung der Konjunkturforschung in der Schweiz. Diese umfangreiche und präzise Studie wird sich gewiss auch für den Schweizer Leser als wertvoll erweisen, noch mehr aber für solche anderer europäischer Staaten. Sie scheint geeignet, das gängige Bild dieses Landes etwas zu korrigieren. Man findet hier keine einfache Antwort auf die Frage, wann und mit welchen Mitteln eine Konjunkturanalyse in Gang gesetzt wurde, sondern sieht sich unversehens in die politische Struktur der Schweiz eingebunden, mit der Regierung, also dem Bundesrat, mit den wirtschaftlichen Interessenverbänden und auch der Wissenschaft. Einer Struktur, die eigentlich über den gesamten, recht langen, Untersuchungszeitraum fortgewirkt hat.

Die Schweizerische Konjunkturforschung begann 1932 mit der Gründung der Kommission für Konjunkturbeobachtung (KbK), also einer Bundesinstitution. Sie erfolgte auf Initiative von Jacob Lorenz, einem Statistiker. Der Kommission gehörten jedoch nicht nur deren Mitarbeiter an, sondern auch Interessensvertreter sowie Wissenschaftler. Diese alle nahmen intensiv Einfluss auf die Erstellung der Prognosen. Überdies achtete die Kommission darauf, auch den Auffassungen des Bundesrates zu entsprechen, der sich seinerseits in der Formulierung der Wirtschaftspolitik teilweise auf die Konjunkturprognose stützte. Wiewohl die Kommission ursprünglich als unabhängig gedacht war, als ökonomische Forschungsstelle, konnte davon keine Rede sein. Sie stellte ein „wissenschaftlich-korporatistisches Gremium“ dar, das verhandelte Konjunkturbilder präsentierte. Diese Vorgangsweise entsprach letztlich der „korporatistischen“ Wirtschaftspolitik der Schweiz.

Dass die Wirtschaftsverbände an Konjunkturanalysen interessiert waren, liegt auf der Hand. Auch in Österreich schlossen sich diese mit staatlichen Stellen zusammen, um solche zu ermöglichen. Das „Österreichische Institut für Konjunkturforschung“ wurde 1927 vom späteren Nobelpreisträger Friedrich A. Hayek und Ludwig Mises gegründet und von den Trägern finanziert. Das scheint im Hinblick auf das zuvor gesagte in zweifacher Hinsicht bemerkenswert. Trotz gravierender innenpolitischer Spannungen schlossen sich die Vertreter der Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu diesem Zweck zusammen. Die Forschungsarbeit selbst sollte zu absoluter Objektivität verpflichtet sein. Jegliche wirtschaftspolitischen oder theoretischen Überlegungen sollten in diesem Rahmen ausgeschlossen bleiben. Und dieses System funktionierte über die dramatischen politischen Veränderungen hinweg. Man sprach daher von der ersten „sozialpartnerschaftlichen“ Institution.

Nach 1945 übernahm das „Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung“ nicht nur die alleinige Analyse der ökonomischen Situation im Land, sondern auch die Kontakte mit den internationalen Gremien, da entsprechende Fachleute in der Verwaltung fehlten. Zwar entstanden auch in Österreich zuweilen Irritationen zwischen dem Institut und der Regierung oder den Sozialpartnern, welche dazu führten, dass die Einleitung zu den Monatsberichten sowie die Prognosen vor ihrer Publikation einigen Ministerien und den Sozialpartnern vorgelegt wurden, doch führte das nie zu direkten Eingriffen in die Forschungsarbeit.

Die Schwierigkeiten der Konjunkturbeobachtung in der Schweiz resultierten nicht nur aus den dargelegten institutionellen Rahmenbedingungen, sondern auch aus theoretischen Überlegungen. Gab es überhaupt eine Konjunktur, also einen eigenständigen ökonomischen Prozess mit endogenen Bestimmungsgründen? Wurde er durch internationale Entwicklungen determiniert oder auch durch nationale? Ließ er sich durch wirtschaftspolitische Maßnahmen beeinflussen oder war er hinzunehmen? Alles zusammen wurde durch die mangelnde statistische Basis erschwert, auch weil sich die Unternehmungen weigerten, Produktionsdaten zur Verfügung zu stellen. Ebenso hinderlich erwies sich die unscharfe Abgrenzung zwischen Konjunkturbeobachtung als einer statistischen Arbeit und Konjunkturforschung als Untersuchung der Schwankungsursachen.

Zwar erwartete die Öffentlichkeit von 1932 an eine Darstellung der Krisensituation, doch konnte sich die KbK nicht entschließen, einen Bericht „...über den Charakter und die Ursachen der gegenwärtigen Krise...“ herauszugeben. Die „tatsachenmäßige“ Berichterstattung konnte jedoch nicht vermeiden, die Entwicklung des Auslandes einzubeziehen, dies geschah insbesondere in den Außenhandelspartnern der Schweiz. Schließlich ging die KbK dazu über, auch die „Konjunkturpolitik des Auslandes“ darzustellen, wodurch allerdings noch immer nicht das gewünschte „Gesamtbild“ entstand. Diese Begrenzung führte schließlich zur Gründung der „Konjunkturbeobachtungsstelle“ an der ETH Zürich, welche die Situation nicht grundlegend änderte.

Während des Krieges gab es keine Konjunktur. Es scheint, dass die Schweiz diese Periode mit weitaus schwächeren Wirtschaftseingriffen überstanden hat als die in den Krieg verwickelten Staaten. Nach 1945 orientierte sich der Bundesrat stärker an der KbK unter ihrem neuen Leiter Eugen Böhler. Dessen Hypothese, das kräftige Wirtschaftswachstum gehe auf eine „Überkonjunktur“ zurück, welche die Gefahr eines Zusammenbruchs in sich berge, führte zu einer entschlossenen Stabilisierungspolitik, nicht nur durch einen Preisstopp, sondern auch durch Aufforderung an die Interessenvertretungen, sich expansiver Aktivitäten zu enthalten, wie etwa auch Investitionen zu unterlassen.

Im Lauf der fünfziger Jahre wurde diese Konjunkturbeurteilung und damit die restriktive Wirtschaftspolitik des Bundesrates immer mehr in Frage gestellt, weil in den internationalen Gremien der Begriff des stetigen Wirtschaftswachstums in den Vordergrund trat. Damit fiel die Vorstellung der „Überkonjunktur“ mit der Notwendigkeit einer restriktiven Politik. Die KbK unter ihrem Leiter Eugen Böhler hielt jedoch noch lange an diesem Konzept fest. Vergebene Gutachten an andere Autoren erhöhten die Verwirrung.

Für die Schweiz ergab sich in dieser Phase durch ihre Mitgliedschaft bei OECD sowie IMF die Notwendigkeit für entsprechende statistische Ausweise. Dafür war indessen die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung entwickelt worden. Eine solche zu konzipieren, erwies sich im Falle der Schweiz durch den notorischen Mangel an Statistiken besonders schwierig. Man musste sich daher mit Schätzungen behelfen. Als schließlich die verschiedenen Seiten der Volkseinkommensrechnung nicht zur Übereinstimmung gebracht werden konnten, wurde die Berichterstattung für einige Jahre eingestellt.

Letztlich fand der kräftige und langandauernde Aufschwung der beiden Nachkriegsjahrzehnte mit der „Ölkrise“ um 1975 sein Ende, nicht jedoch die Probleme der schweizerischen Konjunkturbeobachtung.

Permanente Neugründungen von Kommissionen und Forschungsaufträgen an einzelne Wissenschaftler konnten den Bundesrat nicht befriedigen, ebenso wenig, wie die Arbeit des KbK, so

dass schließlich dessen Überlegungen zu dem Resultat gelangten, der Staat müsse explizit die Konjunkturbeobachtung in die Hand nehmen, um die „Deutungshoheit“ über die Wirtschaftslage an sich zu ziehen und seine Wirtschaftspolitik zu rechtfertigen.

Infolgedessen trat am 20. Juni 1980 das Bundesgesetz über Konjunkturbeobachtung in Kraft, mit welchem das „Bundesamt für Konjunkturfragen“ geschaffen wurde. Damit verlagerte sich auch die Konjunkturbeobachtung immer stärker von der KbK zum Bundesamt, die jedoch ihrerseits 1999 in das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) überging. Da offensichtlich die KbK in immer stärkerem Maß ihre Funktion verlor, wurde sie schließlich 2007 aufgelöst.

Es scheint bemerkenswert, dass angesichts dieser recht komplizierten Entwicklung der Konjunkturforschung wie auch der Wirtschaftspolitik der Schweiz, niemals negative Folgen für die beeindruckende ökonomische Entwicklung dieses Landes auftraten.

Ein Buch, dessen Lektüre nachdrücklich zu empfehlen ist.

FELIX BUTSCHK

Wien

VSWG 112, 2025/2, 285–286 (CC-BY 4.0)

Dieter Ziegler / Jan-Otmar Hesse (Hg.)

1919 – Der Versailler Vertrag und die deutschen Unternehmen

(Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 35),

De Gruyter, Berlin 2022, 414 S. (2 Abb.), 74,95 €.

Die Bestimmungen des Versailler Vertrags gelten gemeinhin als große Belastung für die deutsche Wirtschaft nach dem Ersten Weltkrieg und damit auch als Belastung der jungen Weimarer Demokratie. Diese Deutung wurde nicht zuletzt durch die zeitgenössischen Erzählungen und das enorme Politisierungspotential des Friedensschlusses befeuert. Unter anderem John Maynard Keynes' weithin rezipierter Beitrag über die „Economic Consequences of the Peace“ warnte bereits früh vor den negativen volks- wie weltwirtschaftlichen Folgen des Vertragswerks. Was also kann angesichts vermeintlicher Gewissheiten eine weitere Auseinandersetzung mit den Folgen des Versailler Vertrags noch leisten? So einiges! Denn überraschenderweise sind viele Fragen noch längst nicht so klar beantwortet worden, wie die politische Indienstnahme des Versailler Vertrags, die sich meist auf die Reparationsfrage verengte, es vermuten lässt.

In einer lesenswerten Einleitung vermisst Dieter Ziegler daher das Feld gewissermaßen neu, indem er die nur vermeintlich rein empirische Frage aufwirft, wie einzelne Unternehmen von den Bestimmungen betroffen waren bzw. wie sie die politischen Vorgaben in ihre Unternehmensstrategie integrierten. Damit identifiziert er fraglos ein Desiderat, das trotz der jüngeren Gesamtdarstellungen von Conze und Leonhard, die der Wirtschaft nicht viel Raum zugestanden haben, sowie auch trotz Adam Tooze's „Sintflut“, der auf eine umfassende Analyse der konkreten Effekte ebenfalls verzichtete, noch der Bearbeitung harpte.

Der Vorteil des mikroökonomischen Zugriffs liegt darin, eben nicht einzelnen Bestimmungen gleichsam ein normatives Etikett anzuhängen, sondern die divergenten Einflüsse für die weitere Unternehmensentwicklung herauszuarbeiten. So wirkten beispielsweise Enteignungen durch Frankreich nicht gleichermaßen auf die betroffenen Stahlunternehmen. Bei den Rombacher Hüttenwerken zerriss sie Produktionszusammenhänge. Das Deutsche Reich entschädigte das Unternehmen, das die Mittel nutzte, um – nicht sonderlich planvoll – Ersatzkapazitäten zu schaffen. Damit investierten sich die Hüttenwerke, wie Ziegler und Risse zeigen können, direkt in die Überkapazitätskrise der deutschen Stahlindustrie hinein. Die Gutehoffnungshütte hatte hingegen im Wesentlichen Erzfelder verloren und nutzte die Entschädigung zur weiteren Vorwärtsintegration in Handel, Werften und Maschinenbau (Christian Marx). Ähnliche Diversifizierungsversuche Krupps wiederum scheiterten (Christian Böse), auch weil sich die Strategie als Rüstungsunternehmen unter den neuen Vorzeichen nicht mehr aufrechterhalten ließ. Dies gilt ähnlich für die Werften (Harald Wixforth), denen der Vertrag erhebliche Produktionsbeschränkungen auferlegt hatte. Doch mit den Zahlungen des Reichs widmeten sich die Werften vor allem dem Wiederaufbau der Handelsflotte – die „Altbestände“ waren nahezu vollständig an die Alliierten abgeliefert worden –, so dass hier das Vertragswerk letztlich eine Modernisierung der deutschen Handelsflotte bewirkte.

Exportorientierte Branchen wie die Chemie (Werner Plumpe) und die Elektrotechnik (Johannes Bähr) stimmten zwar in das Wehklagen über die Versailler Bestimmungen ein, doch grosso modo wurde die Rhetorik rasch vom inflationsbedingten Exportboom überlagert. Neben der Betrachtung einzelner Unternehmen und dem Sonderfall des „Reparationspfandes“ Deutsche Reichsbahn (Christopher Kopper) bietet der Band noch Analysen der Kolonialwirtschaft (Nina Kleinöder), der deutschen Beteiligungen in der luxemburgischen Eisen- und Stahlindustrie (Charles Barthel), der Debatten im Reichswirtschaftsrat (Franz Hederer) und der Rolle der US-amerikanischen Feindvermögensverwaltung (Joachim Scholtyseck); er wird durch einen Ausblick von Jan-Otmar Hesse über Chancen und Probleme deutscher Unternehmen in der „neuen“ Weltwirtschaft abgerundet.

Insgesamt bietet der Band eine willkommene, erfreulich vielschichtige unternehmenshistorische Perspektive auf die ökonomischen Wirkungen des Versailler Vertrags diesseits seiner politischen Instrumentalisierung. Er schließt somit gerade für die Frühphase der Weimarer Zeit eine Forschungslücke und regt zu weiteren Forschungen an.

BORIS GEHLEN
Stuttgart

Eingegangene Bücher

A. Allgemeines

- Blackbourn, David: Die Deutschen in der Welt. Siedler, Händler, Philosophen: Eine globale Geschichte vom Mittelalter bis heute. C. Bertelsmann, München 2024
- Rottschäfer, Ulrich: „Mein Gefängnis ist mein Paradies“. Die letzte öffentliche Hinrichtung in Westfalen als Demonstration eines „erweckten“ Glaubens. Regionalgeschichte, Bielefeld 2025
- Seibert, Hubertus: Geschichte Europas im Mittelalter. Aufbruch in die Vielfalt. utb, Stuttgart 2024
- Tolloy, Philipp (Hg.): Die Welsperg. Aspekte einer Familienbiographie. I Welsperg. Aspetti di una biografia familiare. (=Veröffentlichungen des Südtiroler Landesarchivs 51). Athesia, Bozen 2025
- Université de Haute-Alsace/Braun, Guido (Hg.): Revue du Rhin Supérieur. (=Revue du Rhin Supérieur 6. CRÉSAT, Mulhouse 2024
- Walter, Rolf: Los Alemanes en Venezuela. Tomo III – 1914–1949. Asociación Cultural Humboldt, Caracas 2024

B. Allgemeine Sozial- und Wirtschaftsgeschichte

- Belndorfer, Helene: Zollunion, Bankenkrise, Putschversuch. 1931 oder die Erste Republik zwischen den Schatten des imperialen Oesterreich und Hitler ante portas. Böhlau, Köln/Weimar/Wien 2024
- Bickelmann, Hartmut: Zwischen Luxusanspruch und Alltagsversorgung. Eiskellerbau und Naturnutzung im Gebiet des ehemaligen Kreises Eutin. Ludwig, Kiel 2025

C. Sozialgeschichte

- Dubois, Mathieu: Die liberale Kraft Europas. Die Soziale Marktwirtschaft in der Europapolitik der Bundesrepublik, 1953–1993. transcript, Bielefeld 2024
- Fritz, Gerhard: Pest, Krieg, Klima, Wirtschaft. Zur Krise des 14. Jahrhunderts in Südwestdeutschland. (=Medizin, Gesellschaft und Geschichte, Beiheft 85). Steiner, Stuttgart 2025
- Jaspert, Nikolas: Fischer, Perle, Walrosszahn. Das Meer im Mittelalter. Ullstein, Berlin 2025
- Klír, Tomáš: Peasantry in the Cheb City-State in the Late Middle Ages. Socioeconomic Mobility and Migration. (=Prague Medieval Studies 3). Karolinum, Prag 2024
- Schlarb, Patrick: Bitterwasser aus Böhmen. Ein begehrtes, internationales Arzneimittel 1721–1850. (=Geschichte & Kultur: Saarbrücker 7). VGK, Trier 2024
- Spode, Hasso: Traum Zeit Reise. Eine Geschichte des Tourismus. BeBra Wissenschaft, Berlin 2025

D. Wirtschaftsgeschichte

Dermineur, Elise: Before Banks. The Making of Credit and Debt in Preindustrial France. (=Cambridge Studies in Economic History – Second Series). Cambridge U. P., Cambridge 2025

Land, Rainer: Chinas gelenkte Marktwirtschaft. Hintergründe eines Booms. (=Edition Makroskop). Promedia, Wien 2025

VSWG

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte
Journal of Social and Economic History

HINWEISE FÜR AUTORINNEN UND AUTOREN

Wir möchten Sie bitten, Manuskriptvorschläge an die Redaktion zu richten. Der Beitrag darf bisher nicht veröffentlicht sein und während des Begutachtungsverfahrens nicht andersorts zur Publikation eingereicht werden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Rezensionsexemplare wird keine Haftung übernommen.

Die *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* ist ein *refereed journal*. Eingereichte Beiträge unterliegen einem anonymisierten Begutachtungsverfahren (*double blind peer review*), das über eine Aufnahme in die Zeitschrift entscheidet.

Ausdrucke und Datenträger von Manuskripten, die von den Herausgebern abgelehnt werden, können aus Kostengründen nicht zurückgesandt werden.

Bitte beachten Sie die Publikationsrichtlinien und die Selbstarchivierungsregeln auf:
www.steiner-verlag.de/brand/VSWG

Dort finden Sie auch eine Übersicht über die Datenbanken, in denen die *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* gelistet ist.

NOTE FOR CONTRIBUTORS

Please send manuscript submissions to the editorial director. During the review process, manuscripts may not be submitted elsewhere; submissions must not be previously published. We accept no responsibility for unsolicited manuscripts or review copies.

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte is a refereed journal. All manuscripts are subjected to a double blind peer review. For cost reasons, printouts and data media of manuscripts which have been rejected by the editors cannot be returned.

Please note the publication guidelines and our self-archiving regulations on:
www.steiner-verlag.de/en/brand/VSWG

There you will also find a list of databases covering *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*.

Einleitung

NINA KLEINÖDER / KIM SEBASTIAN TODZI
Reassessing Germany's Colonial Economies:
Actors, Dynamics and Legacies. An Introduction

Aufsätze

NINA KLEINÖDER
Bridging the Empire. Construction Projects of the
Gutehoffnungshütte in the Colonial State of Cameroon
(1909–1914)

TRISTAN OESTERMANN
A Colony of Opportunity. African Economic Inter-
mediaries, Rubber, and Capitalism in German Colonial
Cameroon, 1884–1914

KIM SEBASTIAN TODZI
(Post-)Colonial Business History and the Coloniality of
the Firm. The Case of the Woermann Group, 1884–1945

Miszellen

THOMAS FREUDENHAMMER
Evidence of Early Medieval Grain Exports from
Barcelona to Al-Andalus

Aktuelles

Rezensionen

Eingegangene Bücher

VSWG

www.steiner-verlag.de



ISSN 0340-8728

ISSN 0340-8728

