

# Heuristiek en methode: de (on)mogelijkheid van bedrijfsgeschiedenis in België, 19<sup>de</sup>-20<sup>ste</sup> eeuw

SOFIE DE CAIGNY

Wetenschappelijk medewerkster – Katholieke Universiteit Leuven

ERIK BUYST

Professor Doctor, Centrum voor Economische Studiën –  
Katholieke Universiteit Leuven

CHANTAL VANCOPPENOLLE

Doctor – Rijksarchief te Beveren

Dit themanummer bundelt een aantal bijdragen over bedrijfsgeschiedenis en bedrijfsarchieven. Samen bieden zij een staalkaart van wat bedrijfsgeschiedenis kan betekenen, met welke problemen bedrijfshistorici worden geconfronteerd en welke constructieve oplossingen kunnen worden aangereikt. Aanleiding voor het themanummer vormde de studiedag "Bedrijfsgeschiedenis en bedrijfsarchieven" die op 8 november 2002 plaatsvond te Leuven.<sup>1</sup> Verscheidene medewerkers van het Rijksarchief en diverse Vlaamse universiteiten presenteerden recent onderzoek. Het eerste gedeelte van de studiedag legde de nadruk op het beheer van bedrijfsarchieven, de prospectie naar nieuwe archivalia en de concrete aanwending van specifieke archiefbestanden voor het historisch onderzoek. Het tweede, bedrijfshistorische, gedeelte toonde via concrete casestudies aan dat lacunes in het bronnenmateriaal vaak creatief kunnen worden opgevangen.<sup>2</sup> Nederlandse bedrijfshistorici en -archivarissen

---

<sup>1</sup> Deze dag kaderde in het FWO-Max Wildiersproject *Industrialisatie en economische groei in Vlaams-Brabant (1800-heden). Prospectie, ontsluiting en valorisering van bedrijfsarchieven*, een samenwerking tussen de Werkgroep Economische Geschiedenis van het Centrum voor Economische Studiën en het Algemeen Rijksarchief. Promotoren zijn Prof. Dr. Erik Buyst en Dr. Chantal Vancoppenolle.

<sup>2</sup> De sprekers voor het archivalische gedeelte waren Chantal Vancoppenolle, Jeroen Buntinx, Bart Sas en Kristof Carrein. De historische casestudies werden gebracht door Hans Verhoosel, Wim Lefebvre, Yves Segers, Hilde Greefs en Nele Bracke. De lezingen vormden de basis voor enkele bijdragen in dit themanummer.

gaven een kritische reflectie op de lezingen en plaatsten de Belgische situatie in een internationaal comparatief kader.<sup>3</sup>

De studiedag bevestigde nogmaals dat de wetenschappelijk onderbouwde bedrijfsgeschiedenis in Nederland een langere traditie kent dan in Vlaanderen/België.<sup>4</sup> Zo leent de Nederlandse archiefwetgeving zich beter voor het bewaren van bedrijfsarchieven dan de Belgische. De volgehouden inspanningen in Nederland om ondernemingen bewust te maken van de waarde van bedrijfsarchieven werpen ondertussen duidelijk vruchten af. De Nederlandse bedrijfswereld staat momenteel veel minder afkerig ten opzichte van archivariissen en vorsers die interesse tonen voor hun archief en geschiedenis, dan pakweg twee decennia geleden.

In Vlaanderen is ondertussen een inhaalbeweging op gang gekomen. Het recent gepubliceerde boek *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis* vormt daarvan een mooie illustratie (Vancoppenolle, 2002). In tegenstelling tot wat de titel suggereert, is het opzet van deze publicatie ruimer dan een loutere handleiding voor de wetenschappelijke bedrijfshistoricus. Het boek richt zich tevens tot amateur-historici en ondernemingen in de hoop het belang en de bekendheid van bedrijfsarchieven en -geschiedenis op alle niveaus aan te wakkeren. Ondanks de grote inspanningen van historici en archivariissen gaat er in Vlaanderen/België nog steeds veel kostbaar materiaal verloren. Recent werd het archief van Interbrew op de valreep gered, terwijl bepaalde delen van het Boelwerfarchief sterk versnipperd raakten. Bovendien moet het Rijksarchief momenteel alle zeilen bijzetten om het Sabena-archief van de veilinghamer te redden.

De hoge actualiteitswaarde van bedrijfsgeschiedenis vormt niet de enige reden voor het publiceren van dit themanummer. De internationale roep naar meer theorievorming in de bedrijfsgeschiedenis gaf duidelijke signalen om

---

<sup>3</sup> De Nederlandse referenten waren: Ton de Graaf (ABN AMRO, Stichting Historisch Archief), Jeroen van Oss (Utrechts Archief), Joop Visser (Erasmus Universiteit Rotterdam, Centrum voor Bedrijfsgeschiedenis), Joost Dankers (Universiteit Utrecht), Paul Brusse (Universiteit Utrecht) en Joost Jonker (Universiteit Utrecht).

<sup>4</sup> Zie hiervoor ook: Buntinx (J.), *Gids van bedrijven in Vlaams-Brabant*, Brussel, 2001 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Gidsen 54); Devos (G.), "Inleiding", *De bedrijven en hun geheugen. Verslag van de studiedag rond bedrijfsgeschiedenis. Antwerpen, 10 december 1993*, Brussel, 1994, pp. 7-10 (Algemeen Rijksarchief. Miscellanea Archivistica Studia 60).

ook in België te polsen naar de staat van het onderzoek op dit vlak.<sup>5</sup> Het blijft hierbij belangrijk om een onderscheid te maken tussen enerzijds de theoretische kadering van bedrijfsarchieven en anderzijds de theoretische onderbouw van bedrijfsgeschiedenis. Vandaar dat deze inleidende bijdrage uit twee delen bestaat: in eerste instantie worden enkele probleemsituaties aangestipt waarmee de onderzoeker tijdens zijn speurtocht naar bedrijfsarchief kan te maken krijgen (Chantal Vancoppenolle). Het archiefwezen is grotendeels een federale bevoegdheid, waardoor dit deel van het artikel voornamelijk op de Belgische situatie werd toegespitst. Ten tweede biedt het artikel een aantal internationale theoretische modellen aan die de bedrijfshistoricus helpen bij het oriënteren van het onderzoek en bij het verklaren van de bekomen resultaten (Sofie De Caigny en Erik Buyst).

## 1. HEURISTIEK

### 1.1. Op zoek naar een bedrijfsarchief

#### *1.1.1. Bedrijven als archiefbewaarplaatsen*

Voor de bedrijfshistoricus kan de speurtocht naar bedrijfsarchief uitgroeien tot een zeer hachelijke onderneming. Nochtans lijkt de uitgangspositie niet problematisch: elk bestaand bedrijf bewaart immers archief. Dit garandeert echter niet dat de bedrijfshistoricus een beroep kan doen op deze bedrijfsdo-

---

<sup>5</sup> Zie onder meer: Bläsing (J.) & Langenhuyzen (T.) (2002, 23-41); Buyst (E.), "De ondernemersfiguur in industrie en handel in België en diens bijdrage tot de maatschappelijke ontwikkeling", *NEHA-Jaarboek 1996*, 1996, pp. 66-76; Davids (K.) en Gales (B.), "Ter inleiding: ondernemersgeschiedenis in Nederland en België", *NEHA-Jaarboek 1996*, Amsterdam, 1996, pp. 15-20; Fischer (E.J.) en Van Gerwen (J.), "Bedrijfsgeschiedenis en bedrijfsarchieven. De Nederlandse stand van zaken" in: *De bedrijven en hun geheugen. Verslag van de studiedag rond bedrijfsgeschiedenis. Antwerpen, 10 december 1993*, Brussel, 1994, pp. 39-57 (ARA. *Miscellanea Archivistica Studia* 60); Gourvish (T.), "The Empirical Emphasis in Business History: Out of Chaos?" in: M. Davids, F. De Goey en D. De Wit (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History October 24<sup>th</sup> and 25<sup>th</sup>, 1994 Rotterdam, the Netherlands*, Rotterdam, 1995, pp. 145-152; Jones (G.), "Business History: Theory and Concepts" in: M. Davids, F. De Goey en D. De Wit (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History October 24<sup>th</sup> and 25<sup>th</sup>, 1994 Rotterdam, the Netherlands*, Rotterdam, 1995, pp. 196-207; Jones (G.), "Company History and Business History in the 1990s" in: W. Feldenkirchen en T. Gourvish (eds.), *European Yearbook of Business History*, Vol. 2, Cornwall, 1999, pp. 1-20; Roberts (1998); Watelet (H.), "Vers un approfondissement factuel et théorique en histoire des entreprises", *Belgisch Tijdschrift voor Nieuwste Geschiedenis*, XXI, 1990, pp. 143-161.

cumenten. Er kunnen zich een aantal situaties voordoen waardoor het archief niet of nauwelijks als bron kan dienen.

In de eerste plaats kan het bedrijfsarchief uit zo een overstelpende hoeveelheid papier bestaan dat het inhoudelijk gewoon niet beheersbaar is (Bläsing, 2002). Vooral de moderne kopieermogelijkheden veroorzaakten vanaf de jaren 1960-1970 een explosieve groei van het archiefvolume. Het zorgde ook voor de productie van veel dubbele informatie. In grootbedrijven nam de bureaucratisering bovendien fel toe, wat opnieuw tot meer papierproductie leidde (Thijs, 1989; De Goey, 1996). Daarnaast ontstaat in een organisatie met een sterk gedecentraliseerde archiefvorming logischerwijze ook veel meer papier dan in een bedrijf met een redelijk gecentraliseerd en gecoördineerd centraal secretariaat. De bedrijfsarchieven van de Kempense Steenkolenmijnen (KS) bijvoorbeeld bedroegen ongeveer 20 km, verspreid over verschillende bewaarplaatsen en kantoren (Vancoppenolle, 2000). Soms is de bedrijfsleiding niet op de hoogte van de plaats waar het archief of de deelbestanden worden bewaard of verwacht ze het begrip archief met een collectie Staatsbladen. Dat archief zowel levend of dood kan zijn – in archivalische termen dynamisch of statisch –, en in elektronische vorm kan bestaan, is voor het bedrijfsleven niet onmiddellijk relevant en vraagt van de vorser dan ook enige uitleg om een overzicht van het geheel aan bedrijfsdocumenten te kunnen krijgen (Van Campen, 1993).

Een tweede probleem inherent aan bedrijfsarchieven die in het bedrijf zelf worden bewaard, is hun fragmentarische karakter. Dit lijkt paradoxaal met de besproken kwantitatieve omvang. Maar zelfs indien de papierberg tot tientallen of honderden meters oploopt, belanden essentiële documenten vaak in de papierversnipperaar. In tegenstelling tot de overheid neemt het bedrijfsleven slechts voor beperkte reeksen bepaalde regels en termijnen in acht voor het bewaren van belangrijk geachte documenten (De Vries, 1978, 185).<sup>6</sup> Facturen, rekeninguittreksels, individuele rekeningen enzovoort treft men massaal aan, terwijl de notulen van cruciale vergaderingen bijna onmiddellijk verdwijnen. Niet zozeer de kost van het opslaan van oud papier is een factor van betekenis, maar wel leiden verhuizingen, overnames en fusies tot de al dan niet berekende vernietiging van essentiële stukken.

Een derde probleem vormt de raadpleegbaarheid van de bestaande archieven. Idealiter verleent het bedrijf vrijwillig toegang, maar om verschillende rede-

---

<sup>6</sup> Voor de voorgeschreven bewaartermijnen van de overheid zie punt 1.3.

nen kan dat worden geweigerd. Vaak is het archief niet geordend waardoor het onmogelijk is om er opzoekingen in te verrichten. Ofwel vermijdt het bedrijf liever pottenkijkers. Het vraagt dus veel tact en oog voor delicate verhoudingen om inzage te krijgen in de documenten.<sup>7</sup>

### 1.1.2. Andere bewaarplaatsen

Als archiefbewaarplaatsen kennen we in België vooral de rijksarchieven en de provincie-, gemeente- en stadsarchieven. Deze instellingen bewaren in eerste instantie overheidsarchieven. Daarnaast kunnen particuliere instellingen of personen archief schenken. Vanuit een lange traditie kwamen talrijke bedrijfsarchieven in het bezit van vooral de rijksarchieven. Het gaat daarbij om documenten van zowel nog bestaande als stopgezette ondernemingen. Ten tweede kwam heel wat bedrijfsarchivalisch materiaal terecht in verschillende instellingen die vanuit hun onderzoekstaak archieven opnemen. Daarbij denken we aan universitaire instellingen, door de overheid gesubsidieerde archief-, onderzoek- en documentatiecentra, musea, historische instituten, geschied- en oudheidkundige kringen en industrieel-archeologische verenigingen.<sup>8</sup>

Bedrijfsarchieven komen langs wisselende wegen in openbare archiefbewaarplaatsen terecht. Bedrijven kunnen zelf beslissen om hun papieren erfgoed te schenken aan een instelling die er verder zorg voor draagt. Meestal wordt naar aanleiding van de overdracht een verklaring van schenking opge maakt. Het blijft echter zeer moeilijk om bedrijven ervan te overtuigen hun historisch archief weg te schenken. Men kent de archiefwereld te weinig om

---

<sup>7</sup> Momenteel bestaan er drie gidsen die een steekproef bieden van wat de bedrijven zelf aan bedrijfsarchief bezitten en die een antwoord geven op de vraag of deze archieven ingekeken kunnen worden door onderzoekers: Devos (G.), Coppieters (G.), Lemayeur (B.) en Sas (B.), *Gids van bedrijfsarchieven en archieven bij werkgevers-, werknemers- en beroepsverenigingen in de provincie Antwerpen. Resultaten van twee enquêtes gehouden door het Centrum voor Bedrijfs geschiedenis*, UFSIA, Universiteit Antwerpen, Brussel, 2002 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Gidsen 59); Jacquemin (M.), Six (C.) & Vancoppenolle (C.) (2001); Buntinx (J.), *Gids van bedrijfsarchieven in Vlaams-Brabant*, Brussel, 2001 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Gidsen 54).

<sup>8</sup> Om een beeld te krijgen van welke bedrijfsarchieven bovengenoemde bewaarplaatsen in hun bezit hebben, kunnen we een beroep doen op twee gidsen die een overzicht per openbare archiefbewaarplaats bieden: Coppejans-Desmedt (H.), *Gids van de bedrijfsarchieven bewaard in de openbare depots van België*, Brussel, 1975. Aangevuld door: Coppejans-Desmedt (H.), Luyckx (C.), Van Overstraeten (D.) en Wellens (R.), *Gids van de bedrijfsarchieven toegankelijk voor het publiek in België*, Brussel, 1998. De gidsen zijn echter momentopnamen, voor een recente stand van zaken is het raadzaam contact op te nemen met de verantwoordelijke in kwestie. Bovendien wordt gewerkt aan een on line databank op het Rijksarchief.

spontaan een archiefbewaarplaats te contacteren. Een gericht acquisitiebeleid is een belangrijke stap om deze situatie te verhelpen. De bewustmakingspolitiek van het project "registratie van bedrijfsarchieven in Brusselse bedrijven" was voor enkele bedrijven de aanleiding om hun archief aan het Rijksarchief te schenken (Jacquemin e.a., 2001).

Overdrachten via curatoren vormen een tweede belangrijke weg. Ook hier is het van belang deze professionele groep ervan te overtuigen om bedrijfsarchief als cultureel erfgoed te beschouwen. Tot de faillissementswet van 8 augustus 1997 werden de bescheiden in geval van faillietverklaring ter beschikking gesteld van de curator. Deze kon beslissen om de stukken die hij niet meer nodig had voor de vereffening van het faillissement aan een openbare archiefbewaarplaats over te dragen. In de nieuwe faillissementswet mag de curator de archieven terugbezorgen aan de gefailleerde of aan een van de bestuurders van de vennootschap. Bovendien vormt de curator zelf archief bij de afhandeling van een faillissement. Het curatele-archief bevat soms zoveel informatie dat het een definitieve bestemming verdient.

Andere bedrijfsarchieven zijn onderdeel van een familiearchief, zoals bijvoorbeeld de documenten van de Charbonnage de Carnières in het archief van de Merode de Westerloo. Bij een schenking van het archief van een familie of van een persoon blijkt meermaals dat er geen strikte lijn werd getrokken tussen privé-documenten en zakelijke stukken. Zeker in de negentiende eeuw en bij familiale bedrijven is dat het geval.

Een indrukwekkende verzameling van bedrijfsarchieven kwam ten slotte tot stand als gevolg van de stortingen van rechterlijke instanties. In het Algemeen Rijksarchief in Brussel is bijvoorbeeld een niet onbelangrijk deel van de bewaarde bedrijfsarchieven afkomstig van onder sekwester geplaatste Duitse firma's, die in België voor en tijdens de Eerste Wereldoorlog actief waren. In dit themanummer wijdt Kristof Carrein een artikel aan deze bijzondere verzameling en de nieuwe onderzoeksmogelijkheden die de inventarisatie ervan biedt.

### *1.1.3. Acquisitiepolitiek van het Rijksarchief*

Dat de acquisitie van bedrijfsarchieven teveel is gebaseerd op incidentele en willekeurige aanbiedingen, is een terechte kritiek als we zien op welke manier de bedrijfsarchieven in een openbare archiefbewaarplaats belanden. Het Rijksarchief probeert daarom reeds gedurende een aantal jaren een meer

gerichte aanpak op te zetten via registratieprojecten op het niveau van de provincie. Eerst proberen we te achterhalen welke bedrijfsarchieven bij de bedrijven te vinden zijn; daarna kunnen we beslissen hoe we een representatief staal van deze bedrijfsarchieven permanent bewaard willen zien. In het artikel van Jeroen Buntinx, Sofie De Caigny, Wim Lefebvre en Bart Sas wordt de methodiek van deze registratieprojecten voorgesteld en wordt verder naar analogie met de Nederlandse methode van macroselectie van bedrijfsarchieven gepoogd een Belgisch "8-stappenmodel" uit te werken. Het lijkt zeer logisch om in dit model op basis van het historisch belang van de verschillende bedrijfstakken in de nationale, regionale en lokale economie een acquisitiepolitiek uit te stippelen, maar in de praktijk blijft het moeilijk om deze politiek te volgen. Het vereist uitgebreid onderzoek om dit model op te stellen – een belangrijk bedrijf blijft een erg relatief begrip – terwijl het landschap van historische bedrijfsarchieven maar dun bezaaid is en we bovendien al onze overtuigingskracht moeten aanwenden om een bedrijf ertoe te bewegen zijn archief aan een openbare archiefbewaarplaats af te staan. Dit verhindert natuurlijk niet om een stramien van acquisitie voor ogen te hebben en bijvoorbeeld een lijst op te stellen van bedrijven en sectoren die prioritair bewerkt moeten worden. Zelfs indien we een staal van bedrijfsarchieven bij voorbaat willen behouden, dan nog rest er het probleem van de microselectie. Dit wil zeggen dat het archief op zich voldoende relevante stukken moet bevatten. Zoniet komt het niet voor acquisitie in aanmerking. Een gericht acquisitiebeleid voeren blijft hoe dan ook een delicate opdracht.

## 1.2. Zoveel soorten ondernemingen, zoveel soorten bedrijfsarchieven

Met bovenstaande stelling willen we duidelijk maken dat elk soort onderneming een ander soort bedrijfsarchief genereert. Dit heeft als consequentie dat ook de onderzoeksvragen die we aan het archief kunnen stellen of de thema's van het bedrijfshistorisch onderzoek heel verschillende richtingen kunnen uitgaan. Hieronder laten we diverse soorten ondernemingen annex bedrijfsarchieven aan bod komen. Daarbij gaan we kort in op het soort onderzoek dat kan worden gevoerd. De artikels die in het themanummer aan bod komen, sluiten daar in hun vraagstelling direct bij aan en kunnen dienen als illustratie van de topics die momenteel in de belangstelling staan.

Bij het ordenen van verschillende types ondernemingen kunnen diverse criteria worden aangewend. Zo is het mogelijk bedrijven in te delen volgens soort activiteit, ondernemingsvorm, ondernemingsstructuur en schaalcategorie. Internationaal het meest aanvaarde onderscheid is het soort activiteit dat een bedrijf uitoefent.

### *1.2.1. Activiteitennomenclatuur*

Zeer algemeen kunnen we stellen dat onder bedrijf of onderneming een organisatie wordt verstaan die goederen en/of diensten voortbrengt, en deze op de markt verkoopt teneinde winst te maken (Fischer e.a., 1994, 16). Deze definitie laat ruimte voor een brede waaier aan activiteiten: zowel commerciële, financiële als industriële kunnen de werking van een bedrijf uitmaken. Handelshuizen, winkels, banken, verzekeringsmaatschappijen, fabrieken en werkplaatsen, hotels en restaurants, amusementsgelegenheden, reclame- en consultancybureaus, begrafenisondernemingen, kapsalons enzovoort vallen eronder. De NACE-BEL, de Europese activiteitennomenclatuur aangepast door het Nationaal Instituut voor de Statistiek, lijkt het meest aangewezen om zicht te krijgen op de mogelijke branches en ook op een logische indeling ervan. De meeste bedrijvengidsen, zoals die van de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen (GOM), verwijzen eveneens naar deze nomenclatuur.

Sinds 1999 loopt op het Algemeen Rijksarchief een project dat specifiek de financiële sector in Brussel in de periode 1870-1918 als onderzoeksobject heeft. Kristof Carrein gaat hier in dit themanummer dieper op in. In het kader van dit project worden de sekwesterarchieven – waarvan hierboven sprake – ontsloten en voor onderzoek opengesteld. Voorrang wordt gegeven aan de inventarisatie vanarchieven van bedrijven uit de financiële sector. Dat deze sector ruim uitvalt, blijkt ook uit de NACE-BEL activiteitenlijst. Niet alleen banken en financiële holdings horen er thuis, maar ook verzekeringsmaatschappijen en wisselagenten. Inventarissen vormen een eerste resultaat van dit onderzoek, verder wordt er gewerkt aan een gids die alle nuttige bedrijfsarchieven over dit thema samenbrengt en dezearchieven bovendien in een gemeenschappelijke context bespreekt (Vancoppenolle, 2001). De gids plaatst voor de onderzoekerarchieven uit een specifieke sector in een nieuw daglicht.

### *1.2.2. Ondernemingsvormen*

Het begrip onderneming is ook juridisch een zeer ruime term en omvat volgens de wet zowel individuele (natuurlijke) personen, rechtspersonen als



instellingen, al dan niet met een openbaar karakter. Vooral de handelsvennootschappen vormen bij uitstek het onderwerp van een bedrijfsgeschiedenis. Het Wetboek van Koophandel van 1807 erkende het bestaan van drie soorten handelsvennootschappen: de vennootschap onder gemeenschappelijke naam (ook vennootschap onder firma of V.O.F. genoemd), de commanditaire vennootschap en de naamloze vennootschap. De wet van 25 mei 1873 voegde daar de commanditaire vennootschap op aandelen en de coöperatieve of samenwerkende vennootschap (C.V. of S.V.) aan toe. Sedert de wet van 9 juli 1935 bestaat de mogelijkheid personenvennootschappen met beperkte aansprakelijkheid (P.V.B.A.) op te richten. Vanaf 1985 werden deze laatste omgevormd tot besloten vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid (B.V.B.A.) (Van Hooydonk, 2002).

Binnen het bestek van deze inleiding is het niet de bedoeling om de verschillen tussen deze vennootschapsvormen toe te lichten, maar het spreekt voor zich dat een naamloze vennootschap met aandeelhouders andere series documenten vormt dan bijvoorbeeld een V.O.F., een vennootschap die wordt aangegaan tussen hoofdelijk aansprakelijke vennoten. In de laatste categorie zal men geen verslagen van aandeelhoudersvergaderingen terugvinden. Men kan stellen dat de naamloze vennootschap het meeste archief voortbrengt, onder andere omdat er voortdurend verantwoording moet worden afgelegd.

Van elke juridische ondernemingsvorm is het aangewezen de historische evolutie te volgen. De vennootschapswetgeving onderging diverse wijzigingen, waarvan de consequenties niet altijd gemakkelijk te achterhalen zijn. Bovendien werden veel bedrijven in het verleden opgestart als eenmanszaken (natuurlijke personen) zonder rechtspersoonlijkheid. Pas in een latere fase namen ze een vennootschapsvorm aan. Over deze beginperiode is het dan bijna onmogelijk om stukken terug te vinden, tenzij in het privé-archief van de familie of vanaf 1927 in het handelsregister. Over de evolutie van een bedrijf op juridisch vlak zijn nog veel onderzoeksvragen te stellen. Slechts schoorvoetend wordt aan deze problematiek meer aandacht besteed. Opnieuw biedt het sekwesterfonds mogelijkheden omdat het een staal bevat van diverse ondernemingsvormen.

Ondernemingsvormen kunnen tot slot ook als particulier of publiek worden opgevat. De insteek particuliere tegenover publieke inbreng onderscheidt particuliere bedrijven, bedrijven van publieke dienstverlening en openbare werken, overheidsbedrijven die de concurrentie aangaan met de particuliere sector en bedrijven met private en publieke kapitaalbreng (Materné, 1991,

210-211). Het voorbeeld van de Kempense Steenkolenmijnen maakt duidelijk dat dit tot differentiatie in de archiefproductie leidt. Het gegeven dat de Belgische overheid een belangrijk aandeel kreeg in het kapitaal van deze vennootschap, vond haar neerslag in een nieuwe archiefreeks, de thesaurieoverzichten.

### 1.2.3. Ondernemingsstructuren

Ook het begrip ondernemingsstructuur laat toe bedrijven vanuit diverse invalshoeken te bekijken. Staat het bedrijf in een autonome of ondergeschikte positie? Betreft het een moedermaatschappij of een filiaal? In beide gevallen ontstaat een drukke correspondentie tussen de zetels die haar neerslag vindt in het archief. Een filiaal moet bovendien regelmatig verslagen aan de hoofddirectie sturen. Voor de statuten van de vennootschap en de notulen van de bestuursvergaderingen daarentegen moet men op de moedermaatschappij zijn. Nog anders is de situatie van multinationals. Tot de multinationale ondernemingen worden al de bedrijven gerekend die een of meer productievestigingen in het buitenland hebben. Voor de archieven van de hoofdzetel leidt de zoektocht dikwijls naar het buitenland. Soms geeft de hoofdzetel concrete instructies betreffende de bewaring en de raadpleegbaarheid van het archief. Maar het kan ook gebeuren dat op het niveau van de vestiging inzage in materiaal wordt geweigerd waarover de hoofddirectie toezeggingen heeft gedaan.<sup>9</sup>

Een bundeling van bedrijven kan tevens worden bereikt door een zogenaamde "holding company" of "houdstermaatschappij" op te richten. Een "zuivere" holding heeft tot doel zeggenschap in andere ondernemingen uit te oefenen (Keuning, 1996, 24). Een holding is een bijzondere vorm van bedrijf, zeker wat de archiefvorming betreft. Een holding verzamelt heel wat archief betreffende de geaffilieerde bedrijven. Het archief van de holding Coppée dat in het Algemeen Rijksarchief wordt bewaard, informeert over bedrijven in diverse sectoren: de chemie, de steenkoolnijverheid, de siderurgie en metal-

---

<sup>9</sup> Jones analyseert het fenomeen van multinationale ondernemingen op een algemeen en theoretisch niveau: Jones (1996). De situatie is relatief goed bestudeerd voor bijvoorbeeld Spanje: zie Tortella (T.), *A Guide to the Sources of Information on Foreign Investment in Spain, 1780-1914*, Amsterdam, 2000; zie ook artikel van dezelfde auteur in dit themanummer. Voor Nederland zie Sluyterman (K.) en De Wit (O.), "Werk in uitvoering: Nederland als gast- en thuisland voor multinationale ondernemingen", *NEHA-bulletin*, XVI, 2002, pp. 59-68. In België werden reeds deelaspecten van de multinationale ondernemingen bestudeerd, zie bijvoorbeeld: Peeters (W.) en Wilson (J.), *L'industrie Belge dans la Russie des tsars. Belgische ondernemers in het Rusland van de tsaren*, Luik, 1999.

lurgie, de agro-industrie, de elektriciteitssector, de immobiliënsector enzovoort. In het archief van de holding bevinden zich bijvoorbeeld documenten betreffende de steenkoolmijn van Winterslag. Op zijn beurt bevat het archief van de exploitatiezetel van Winterslag dat in het Rijksarchief te Hasselt wordt bewaard, verscheidene reeksen briefwisseling met de afgevaardigd beheerder in Brussel, die de Groep Coppée vertegenwoordigde (Vancoppenolle, 2000).

De structuur van het net staat voor een derde vorm van bundeling. Bankkantoren maken deel uit van een uitgebreid net. Het archief van elk kantoor kan interessant zijn om te zien hoe een filiaalhouder zijn eigen accenten legde, maar is ondergeschikt aan het archief van de hoofdzetel.

Archieven van holdings, multinationals en hoofdzetels laten heel goed toe om meer omvattende economische vraagstellingen, zoals deze bijvoorbeeld in het artikel van Sofie De Caigny worden geformuleerd, in het bedrijfshistorisch onderzoek te introduceren. De transformatie van de kanaalzone ten noorden van Brussel tot een industriegebied in het interbellum en de economisch-geografische factoren die daarin een rol hebben gespeeld, kunnen niet bestudeerd worden zonder ook de motieven van de bedrijven mee in het onderzoek te betrekken. Het artikel van Teresa Tortella in dit themanummer toont dan weer het belang van de Belgische holdings in het buitenland en meer in het bijzonder van Belgische investeerders in de Spaanse economie van de negentiende eeuw aan. Belangrijk op archivalisch vlak is dat over dit fenomeen niet alleen de respectieve bedrijfsarchieven informatie aanleveren, maar ook de archieven van de Generale Maatschappij in België. Internationaal opgezette bronnengidsen kunnen onderzoek daarover een heel stuk vergemakkelijken.

De ondernemingsstructuur kan tot slot worden doorgelicht vanuit de verdeling van de verantwoordelijkheid en de bevoegdheden. We plaatsen een familiebedrijf tegenover een managementonderneming omdat het in veel gevallen een andere vorm van leidinggeven en organisatie impliceert (Arnoldus, 2002).<sup>10</sup> In een familiebedrijf betekent dit concreet dat veel bevoegdheden samenkomen bij dezelfde persoon en dat vaak informele structuren ontstaan naast de formele organisatie. Dit reflecteert zich duidelijk in de archiefvorming: veel archief zit geconcentreerd bij de eigenaars-bedrijfsleiders, het bevat regelmatig privé-stukken en de inhoud van het archief wordt voor een deel door emotionele factoren, zoals nostalgie, bepaald. Dat de documenten van de stichter heel belangrijke informatie kun-

---

<sup>10</sup> Voor een genuanceerde definitie van familiebedrijven zie punt 2.3.3. De familieonderneming als organisatie.

nen bieden, hoeft geen verdere uitleg. Dit archief is bij uitstek bruikbaar om de figuur van de ondernemer in de bedrijfsgeschiedenis te kunnen vatten. Dat het aspect vertrouwen in een familiebedrijf heel belangrijk is, heeft dan weer tot pijnlijk gevolg voor de archiefvorming dat veel beslissingen nooit op papier worden gezet.

In een managementonderneming leidt een professionaliseringsproces meestal tot het formaliseren van het ondernemingsgebeuren. Voor de archiefvorming heeft dit een aantal positieve en negatieve consequenties. Positief is dat managers meer verantwoording moeten afleggen en daartoe verslagen en rapporten produceren en dat er een meer open bedrijfscultuur kan groeien waarin de informatiestromen duidelijker zijn vastgelegd. Negatief kan zijn dat met het formeler worden van de organisatie het moeilijker wordt om via het archief de onderneming in menselijke termen te vatten.

#### *1.2.4. Schaalcategorieën*

Bij het aangeven van de bedrijfsgrootte wordt doorgaans onderscheid gemaakt tussen grote, middelgrote en kleine bedrijven. De twee laatste vormen kennen we vooral onder het gemeenschappelijke begrip KMO. De criteria om de omvang te bepalen verschillen evenwel. Productiecapaciteit, aantal personeelsleden, omzet of balanstotaal zijn mogelijke invalshoeken. De bedrijfsgrootte heeft een impact op de archiefproductie. Zo zal het archief van een KMO tegenover een grootbedrijf ten eerste verschillen omdat KMO's in veel gevallen familiebedrijven zijn en grootbedrijven in veel mindere mate een familiaal karakter hebben; ten tweede omdat in een grootbedrijf de organisatiestructuur (organogram) complexer wordt met lijn- en stafdiensten of -afdelingen die archief vormen. Wat de overdracht naar openbare archiefbe-  
waarplaatsen betreft, constateren we dat vooral grootbedrijven bereid zijn om hun archief af te staan.

Concreet bepaalt de bedrijfsgrootte vooral de omvang van het archief. Een expansie betekent een uitbreiding van het archief van de boekhouding; het archief van de personeelsafdeling wordt omvangrijker door een toename van het aantal ongeval- en personeelsregisters. Leveranciers- en klantendossiers vermenigvuldigen zich eveneens. Opvallend is verder dat met de expansie van het bedrijf frequenter verslagen en staten afgeleverd moeten worden aan de hoofddirectie. Ook de bestekken, de programma's en de kostprijsberekeningen stapelen zich op.

Het onderscheid tussen groot, middelgroot en klein is ook belangrijk in de overlegpolitiek die een onderneming na de Tweede Wereldoorlog gaat voeren. In dat kader worden in bedrijven afhankelijk van de omvang ondernemingsraden, comités voor veiligheid en hygiëne en syndicale delegaties geïnstalleerd. Sociale verkiezingen dienen om kandidaten te rekruteren. Deze organen voor de inspraak van de werknemers in het bedrijfsbeleid produceren nieuwe reeksen archiefbescheiden die ofwel bij de secretaris van het overlegorgaan ofwel vermengd met het bedrijfsarchief worden bewaard. Dat ze voor het onderzoek naar het sociaal beleid van ondernemingen veel informatie bieden, illustreert het artikel van Conny Devolder.

### 1.3. Op zoek naar een "tot de verbeelding sprekend" bedrijfsarchief

Als we een bedrijfsarchief definiëren als

"het geheel van archiefbescheiden, opgemaakt of ontvangen door een bedrijf, waarin de verschillende aspecten van het ondernemingsgebeuren hun neerslag hebben gevonden",<sup>11</sup>

dan vallen daaronder diverse types documenten als een kasboek, een personeelsregister, een offerte. De vorm van deze documenten wordt vaak formeel of functioneel min of meer opgelegd. Dit heeft natuurlijk consequenties voor het bedrijfshistorisch onderzoek.

Bij een strikte definitie horen verhalende teksten als memoires, dagboeken of redevoeringen niet thuis in een bedrijfsarchief, maar in de praktijk komen we ze soms wel tegen, en zijn het onvervangbare stukken om een bedrijfs- of ondernemersgeschiedenis te stofferen.

Meer nog dan de vorm van het document is de bewaartermijn bepalend voor wat men in een bedrijfsarchief terugvindt. De wetgever stelt namelijk eisen over het bijhouden van documenten (*De Gids voor Accountants en Bedrijfsrevisoren*, 1993, 130-131). Het betreffen minimumtermijnen. In verscheidene gevallen bewaren de bedrijven de documenten langer, naargelang hun bewijskracht in geval van eventuele geschillen. Soms gaat men dan tot dertig jaar, de langste verjaringstermijn.

---

<sup>11</sup>. Fischer, Van Gerwen & Reudink (1994, 16).

Op basis van de boekhoudwetgeving worden dag-, centralisatie- en inventarisboeken gedurende tien jaar bewaard vanaf 1 januari van het jaar dat volgt op de afsluiting. Verantwoordingsstukken worden ook tien jaar bijgehouden; stukken zonder bewijskracht tegen derden slechts drie jaar. Alle documenten die voorgeschreven zijn door de vennootschapswetgeving zoals processen-verbaal van de algemene vergadering, vergaderingen van beheerders en commissarissen, aanwezigheidslijsten van vergaderingen en registers van aandelen op naam en obligaties worden minimum vijf jaar bewaard. Onder de sociale wetgeving vallen diverse reeksen met een verschillende bewaartermijn: personeelsregisters (vijf jaar); individuele rekening (vijf jaar); inentingsfiches (drie jaar); fiches van medisch onderzoek (drie jaar); medisch dossier (vijftien jaar); driemaandelijke R.S.Z.-aangiften (drie jaar); bewijsdocumenten in verband met werkonderbrekingen zoals betaald verlof, ongevallen andere dan werkongevallen enzovoort (drie jaar). De B.T.W. eist gedurende tien jaar de bewaring van boeken van ingekomen en verzonden facturen, kasboek, facturen, debet- en creditnota's, controlenota's en ontvangstbewijzen, invoerdocumenten ter bepaling van de B.T.W., transportdocumenten, bestelbons, contracten, verzendingsstukken enzovoort. Voor de inkomstenbelasting dient een bedrijf gedurende vijf jaar boekhouddocumenten, documenten ter bepaling van het belastbaar inkomen en afschriften van post- en bankrekeningen bij te houden.

Hierbij komen nog bepalingen die worden opgelegd door het Wetboek van Koophandel aan alle handelaars, zowel natuurlijke personen als vennootschappen. Het Wetboek van Koophandel van 1807 verplichtte de handelaars ertoe de ontvangen brieven (en telegrammen) te bundelen en de verzonden brieven (en telegrammen) in een register of kopieboek te kopiëren. Zij moesten minstens tien jaar worden bewaard. Sedert de wet van 17 juli 1975 wordt van dergelijke verplichting geen gewag meer gemaakt.

Uit de opsomming blijkt duidelijk dat het niet de historisch meest informatieve documenten zijn die moeten worden bewaard. Natuurlijk – en gelukkig maar voor de historische onderzoeker – zal een bedrijf onder meer voor zijn eigen bedrijfsvoering nog verscheidene andere series bijhouden. Welke administratieve bewaartermijn eraan wordt toegekend, is echter volledig afhankelijk van de visie van de bedrijfsleiding. Na het verstrijken van de bewaartermijn zijn het louter persoonlijke factoren die het al dan niet bewaren van series uit het bedrijfsarchief bepalen.

Het is niet de bedoeling hier een overzicht te brengen van alle types documenten die een bedrijfsarchief kan herbergen. Het recent verschenen *Een succesvolle onderneming* bevat diverse artikels waarin het verband tussen de bedrijfsprocessen en de administratieve neerslag ervan wordt geduid (Van-coppenolle, 2002; Van den Eeckhout, 2002; De Beelde & Jorissen, 2002). Dat er een groot verschil aan informatief gehalte tussen diverse series documenten bestaat, hoeft geen verdere uitleg. Het plaatsen van notulen tegenover facturen, van rapporten tegenover creditnota's illustreert enkele van de meest extreme voorbeelden. De informatiewaarde van de reeksen houdt niet alleen verband met het type document maar ook met de moeilijkheidsgraad ervan. Het is bijvoorbeeld erg zinvol dat de bedrijfshistoricus weet heeft van de wetgeving en van de techniek van het boekhouden. Bij de wetgeving is kennis van zowel de vennootschapswetgeving als de sociale en de fiscale wetgeving vereist om sneller de inhoud en de maatschappelijke betekenis van de documenten te kunnen achterhalen.

Volledig bewaarde bedrijfsarchieven of reeksen archiefbescheiden zijn eerder uitzondering dan regel. Het artikel van Kristof Carrein duidt enerzijds aan dat het historisch rendement per strekkende meter bedrijfsarchief soms zeer laag is omdat het vooral weinig zeggende bewijsstukken bevat en de boekhouding het gros van de stukken uitmaakt. Anderzijds kan een specifiek bedrijfsarchief interessante informatie over andere bedrijven bieden. Het archief van Allianz met een prachtige reeks verzekeringsdossiers vormt het voorbeeld bij uitstek. Hierboven werd reeds gesteld dat microselectie uit te voeren is door het Rijksarchief bij acquisitie en dat in een aantal gevallen de beslissing valt om een archief niet over te nemen omdat het te weinig documenten bevat die een hoge informatieve waarde hebben. In het artikel van Jeroen Buntinx, Bart Sas, Sofie De Caigny en Wim Lefebvre wordt gewag gemaakt van het belang van een grondige analyse van de reeds gedeponeerdearchieven in hun aanzet tot het formuleren van een gericht acquisitiebeleid.

#### 1.4. Op zoek naar aanvullende bronnen

De wisselwerking tussen de zoektocht naar en in de bronnen en de redactie van een bedrijfsgeschiedenis is een moeizaam maar boeiend proces. Niet alleen de inhoud van een bedrijfsarchief, maar ook de materiële omstandigheden van het archief en de diversiteit van de bedrijven zijn daarvoor verantwoordelijk. Ofwel laten de bronnen toe een individuele bedrijfsbiografie te

schrijven. Ofwel kunnen ze de onderzoeker naar een specifiek thema of invalshoek leiden. Vooral de laatste jaren worden de mogelijkheden van bedrijfsarchieven voor een thematische aanpak ontdekt. Anderzijds kunnen sectorale of regionale sociaal-economische studies voor een deel putten uit bedrijfsarchieven.<sup>12</sup> De aanwezigheid van een bedrijfsarchief leidt dus niet vanzelfsprekend naar een standaard bedrijfsgeschiedenis.

Omgekeerd maakt de afwezigheid van (delen van) bedrijfsarchief niet noodzakelijk het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis onmogelijk. Aanvullende bronnen kunnen immers soelaas bieden. Zij kunnen van diverse aard zijn en zowel in andere privé-archieven, in archieven van overheidsinstellingen of in documentair materiaal worden aangetroffen. Verschillende auteurs werken in dit themanummer uitwijkmogelijkheden naar secundaire bronnen uit. Wim Lefebvre en Yves Segers bestuderen de ontwikkeling van de coöperatieve zuivelindustrie in de Brusselse rand en haar periferie tijdens het interbellum aan de hand van dossiers van het zuivelconsulentschap van de Belgische Boerenbond. Zuivelconsulenten bezochten de aangesloten melkerijen en stelden van elke inspectie een grondig verslag op. Deze rapporten geven op een zeer geconcentreerde manier informatie over een subsector bestaande uit veel kleine ondernemingen met een groot lokaal economisch belang maar waarvan, niettegenstaande een uitgebreide speurtocht, geen bedrijfsarchieven werden teruggevonden. Nele Bracke en Hilde Greefs wisten van bij de aanvang dat ze voor hun onderzoek moesten puzzelen met bronnenmateriaal buiten het bedrijfsarchief. Dat lukt hen wonderwel, want over ondernemers blijkt er heel veel te vinden in aanvullende of vervangende bronnen. In hun zoektocht naar alternatieve archieven sluiten ze overigens heel goed aan bij recente onderzoekstrends in de bedrijfsgeschiedenis. Ze kennen een centrale plaats toe aan de figuur van de ondernemer in het bedrijf, maar ook in zijn familie en omgeving en openen op die manier tal van mogelijkheden om aan netwerkanalyse te doen en de rol van familiebedrijven mee in het bedrijfshistorisch onderzoek te betrekken.

Uit het bovenstaande is duidelijk geworden dat de relatie tussen bedrijfsarchief en bedrijfsgeschiedenis geen één op één relatie is: een bedrijfsarchief biedt, mits enige creativiteit in de speurtocht naar archief en onderzoeksvragen, verschillende mogelijkheden om een bedrijfsgeschiedenis te schrijven.

---

<sup>12</sup> Voor elk van de aanpakken is er wat wils te vinden in de handleiding *Een succesvolle onderneming*. Voor de lokale aanpak zie: Carrein (K.) en Vancoppenolle (C.), "Industrie en bedrijf" in: J. Art en E. Vanhaute (eds.), *Hoe schrijf ik de geschiedenis van mijn gemeente? Bronnen voor de lokale geschiedenis, 19de en 20ste eeuw*, Gent, 2003.



Het is zelfs mogelijk om aan bedrijfsgeschiedenis-zonder-bedrijfsarchief te doen. Om toch enige orde in de chaos te behouden, en om *überhaupt* tot zinvolle uitspraken over het verleden van het bedrijfsleven te komen, is het echter noodzakelijk theoretische concepten te hanteren. Zij kunnen immers het onderzoek richting geven en vergelijkingen tussen bedrijven, sectoren of economische regio's mogelijk maken.

## 2. METHODES VOOR DE THEORETISCHE ONDERSTEUNING VAN BEDRIJFSGESCHIEDENIS

In Vlaanderen/België werd lange tijd weinig aandacht besteed aan de theoretische onderbouw van bedrijfsgeschiedenis als wetenschappelijke discipline. Daardoor dreigt het geheel aan beschikbare bedrijfsgeschiedenissen over te komen als een eerder onsamenhangende massa van louter empirische case-studies.<sup>13</sup> Een aantal auteurs slaagde er bovendien niet in het bestudeerde onderwerp in een ruimere maatschappelijke context te plaatsen (Devos, 1999, 26). Dit is zeker geen louter Vlaams/Belgisch probleem. Terwijl de meeste andere historische deeldisciplines de afgelopen decennia op internationaal niveau sterk werden beïnvloed door nieuwe theoretische concepten, bleef de bedrijfsgeschiedenis grotendeels immuun voor deze ontwikkeling. Typierend is dat bijdragen over bedrijfsgeschiedenis totaal ontbreken in *History and Theory*, het theoretisch-historisch tijdschrift bij uitstek (Roberts, 1998). Bläsing verbaast zich niet over deze gang van zaken. In zijn ogen wordt elke bedrijfsgeschiedenis gekenmerkt door specifieke organisatorische, sectorale en andere omgevingsfactoren, waardoor elke casus bij wijze van spreken een model op zichzelf vormt (Bläsing, 1990). Daarom zou volgens Bläsing een "*single theory of the firm*" te breed uitvallen en bijgevolg te weinig specifieke verklaringskracht bieden.

Het is echter wel mogelijk om bepaalde deelaspecten van de onderneming afzonderlijk onder de loep te nemen. We begeven ons dan op het terrein van de thematische studies, die in tegenstelling tot de holistische bedrijfshistorio-

---

<sup>13</sup> Zie ook Greefs (H.), "Bedrijfsgeschiedenis in België: beknopt overzicht van een aantal recente ontwikkelingen", *Tijdschrift van de Belgische Vereniging voor Nieuwste Geschiedenis*, XXI, 1999, pp. 15-19. Voor Nederland is de situatie niet anders, zie: Sluyterman (K.), "Nederlandse bedrijfsgeschiedenis, de oogst van vijftien jaar", *NEHA-Jaarboek 1999*, LXII, 1999, pp. 351-387.

grafie ingaan op bepaalde aspecten van de onderneming, zoals personeelsbeleid, concurrentie, rol van de overheid enzovoort (De Goey, 1996). Ondanks de lange weg die theorievorming in de bedrijfsgeschiedenis nog heeft af te leggen, leveren deze thematische studies een belangrijke bijdrage aan de theoretische onderbouw van bedrijfsgeschiedenis. We analyseren kritisch een aantal invalshoeken die telkens een bepaald aspect van het bedrijfsleven belichten.

In de eerste plaats gaan we dieper in op het concurrentiekrachtmodel van Porter dat de laatste jaren veel bijval kent in de Anglo-Amerikaanse bedrijfshistoriografie. Ten tweede wordt de rol van marketing op de ontwikkeling van ondernemingen in de kijker geplaatst. In derde instantie onderzoeken we de inzichten die de New Institutional Economics voor bedrijfsgeschiedenis in petto heeft. Verder concentreren we ons op theorieën die zich wagen op het terrein van moeilijk grijpbare factoren zoals taal, traditie en cultuur in het bedrijfsleven. Ze vormen een frisse uitdaging die niet met de klassieke economische benadering kan worden geanalyseerd (McKinlay, 1992, 7). Ten slotte besteden we speciale aandacht aan de nieuwe visie die recentelijk werd ontwikkeld op de rol van de familieonderneming.

Deze invalshoeken lijken telkens met een totaal andere blik naar het verleden van ondernemingen te kijken. Toch zijn sommige van deze modellen onderling met elkaar verbonden via bijvoorbeeld de theorie van Chandler. Hij bestudeerde de concurrentiekracht van ondernemingen vanuit een institutioneel en organisatorisch perspectief (Chandler, 1992, 11; Chandler, 1998). Alhoewel het belang van de managementtheorie van Chandler moeilijk kan worden overschat, laten we zijn bijdrage hier bewust achterwege, aangezien die reeds voldoende werd behandeld in de bestaande literatuur.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> De invloed van Chandler bleef ook in de jaren 1990 aanzienlijk: Jones (G.), "Company History and Business History in the 1990s" in: W. Feldenkirchen en T. Gourvish (eds.), *European Yearbook of Business History. Vol. 2*, Cornwall, 1999, pp. 1-20; Galambos (L.), "U.S. Business History and Recent Developments in Historical Social Science in the United States" in: M. Davids, F.M.M. De Goey en D. De Wit (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History October 24<sup>th</sup> and 25<sup>th</sup>, 1994 Rotterdam, the Netherlands*, Rotterdam, 1995, pp. 112-120.

## 2.1. Een prestatiegerichte analyse: concurrentiekracht en het model van Porter

Een goede analyse van de concurrentiepositie van een bedrijf moet de productiewijze, de commerciële technieken, de scholingsgraad van het personeel en zoveel andere aspecten van het bedrijfsleven opnemen. In de Anglo-Amerikaanse wereld werd reeds vanaf de jaren 1950 op systematische wijze de concurrentiepositie van ondernemingen onderzocht.<sup>15</sup> Deze aanvankelijk sterk empirisch gerichte studies kregen doorheen de tijd een meer modelmatige invalshoek. Toch gaven deze analyses nog steeds een sterk versplinterde indruk omdat de verschillende deelaspecten van de concurrentiekracht van een onderneming vanuit afzonderlijke modellen werden benaderd.

Porter slaagde erin deze uiteenlopende theoretische concepten samen te brengen en te synthetiseren (Porter, 1990; Porter, 2000).<sup>16</sup> Op die manier overbrugt hij het mogelijke spanningsveld tussen enerzijds organisatie zoals Chandler<sup>17</sup> en Lazonick het formuleren en anderzijds innovatie waar Schumpeter de nadruk op legt.<sup>18</sup> Verder besteedt het Porter-model heel wat aandacht aan de effecten van geografische clustering van verwante industrieën. Door dit brede draagvlak oefende het model vanaf de jaren 1990 een grote invloed uit op vooral de Anglo-Amerikaanse bedrijfshistoriografie. Vanzelfsprekend kent het Porter-model eveneens de nodige beperkingen: het is geen allesomvattende theorie, maar fungeert eerder als een analytisch denkkader dat toelaat economische acties te interpreteren (Delanghe, 2002, 23). Bovendien moeten managers in de praktijk meer variabelen onder controle houden dan theoretische modellen doorgaans veronderstellen (Ghemawat, 2002, 34-74). Toch biedt het Porter-model voor de bedrijfshistoricus een uitdagend theoretisch kader om de concurrentiepositie van een onderneming in kaart te brengen. Vandaar dat we in de volgende paragrafen kort de hoofdlijnen van het model toelichten en kritisch becommentariëren.

---

<sup>15</sup> De Lage Landen liepen op dit vlak een achterstand op, zie Fischer (E.J.), *Concurrentie, een onderbelicht thema in de Nederlandse bedrijfsgeschiedenis*, Amsterdam, 1999.

<sup>16</sup> Porter is net als Chandler verbonden aan de Harvard Business School.

<sup>17</sup> Zie bijvoorbeeld: Chandler (A.), "The Competitive Performance of U.S. Enterprises since the Second World War", *Business History Review*, LXVIII, 1994, pp. 1-72.

<sup>18</sup> Lazonick (W.), Mass (W.) en West (J.), "Strategy, Structure and Performance: Comparative-Historical Foundations of the Theory of Competitive Advantage" in: M. Davids, F.M.M. De Goey en D. De Wit (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History October 24<sup>th</sup> and 25<sup>th</sup>, 1994 Rotterdam, the Netherlands*, Rotterdam, 1995, pp. 289-298.

### 2.1.1. Concurrentie en competitiviteit van de onderneming

Volgens Porter wordt het concurrentievermogen van een bedrijf het best geëvalueerd door na te gaan in welke mate de betrokken onderneming het hoofd kan bieden aan internationale concurrentiedruk. Hij beklemtoont daarbij dat voornamelijk individuele ondernemingen competitief op de internationale markt moeten kunnen opereren en niet zozeer (nationale) bedrijfstakken. Dit neemt niet weg dat elke onderneming actief is in een bepaalde industrietak en dus een sectorspecifieke concurrentiestrategie dient te ontwikkelen. Deze strategie houdt idealiter rekening met vijf kernuitdagingen – de zogenaamde diamantstructuur van Porter: 1) de dreiging die uitgaat van nieuwkomers op de markt, 2) de dreiging van substituten, 3) de onderhandelingsmacht van toeleveringsbedrijven, 4) de marktmacht van kopers en andere afzetkanalen, 5) de rivaliteit tussen de bestaande concurrenten. In de visie van Porter zijn innovaties van cruciaal belang om een gunstige concurrentiepositie te bereiken of te handhaven. Deze innovaties kunnen zich op vijf verschillende niveaus voltrekken: 1) nieuwe technologieën die het productieproces of het eindproduct rechtstreeks veranderen, 2) nieuwe of veranderde behoeften bij kopers, 3) de opkomst van een nieuw segment in de betrokken industrietak, 4) veranderende kosten of beschikbaarheid van inputs, 5) veranderingen in de wetgeving.

Op het niveau van de individuele onderneming onderscheidt Porter twee mogelijke strategieën om een concurrentievoordeel te bereiken.<sup>19</sup> In de eerste plaats kan een bedrijf pogen de productie- en distributiekosten zo laag mogelijk te houden. Indien de onderneming er dan in slaagt gelijkwaardige producten te maken als de concurrentie en ze tegen een analoge prijs te verkopen, dan zal de onderneming ruimere winstmarges realiseren. Ten tweede kan een bedrijf de weg van de productdifferentiatie inslaan, waarbij de superieure kwaliteit van het eindproduct een hogere verkoopprijs rechtvaardigt. Een differentiatiestrategie is echter niet zonder risico's. Het aangeboden product moet uniek en superieur overkomen bij de klant, zodat hij bereid is een hogere prijs te betalen. Indien de producent in zijn opzet slaagt, dan kan hij een prijspremie opstrijken, waardoor het rendement van zijn onderneming omhoog gaat. Volgens Porter aarzelen vele bedrijven om een fundamentele strategische keuze te maken en raken ze "*stuck in the middle*". Ze willen terzelfder tijd zowel een lagekostenstrategie voeren als een uniek en kwalitatief

---

<sup>19</sup>. Zeer goede duiding bij dit aspect van de theorie van Porter is te vinden bij: Houthoofd (2002).

beter product dan de concurrentie aanbieden. In deze omstandigheden gaat het beoogde kostenvoordeel grotendeels verloren.

De jongste jaren ligt deze laatste stelling van Porter onder vuur. Uit empirische toetsen bleek namelijk dat de meest competitieve ondernemingen vaak een lagekostenstrategie aan een differentiatiestrategie koppelen (Houthoofd, 2002, 24-57). Een concurrentievoordeel is zeer moeilijk te bereiken en te verdedigen indien slechts één strategische optie wordt gevolgd (Ghemawat, 2002, 34-74). Sara Canipel onderzoekt in haar artikel de draagwijdte van het model van Porter voor de Orfèvrerie Wiskemann. De casus van deze Brusselse edelsmidse duidt daarbij in de eerste plaats op het belang van internationalisering om de concurrentievoordelen op peil te houden. Bovendien komt Canipel tot de conclusie dat de Orfèvrerie Wiskemann hierbij gebruik maakte van verschillende strategieën, waarbij ze dus de recente kritiek op het model van Porter onderschrijft.

Wat met de duurzaamheid van het bereikte concurrentievoordeel? Porter maakt in dit verband een onderscheid tussen "lagere" en "hogere voordelen". "Lagere voordelen" refereren aan bijvoorbeeld het betalen van lage lonen of het gebruik van goedkope basismaterialen. Deze voordelen krijgen het label "laag" omdat concurrenten ze gemakkelijk kunnen imiteren. "Hogere voordelen" daarentegen bestaan onder andere uit een vlotte toegang tot technologische vernieuwing, productdifferentiatie gebaseerd op unieke producten, een goede en stabiele reputatie van het merk. Hoog opgeleid personeel (zodat de hogere lonen worden gerechtvaardigd), intern gegenereerde technologische kennis en een goede verstandhouding met de belangrijkste afnemers zijn noodzakelijke voorwaarden om dit "hogere voordeel" te bestendigen. Meestal hangt dit samen met de traditie in een bepaalde streek om voortdurend te investeren in onderwijs, onderzoek en ontwikkeling, en marketing. Het concept "padafhankelijkheid" komt hier om de hoek kijken, een problematiek waarop we in paragraaf 2.3.1 uitgebreid terugkomen.

### *2.1.2. Het bedrijf als competitieve entiteit in zijn omgeving*

Porter schetst niet alleen de omgevingsfactoren waarin een onderneming moet opereren, hij incorporeert ze expliciet in zijn model. Daarbij onderscheidt hij vier grote categorieën: 1) de factorcondities van een land, zoals bijvoorbeeld de beschikbare infrastructuur en het opleidingsniveau van de productiefactor arbeid, 2) de binnenlandse vraagcondities die zowel de omvang van de plaatselijke afzetmarkt als de vraagstimulerende factoren van

een bepaald land omvatten, 3) de aanwezigheid en de ontwikkeling van aanverwante en ondersteunende bedrijfstakken (veelal toeleveringsbedrijven), 4) de bedrijfsstrategie, structuur en competitie die in een bepaald land gangbaar zijn. Deze vier categorieën van omgevingsfactoren interageren in het model niet alleen met de onderneming, maar ook met elkaar (Porter, 1990, 131-144). De omgevingsfactoren bepalen in sterke mate de vestiging van bedrijven. De New Economic Geography onderzoekt als relatief recente tak van de economisch wetenschap specifiek het vestigingsgedrag van bedrijven en de vorming van industriële regio's *versus* economische periferie. Door de aandacht die Porter aan de omgeving schenkt, maakt zijn theorie volgens sommige auteurs deel uit van deze nieuwe stroming binnen het economisch onderzoek (Martin, 1999). Sofie De Caigny onderzoekt in haar artikel de waarde van deze nieuwe economisch-geografische theorieën voor historische onderzoek. Meer specifiek bekijkt ze in welke mate de parameters waarmee de New Economic Geography de vorming van industriële complexen aanduidt ook zeggingskracht hebben over het industriegebied dat tijdens het interbellum langs het zeekanaal ten noorden van Brussel ontstaat.

Ten slotte vermeldt Porter nog twee belangrijke elementen die zich grotendeels buiten de invloedssfeer van het bedrijf situeren, maar die er wel een diepgaand effect op uitoefenen. Het eerste element is de "factor kans". Hij bedoelt daarmee onverwachte gebeurtenissen, zoals plotse technologische doorbraken, oorlogen en sociale onrust. Een tweede element waarop het bedrijfsleven geen rechtstreekse vat heeft, is de overheid (Kipping, 1999, 35-51). Antitrustwetgeving, invoerbepalingen en andere politieke maatregelen kunnen eveneens de concurrentieverhoudingen tussen ondernemingen stevig door elkaar schudden.

## 2.2. De rol van marketing

Porter beklemtoonde reeds dat bedrijven zo creatief mogelijk trachten in te spelen op de omgevingsfactoren waarmee ze worden geconfronteerd. Wat de afzetmarkt betreft, komt deze bekommernis tot uiting in het marketingbeleid van ondernemingen. In de bedrijfshistoriografie beperkte het onderzoek naar marketing zich lange tijd tot de analyse van veranderingen in de afzetmarkten en hoe ondernemingen daarop reageerden (Ingenbleek, 1997, 258-284). Begin jaren 1990 kwam daarin verandering en ontstond er heel wat belang-

stelling voor het gebruik van marketingmodellen.<sup>20</sup> In 1993 concludeerden Jones en Tedlow daaruit dat marketing tot een belangrijk onderdeel van de bedrijfsgeschiedenis zou uitgroeien. Verder zouden bedrijfshistorici kunnen bijdragen tot een beter inzicht in het ontstaan en de ontwikkeling van bepaalde marketingprincipes (Fullerton, 1994; Jones & Tedlow, 1993; Scheurs, 1997). Tien jaar later moeten we vaststellen dat deze doelstelling (voorlopig?) te ambitieus was.

Toch bieden een aantal marketingtheorieën een handig kader bij het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis. Ingenbleek bijvoorbeeld toetste de zogenaamde Tedlow-theorie aan een concrete onderneming en stootte daarbij op een duidelijk verband tussen marketing, organisatie en de concurrentiepositie van een onderneming. Tedlow ziet drie grote fasen in de ontwikkeling van de Amerikaanse consumentenmarkt. In eerste instantie was de markt gefragmenteerd, in een tweede fase trad een unificatie op. Ten slotte werden kwalitatieve waardeverschillen tussen de diverse producten aangebracht, wat zich vertaalde in verschillende prijzen. Hierdoor raakte de markt sociaal-demografisch en psychologisch gesegmenteerd. Deze algemene marktevolutie oefende vanzelfsprekend een diepgaande invloed uit op de bedrijfsvoering. Zo bleek de strategie "winst door volume" in de Verenigde Staten erg succesvol. Massaproductie vereiste tevens massamarketing, waardoor deze twee elementen doorgaans parallel tot ontwikkeling kwamen. Veelal creëerde het bedrijf dat het eerst overging tot massaproductie een belangrijk concurrentievoordeel. Bijgevolg werden de achterblijvers gedwongen de strategie van de "first mover" te kopiëren of een geheel nieuwe strategie uit te werken (Ingenbleek, 1997, 261). Meer algemeen benadrukt Tedlow sterk het effect van het ontstaan van massamarkten op de ontwikkeling van ondernemingen. Nieuwe gevallenstudies zullen uitwijzen of deze op Amerikaans materiaal gebaseerde stelling ook standhoudt bij de confrontatie met een Europese, Afrikaanse of Aziatische context.

### 2.3. De organisatie-theorie als bedrijfshistorische invalshoek

De laatste jaren krijgen instituties opnieuw meer aandacht in de sociale wetenschappen. Dit leidde tot de opkomst van de zogenaamde New Institu-

---

<sup>20</sup> Zie bijvoorbeeld het themanummer "Organisational Capability and Competitive Advantage" van *Business History*, XXIV, 1992.

tional Economics, die specifiek de vraag stelt naar de economische logica achter het ontstaan van instituties en onderzoekt op welke wijze instituties de economie vorm geven. Over de definitie zelf van een institutie bestaat heel wat onenigheid. Voor Nobelprijswinnaar Douglas North is een institutie het geheel van afspraken en formele regels dat een stabiel kader biedt voor menselijke interacties (Langlois & Robertson, 1995; North, 1993). Instituties zijn erg belangrijk omdat ze een deel van de onzekerheid wegnemen en de voorspelbaarheid van economische acties vergroten. Dit veroorzaakt een daling van de transactiekosten in het marktgebeuren, wat de economische groei begunstigt. Instituties vertonen tegelijkertijd echter een zekere rigiditeit en kunnen sterk gericht raken op zelfbehoud, waardoor ze dan weer het groeipotentieel van een economie ondermijnen.

Naast instituties onderscheidt North organisaties. Het zijn entiteiten met een vast doel voor ogen, door hun ontwerpers uitgedacht om hun rijkdom of inkomen te vergroten, rekening houdend met de bestaande structuur van de samenleving (gestalte gegeven door instituties). Ondernemingen zijn een typisch voorbeeld van dergelijke organisaties. Bijgevolg stelt zich de vraag in welke mate het theoretisch kader van North kan worden gebruikt als analyse-instrument in de bedrijfshistoriografie.<sup>21</sup> De New Institutional Economics levert op drie manieren een bijdrage. In de eerste plaats wordt het fenomeen van de "padafhankelijkheid" (*path dependency*) geduid. In tweede instantie legt deze theorie een band met concepten over de culturele verankering van ondernemingen in hun maatschappelijke context (Vries, 2001, 28-60). Tot slot hecht ze veel belang aan de organisatiestructuur van ondernemingen (familiebedrijf of managementonderneming) en aan netwerkvorming. Deze drie aspecten zijn in het dagelijkse bedrijfsleven nauw met elkaar verbonden, maar we trachten ze hier afzonderlijk te analyseren.

### 2.3.1. Padafhankelijkheid

Voor de New Institutional Economics is het concept "padafhankelijkheid" van instituties en organisaties van fundamenteel belang om bepaalde technologische en economische anomalieën te kunnen verklaren. Waarom blijven sommige relatief inefficiënte ondernemingen geruime tijd voortbestaan?

---

<sup>21</sup> K. Ullenhag werkte voor de industrialisatie van Upsala in Zweden een interessante toepassing van de theorie van North uit. Zie: Ullenhag (K.), "Managers, Institutions and Growth" in: M. Davids, F.M.M. De Goey en D. De Wit (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History October 24<sup>th</sup> and 25<sup>th</sup>, 1994 Rotterdam, the Netherlands*, Rotterdam, 1995, pp. 455-464.



Waarom wordt het institutioneel kader niet altijd aangepast aan nieuwe noden? Paul David werkte een hypothese uit die de persistentie van technologische anomalieën verklaart (David, 1975; David, 1985). Hij is ervan overtuigd dat doorgaans toevalstreffers bepalen welke technologie tot de algemene standaard zal uitgroeien. Vaak zouden de mogelijke alternatieven minstens even efficiënt zijn of zelfs meer voordelen bieden.

Volgens W.B. Arthur (1989) verklaren vier elementen deze schijnbare paradox. In de eerste plaats impliceert het op de markt brengen van een nieuwe technologie zeer hoge vaste kosten. Alternatieven – zelfs al zijn ze efficiënter – krijgen daardoor geen kans. Ten tweede spelen vaardigheidseffecten (*learning effects*) bij nieuwe technologie een grote rol: naarmate er meer producten worden vervaardigd, verbetert snel de kwaliteit omdat beginnersfouten verdwijnen. Ten derde treden coördinatie-effecten op: zij reiken de voordelen aan van samenwerking met andere economische actoren. Des te meer bedrijven betrokken raken, des te groter de padafhankelijkheid zal worden. Tot slot spelen ook aanpassingsverwachtingen mee, waarbij een toegenomen marktaandeel het geloof in een verdere stijging van het marktaandeel versterkt. Hierdoor zal de producent blijvende investeringen doen en alzo het overwicht van een bepaalde technologie bestendigen. Al deze elementen dragen ertoe bij dat eens een bepaalde oplossing wordt aangewend, men die moeilijk zal laten varen: de technologie gaat als het ware een eigen "pad" ontwikkelen. Vandaar dat North de "padafhankelijkheid" van technologische evolutie benadrukt. Het artikel van Wim Lefebvre en Yves Segers, dat de technologische veranderingen van de zuivelsector in België onderzoekt, wijst effectief op de zeer moeizame doorbraak van nieuwe technologie in deze typische plattelandssector. Was de wil tot (economische) verbetering sterk genoeg om technologische en organisatorische veranderingen door te voeren? De auteurs komen tot de conclusie dat de technologische stabiliteit samenhangt met de relatieve inertie van de organisatiestructuur (coöperatieven).

Padafhankelijkheid kenmerkt ook de ontwikkeling van ondernemingen en economische sectoren (North, 1993). Elk bedrijf ontwikkelt na verloop van tijd een geheel van vaardigheden en routines die op het eerste gezicht onbelangrijk lijken. Bij nader toezien blijken ze echter cruciale competitieve voordelen te incorporeren, zodat "*learning and skill acquisition become fundamental strategic issues*" (Ghemawat, 2002, 68) voor vele ondernemingen. Nieuwe werknemers internaliseren snel deze vaardigheden en routines, zodat het collectieve bedrijfsgeheugen gemakkelijk personeelwisselingen overleeft. Zodoende wordt in een onderneming bijna onbewust een pad gecreëerd

en doorgegeven dat de toekomst van het bedrijf in aanzienlijke mate determineert. Verschillen tussen concurrerende ondernemingen blijven op die manier voortbestaan of worden zelfs bekrachtigd.

Bij deze problematiek dienen we niettemin enkele kanttekeningen te plaatsen. In de eerste plaats impliceert "padafhankelijkheid" veelal processen op langere termijn. Het vraagt van een bedrijf aardig wat tijd om zich bepaalde vaardigheden eigen te maken. Ten tweede snijdt het mes aan twee kanten. Enerzijds kunnen ondernemingen dankzij padafhankelijkheid bepaalde concurrentievoordelen in stand houden. Maar anderzijds hinderen inefficiënte padafhankelijke routines het groeipotentieel van een onderneming. In deze laatste context zal de invoering van moderne, competitieve vaardigheden op veel intern onbegrip en verzet stuiten. Ten derde suggereert padafhankelijkheid een zeker fatalisme, maar dat moet worden genuanceerd. De meeste auteurs gaan ervan uit dat enkel de langetermijntrend wordt gestuurd door een zeker determinisme. Ontwikkelingen op korte termijn daarentegen zijn veel moeilijker te anticiperen. Tot slot is het niet evident om het complexe fenomeen van de padafhankelijkheid uit bedrijfsarchieven te distilleren. Bepaalde vaardigheden worden op een bijna onbewuste manier doorgegeven, zodat er wellicht geen schriftelijke sporen van bewaard bleven. Uitzonderlijk kunnen dagboeken van bedrijfsleiders of werknemers en briefwisseling een tipje van de sluier oplichten. Voor de recente geschiedenis kunnen interviews peilen naar dit moeilijk grijpbare fenomeen (Van Molle, 2002).

### 2.3.2. Culturele verankering van het bedrijfsleven

Het concept padafhankelijkheid toont aan dat tijdstip, plaats en omstandigheden waarin een onderneming ontstaat en werkt een belangrijke rol spelen in de verdere ontwikkeling van diezelfde onderneming. De theorie van de culturele verankering gaat daarin nog een stap verder.<sup>22</sup> Alhoewel over deze problematiek vanaf de jaren 1980 heel wat is gepubliceerd, blijft het een zeer moeilijk te achterhalen parameter.<sup>23</sup> Een aantal studies verklaren bijvoorbeeld de verschillen tussen de Verenigde Staten en Groot-Brittannië inzake economische organisatie op grond van uiteenlopende culturele waarden. In Groot-

---

<sup>22</sup> Zie bijvoorbeeld: Kirby (M.), "British Culture and the Development of High Technology Sectors" in: M. Davids, F.M.M. De Goey en D. De Wit (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History October 24<sup>th</sup> and 25<sup>th</sup>, 1994 Rotterdam, the Netherlands*, Rotterdam, 1995, pp. 269-288.

<sup>23</sup> Zie onder meer het verschil tussen Rubenstein (W.D.), *Capitalism, Culture and Decline in Britain, 1750-1990*, Londen, 1993 en Wiener (M.J.), *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850-1980*, Cambridge, 1981.

Britannië zouden bedrijfsleiders veel meer gedreven zijn door prestige, landeigendom en "fatsoen", terwijl in de Verenigde Staten economische rationaliteit en winstmaximalisatie centraal zouden hebben gestaan (Collins & Robins, 1990). Dit zou er toe hebben geleid dat Britse ondernemingen op het einde van de negentiende eeuw gemiddeld veel zwakker presteerden dan hun Amerikaanse concurrenten.<sup>24</sup> Er gaan stemmen op om ook Chandlers visie uit *Scale and Scope* te laten aansluiten bij de theorie van sociaal-culturele verankering. Chandler legt eveneens veel nadruk op de moeizame doorbraak van wetenschappelijke managementtechnieken in Groot-Britannië, waardoor landen zoals Duitsland en de Verenigde Staten een enorme inhaalbeweging konden maken.

Wanneer auteurs rekening houden met de culturele achtergrond waarin het bedrijfsleven functioneert, wordt al te vaak onmiddellijk het verband gelegd met de nationale context. Ten onrechte, want veelal zijn plaatselijke en regionale omgevingsfactoren van veel groter belang dan de nationale "cultuur". De manier waarop de economische netwerken functioneren, kan immers sterk verschillen van streek tot streek. Op Vlaams/Belgisch niveau werken ze bijvoorbeeld geheel anders in Limburg dan in West-Vlaanderen. Studies die deze lokale factoren in kaart brengen, kunnen als basis dienen voor verder bedrijfshistorisch onderzoek op plaatselijk niveau. Bovendien kan de culturele verankering van ondernemingen worden beschouwd als een systeem van elkaar gedeeltelijk overlappende cirkels, elk met een eigen identiteit. Nationale, regionale, sectorale en bedrijfsgebonden culturele factoren vloeien gedeeltelijk in elkaar over en ageren tegelijkertijd interactief met elkaar (Alvesson & Lindkvist, 1993, 427-452; Jones, 1996, 201). Het is bijgevolg aangewezen om op regionaal niveau onderzoek te verrichten naar remmende en stimulerende sociale, maatschappelijke en culturele factoren (Jones & Rose, 1993). Ondernemingen vormen doorgaans geen geïsoleerde entiteiten in de regio waar ze zijn ingeplant. De meeste bedrijven opereren vanuit een plaatselijk netwerk, onder andere om een economisch stabiele omgeving te creëren, zodat de winstmaximalisatie zo weinig mogelijk wordt gehinderd.<sup>25</sup> De situatie van het netwerk van Duitse ondernemers die zich in de negen-

---

<sup>24</sup>. Een illustratie voor de papierindustrie: Magee (G.B.), "Technological Divergence in a Continuous Flow Production Industry: American and British Paper Making in the Late Victorian and Edwardian Era", *Business History*, XXXIX, 1997, pp. 21-46.

<sup>25</sup>. Zie Langlois & Robertson (1995, 120-142); Soda (G.), "The Convergence of History, Organisation and Networks: An Introductory Research Note" in: W. Feldenkirchen en T. Gourvish (eds.), *European Yearbook of Business History*, Vol. 2, Cornwall, 1999, pp. 243-250.

tiende eeuw in Antwerpen vestigden, is genoegzaam bekend.<sup>26</sup> In dit themanummer belicht het artikel van Kristof Carrein hoe ook rond de eeuwwisseling in Brussel een netwerk van Duitse ondernemers uitgroeide tot een belangrijke economische groep. Dankzij een schitterend bewaarde bronnenreeks, de sekwesterafarchieven, merkt hij bovendien dat het netwerk niet alleen op economisch niveau opereert, maar ook maatschappelijke en culturele initiatieven neemt om hun eigen identiteit te bevestigen.

Een vruchtbare variant binnen deze culturele school werd ontworpen door Hofstede (Hofstede, 2001; Klep, 2001, 17). Hij spreekt over "*cross-cultural management*", een theorie die vertrekt vanuit de idee dat organisaties aan een bepaalde culturele achtergrond zijn gebonden. Hofstede gebruikt het concept om het verschil in gedrag en de keuzes van managers te verklaren. Het Amerikaanse economisch systeem bijvoorbeeld zou "*competitive managerial*" kapitalisme zijn, terwijl het Britse eerder "*personal*" kapitalisme is, waarbij het familiebedrijf een groter belang heeft. Vanuit deze tweedeling rijst de vraag in welke categorie bijvoorbeeld het Nederlandse kapitalisme thuis hoort. Sluyterman en Winkelman concluderen dat in de eerste helft van de twintigste eeuw vooral familieondernemingen erg succesvol waren. Ook achter de grootste, internationaal opererende Nederlandse bedrijven zat tot aan de Tweede Wereldoorlog meestal familiekapitaal (Sluyterman & Winkelman, 1993, 153-183). De Nederlandse situatie ontkracht dus Chandlers visie, als zou in een periode van internationalisering en rationalisering alleen het "managementkapitalisme" een succesvolle keuze zijn.<sup>27</sup>

### 2.3.3. De familieonderneming als organisatie

De laatste jaren falsifieerden heel wat gevallenstudies Chandlers opvatting als zou het economisch leven na de Tweede Industriële Revolutie zo complex zijn geworden, dat vele familiebedrijven overgingen in managementondernemingen of gewoon van het toneel verdwenen (Buyst, De Caigny & Segers, 2002, 223-245). De oude idee dat familiebedrijven vaak bolwerken waren van conservatisme en achteruitgang, wordt dan ook niet langer aanvaard. Integendeel, de hedendaagse internationale literatuur erkent de dynamiek die

---

<sup>26</sup>. Zie onder meer: Pelckmans (G.), *De Duitse kolonie in Antwerpen, 1796-1914*, Kapellen, 2000.

<sup>27</sup>. Bovendien spelen ook heel wat andere factoren naast de ontwikkeling van managementkapitalisme een rol in de economische prestatie van bedrijven. Zie hiervoor: Wilson (J.F.), "Business cultures and business performance: A British perspective", *NEHA-Jaarboek*, LXIV, 2001, pp. 108-123.

vele familieondernemingen uitstra(a)l(d)en.<sup>28</sup> Ondanks het vele onderzoek dat recentelijk rond familiebedrijven werd verricht, blijven echter de nodige polemieken bestaan. In eerste instantie pogen we een aantal gemeenschappelijke kenmerken van de familieonderneming af te bakenen, zodat een algemene en genuanceerde definitie kan worden geformuleerd. Ten tweede worden enkele discussiepunten inzake familiebedrijven aangeraakt die de afgelopen jaren heel wat debat hebben uitgelokt.

De noemer "familiebedrijf" omvat een amalgaam van zeer verschillende soorten ondernemingsvormen (Jones & Rose, 1993, 4). De sector, regio, omvang, nationale context, juridische vorm en organisatiestructuur van familiebedrijven is telkens anders en kent daardoor een eigen historische dynamiek. Toch kunnen we enkele gemeenschappelijke kenmerken afbakenen. Onder familieondernemingen verstaan we bedrijven die in het bezit zijn van één of meerdere families. Deze familie(s) oefenen tevens de controle en leiding over het bedrijf uit. Met andere woorden, de stichter(s) van de onderneming of hun nazaten houden de belangrijke leidinggevende posities in handen, waardoor ze het algemene bedrijfsbeleid bepalen. Dit neemt niet weg dat de familie(s) professionele managers kunnen aanstellen met ruime verantwoordelijkheden.

De meeste familieondernemingen beschikken bij de oprichting niet over een uitgebreid, hiërarchisch gestructureerd managersapparaat (Church, 1993, 18). Naarmate de tijd vordert en familiebedrijven groeien, doen ze vaak in toeneemende mate een beroep op experts. Zo was Interbrew tot begin jaren 1990 een familieonderneming, maar de wereldwijd verspreide vestingen werden geleid door professionele managers.

---

<sup>28</sup> Arnoldus (D.), *Family, Family Firm and Strategy: six Dutch Families in the Food Industry, 1880-1970*, NEHA-Series III, Amsterdam, 2002; Cassis (Y.), Crouzet (F.) en Gourvish (T.) (eds.), *Management and Business in Britain and France: the Age of Corporate Economy*, Oxford, 1995; Chadeau (E.), "Mass Retailing: The Last Change for Family Firms in France", *Anglo-French Business History Conference, Management in the Age of Corporate Economy (1850-1990)*, Londen, 1992; Levy-Leboyer (M.), "La grande entreprise: un modèle français?" in: M. Levy-Leboyer, J.C. Casanova en J.C. Asselin (eds.), *Entre l'Etat et le marché, l'économie française des années 1880 à nos jours*, Parijs, 1991; Nenandic (S.), "The Small Family Firm in Victorian Britain", *Business History*, XXXV, 1993, pp. 86-114; Okochi (A.) en Yasuoka (S.) (eds.), *Family Business in the Era of Industrial Growth: its Ownership and Management: Proceedings of the Fuji Conference*, Tokyo, 1984; Chadeau (E.), "The Large Family Firm in Twentieth-Century France", *Business History*, XXXV, 1993, p. 191.

De studie van het familiebedrijf lokte het afgelopen decennium een aantal opvallende discussiepunten uit, waarvan we er twee vermelden.<sup>29</sup> In de eerste plaats woedt er een hevig debat rond de "motivatie" van families om gunstige bedrijfsresultaten te behalen. De klassieke visie, die ook Chandler onderschrijft, stelt dat familieondernemingen het familieprestige veel belangrijker vinden dan de gezonde bedrijfsfinanciën. Andere auteurs beweren net het tegenovergestelde (Chapman, 1992, 219; Kocka, 1978, 558). Familiebedrijven zouden meer aandacht tonen voor de lange termijn, omdat familiale bedrijfsleiders doorgaans zijn bekommerd om het lot van hun nakomelingen. Bijgevolg herinvesteren familiale bedrijfsleiders vaak al hun winst in de onderneming, terwijl professionele managers eerder hun persoonlijk inkomen zouden maximaliseren (Leenders, 2001). Aangezien persoonlijke motivaties in dergelijke aangelegenheden een doorslaggevende rol spelen, blijft het vanzelfsprekend bijzonder moeilijk om algemene uitspraken te formuleren.<sup>30</sup>

Ten tweede zit er heel wat onderzoekspotentieel in de analyse van opvolgingskwesties bij familieondernemingen. Deze problematiek vormt de achilleshiel van vele familiebedrijven (De Vries, 1996). De stichter van de onderneming leidt vaak op autoritaire wijze het bedrijf, waardoor pas bij zijn overlijden kan worden nagedacht over de opvolging. Verder ontbreekt in een familieonderneming nogal eens de wil om de successie degelijk te regelen. In Groot-Brittannië leidde dit geregeld tot "*leadership by inheritance*" waarbij de capaciteiten van de kandidaat-opvolger slechts van secundair belang waren (Church, 1993, 31; Owens, 2002, 21-46). Vanzelfsprekend veroorzaakte dit meermaals langdurige conflicten in familiebedrijven.<sup>31</sup>

In onze buurlanden werd reeds heel wat onderzoek verricht naar het sociaal-economisch wel en wee van familiebedrijven. Vlaanderen/België daarentegen is wat blijven steken in de fase van de empirische gevallenstudies.<sup>32</sup> Mits het

---

<sup>29</sup> Logischerwijze kunnen ook andere onderzoeksvragen aan bod komen zoals de rol van financiële instellingen bij de groei van het familiebedrijf, de verschillende vormen die een familiebedrijf (internationaal) kan aannemen, de kwantitatieve evolutie van het aantal familiebedrijven en hun betekenis voor een nationale economie enzovoort.

<sup>30</sup> Bovendien spelen ook culturele waarden mee. De bedrijfsethiek van de Japanse *zaibatsu* is bijvoorbeeld niet te vergelijken met de Westerse bedrijfscultuur, zie: Porter (2000).

<sup>31</sup> De Nederlandse casus is vrij goed uitgewerkt: Arnoldus (2002, 201-223).

<sup>32</sup> Zie bijvoorbeeld (dit is geenszins een exhaustieve lijst met studies over familiebedrijven): Kurgan-Van Henteryk (G.) en Buyst (E.) (eds.), *100 grote bedrijfsleiders van de 20<sup>ste</sup> eeuw in België*, Brussel, 1999; Lis (C.) en Soly (H.), *Een groot bedrijf in een kleine stad. De firma de Heyder en Co. te Lier, 1757-1834*, Lier, 1987; Halleux (R.) en Bouchard (A.), *Cockerill: deux siècles de technologie*, Luik, 2002; Pasleau (S.), *John Cockerill. Itinéraire d'un géant indus-*

gebruik van de nodige theorievorming zou deze relatieve achterstand echter snel kunnen worden bij gebeend.

### 3. DIT THEMANUMMER

De artikels in dit themanummer illustreren dat bedrijfsgeschiedenis een begrip is waarachter een verscheidenheid aan historische realiteiten schuilgaat. De diverse bijdragen vertrekken telkens vanuit een specifieke invalshoek die niet alleen wordt ingegeven door de periode, de sector en de geografische ligging van de bestudeerde economische entiteit. Ook de beschikbaarheid van het bronnenmateriaal en de gebruikte theoretische omkadering bepalen de vorm die een bedrijfsgeschiedenis kan aannemen. Een chronologische volgorde lijkt het meest aangewezen om deze diversiteit te duiden. De beschikbaarheid van bronnen evolueert immers naargelang de bestudeerde periode.

Negentiende-eeuwse primaire bronnen voor bedrijfsgeschiedenis zijn erg schaars. Vooral voor de eerste helft van de eeuw kunnen de lacunes in het bronnenmateriaal problematische proporties aannemen. Hilde Greefs en Nele Bracke tonen aan hoe men deze tekorten zowel voor de nijverheid, de handel als de financiële instellingen kan aanvullen met secundair bronnenmateriaal. Teresa Tortella op haar beurt wijst erop dat reeds in de negentiende eeuw het internationaal ondernemerschap een belangrijke rol was toebedeeld. Haar artikel onderzoekt in welke mate buitenlandse investeringen belangrijk waren voor de ontwikkeling van de Spaanse economie tot aan de Eerste Wereldoorlog. Ze benadrukt specifiek de rol en betekenis van ondernemers uit de Lage Landen. Kristof Carrein slaagt er op basis van de sekwesterarchieven in een beeld te schetsen van het belang van de Duitse kolonie te Brussel.

Voor het interbellum bleven in ruimere mate bronnen bewaard, hoewel ook hier grote hiaten bestaan. Soms is een bedrijfsarchief zo gedocumenteerd dat het de mogelijkheid biedt de evolutie van een hele sector te concretiseren. Zo beschrijft Sara Canipel aan de hand van het archief van de Orfèvrerie Wischemann de ingrijpende technologische en bedrijfsorganisatorische veranderingen die de edelsmeedkunst in de twintigste eeuw onderging. Andere sectoren laten veel minder in hun kaarten kijken. Zo bleef over de tussenoerlogse

---

*riel*, Luik, 1992; Scholliers (P.), *Wages, Manufacturers and Workers in the Nineteenth-Century Factory. The Voortman Cotton Mill in Ghent*, Oxford, 1996.

voedingsnijverheid weinig primair archiefmateriaal bewaard. Niettemin kunnen Wim Lefebvre en Yves Segers een eerste beeld ophangen van de zuivelnijverheid aan de hand van de archieven van de zuivelcoöperatieven aangesloten bij de Belgische Boerenbond. Het artikel van Sofie De Caigny bevindt zich op het snijpunt van bedrijfs- en transportgeschiedenis. Ze onderwerpt alternatieve bronnen aan de theorie van de New Economic Geography om aan te tonen waarom bedrijven zich tijdens het interbellum in opvallende mate aan het kanaal Brussel-Willebroek vestigden.

De naoorlogse periode biedt meer mogelijkheden voor onderzoek op basis van primair bedrijfshistorisch materiaal. Zo slaagt Conny Devolder erin het ondernemingssyndicalisme, en zo de arbeidsverhoudingen op het niveau van het bedrijf, te bestuderen aan de hand van archiefmateriaal van syndicale organisaties. Toch moeten er in Vlaanderen nog serieuze inspanningen worden geleverd om de bedrijfsarchivalische bronnenreeksen zowel kwalitatief als kwantitatief op het peil van onze buurlanden te brengen. Jeroen Buntinx, Bart Sas, Sofie De Caigny en Wim Lefebvre werken daarom een eerste aanzet uit voor een gericht acquisitiebeleid.

---

#### AFKORTINGEN

---

ARA	Algemeen Rijksarchief
B.V.B.A.	Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
C.V.	Coöperatieve Vennootschap
GOM	Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij
KMO	Kleine en middelgrote onderneming
KS	Kempense Steenkolenmijnen
NACE-BEL	Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne – Belgique
P.V.B.A.	Personenvennootschap met beperkte aansprakelijkheid
S.V.	Samenwerkende Vennootschap
V.O.F.	Vennootschap onder firma



## BIBLIOGRAFIE

---

### Literatuur

- ALVESSON (M.) & LINDKVIST (L.), "Transaction Costs, Class and Corporate Culture", *Journal of Management Studies*, XXX, 1993, pp. 427-452.
- ARNOLDUS (D.), "Opvolging en strategie in Nederlandse familiebedrijven, ca. 1880-1970", *NEHA-Jaarboek 2002*, LXV, 2002, pp. 201-223.
- ARTHUR (W.B.), "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events", *Economic Journal*, IC, 1989, pp. 116-131.
- BLÄSING (J.F.E.), *Hooflijnen van de moderne bedrijfsgeschiedenis*, Leiden/Antwerpen, 1990.
- BLÄSING (J.F.E.) & LANGENHUYZEN (T.), "De verhouding tussen theorie en praktijk" in: C. VANCOPPENOLLE (ed.) m.m.v. B. SAS, *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*, Brussel, 2002, pp. 23-41 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Studia 95).
- BUYST (E.), DE CAIGNY (S.) & SEGERS (Y.), "Situering van het bedrijf in de economische structuur en conjunctuur" in: C. VANCOPPENOLLE (ed.) m.m.v. B. SAS, *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*, Brussel, 2002, pp. 223-245 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Studia 95).
- CHANDLER (A.D.), "Managerial Enterprise and Competitive Capabilities", *Business History*, XXXIV, 1992, pp. 11-41.
- CHANDLER (A.D.), HAGSTROM (P.) & SÖVELL (Ö) (eds.), *The Dynamic Firm: the Role of Technology, Strategy, Organization and Regions*, Oxford, 1998.
- CHAPMAN (K.), *Merchant Enterprise in Britain from the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, 1992.
- CHURCH (R.), "The Family Firm in Industrial Capitalism: International Perspectives on Hypotheses and History", *Business History*, XXXV, 1993, pp. 17-43.
- COLLINS (B.) en ROBBINS (K.) (eds.), *British Culture and Economic Decline*, Londen, 1990.
- DAVID (P.), *Technical Choice, Innovation and Economic Growth*, Cambridge, 1975.
- DAVID (P.), "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, LXXV, 1985, pp. 332-337.
- DE BEELDE (I.) & JORISSEN (A.), "Boekhouding en jaarrekening van de onderneming" in: C. VANCOPPENOLLE (ed.) m.m.v. B. SAS, *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*, Brussel, 2002, pp. 189-220 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Studia 95).
- DE GOEY (F.M.M.), "Ondernemersgeschiedenis in Amerika, Nederland en België (1940-1995). Trends in vraagstellingen, onderzoeksmethoden en thema's: een overzicht", *NEHA-Jaarboek 1996*, 1996, pp. 20-65.
- De Gids voor Accountants en Bedrijfsrevisoren*, Diegem, 1993.
- DE VRIES (J.), "Bedrijfsgeschiedenis" in: H. BAUDET & H. VAN DER MEULEN (eds.), *Kernproblemen der economische geschiedenis*, Groningen, 1978, pp. 180-192.
- DE VRIES (M.K.), *Een zaak van de familie: menselijke dilemma's in het familiebedrijf: tekst en cases*, Utrecht, 1996.
- DELANGHE (H.), *The Competitiveness of National Industries and Foreign Direct Investment. The Japanese Cotton Textile Industry and its Direct Investment in Brazil in the 20<sup>th</sup> Century*, Leuven, 2002.

- DEVOS (G.), "Inleiding", *De bedrijven en hun geheugen. Verslag van de studiedag rond bedrijfsgeschiedenis. Antwerpen, 10 december 1993*, Brussel, 1994, pp. 7-10 (Algemeen Rijksarchief. Miscellanea Archivistica Studia 60).
- DEVOS (G.), "'The first shall be the last': recent developments in Belgian Business History. A first introduction" in: W. FELDENKIRCHEN & T. GOURVISH (eds.), *European Yearbook of Business History*, Vol. 2, Cornwall, 1999, pp. 21-33.
- FISCHER (E.J.), VAN GERWEN (J.L.J.M.) & REUDINK (G.), *Stap voor stap. Een proeve van macro-selectie inzake Nederlandse bedrijfsarchieven*, Amsterdam/Zeist, 1994.
- FULLERTON (R.A.) (ed.), *Explorations in the History of Marketing*, Greenwich, 1994.
- GHEMAWAT (P.), "Competition and Business Strategy in Historical Perspective", *Business History Review*, LXVI, 2002, pp. 37-74.
- HOFSTEDE (G.), *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*, Beverly Hills, 2001.
- HOUTHOOFD (N.), *Concurrentiestrategieën. Hoe concurreren volgens Porter?*, Gent, 2002.
- INGENBLEEK (P.), "Marketing als bedrijfshistorische invalshoek: de case van Vlisco in West-Afrika, 1900-1996", *NEHA-Jaarboek*, LX, 1997, pp. 258-284.
- JACQUEMIN (M.), SIX (C.) & VANCOPPENOLLE (C.), *Guide des archives d'Associations professionnelles et d'entreprises en région bruxelloise*, Brussel, 2001 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Gidsen 51).
- JONES (G.), "Business History: Theory and Concepts" in: M. DAVIDS, F. DE GOEY & D. DE WIT (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History October 24<sup>th</sup> and 25<sup>th</sup>, 1994 Rotterdam, the Netherlands*, Rotterdam, 1995, pp. 196-207.
- JONES (G.), *The Evolution of Multinational Business. An Introduction*, Londen-New York, 1996.
- JONES (G.) & ROSE (M.B.), "Family Capitalism", *Business History*, XXXV, 1993, pp. 1-16.
- JONES (G.) & TEDLOW (R.S.), *The Rise and Fall of Mass Marketing*, Londen, 1993.
- KEUNING (D.), *Organiseren en leiding geven*, Houten, 1996.
- KIPPING (M.), "The Changing Nature of the Business – Government relationship in Western Europe after 1945" in: W. FELDENKIRCHEN & T. GOURVISH (eds.), *European Yearbook of Business History*, Vol. 2, Cornwall, 1999, pp. 35-51.
- KLEP (P.M.M.), "'Reculturalisation' in economic and social history?!", *NEHA-Jaarboek*, LXIV, 2001, pp. 6-27.
- KOCKA (J.), "Entrepreneurs and Managers in German Industrialization" in: P. MATHIAS & M.M. POSTAN (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe, Volume 7, The industrial Economies: Capital, Labour and Enterprise, Part 1*, Cambridge, 1978.
- LANGLOIS (R.N.) & ROBERTSON (P.), *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*, Londen, 1995.
- LEENDERS (E.W.), *Competitiveness of Family Businesses: Distinguishing Family Orientation and Business Orientation*, Rotterdam, 2001.
- MARTIN (R.), "The new 'geographical turn' in economics: some critical reflections", *Cambridge Journal of Economics*, XXIII, 1999, no. 1, pp. 65-91.
- MATERNE (J.), "Tussen bedrijf en archief: bedrijfsarchivistiek in beweging", *Bibliotheek- en Archiefgids*, LXVII, 1991, no. 2, pp. 208-218.
- MCKINLAY (A.), "British Business History: A Review of the Periodical Literature for 1990", *Business History*, XXXIV, 1992, pp. 1-11.
- NORTH (D.), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, 1993.
- OWENS (A.), "Inheritance and the Life-Cycle of Family Firms in the Early Industrial Revolution", *Business History*, XLIV, 2002, pp. 21-46.

- PORTER (M.), *The Competitive Advantage of Nations*, Londen, 1990.
- PORTER (M.), *Can Japan Compete?*, Hampshire, 2000.
- ROBERTS (A.), *The Very Idea of Theory in Business History*, Dept. of Economics, University of Reading, 1998 (Discussion Papers in Accounting, Finance and Banking Series D Vol. 9 1997/98, no. 54).
- SCHEURS (W.), *De doorbraak van direct marketing: direct marketing in Nederland van 1945 tot nu*, Woerden, 1997.
- SLUYTERMAN (K.) & WINKELMAN (H.), "The Dutch Family Firm Confronted with Chandler's Dynamics of Industrial Capitalism, 1890-1940", *Business History*, XXXV, 1993, pp. 153-183.
- THIJS (A.K.L.), "Bedrijfsgeschiedenis in België: peiling naar de ontwikkeling van mentale achtergronden", *Economisch- en Sociaal-Historisch Jaarboek*, LII, 1989, pp. 31-41.
- VAN CAMPEN (M.), "De archivaris in het informatietijdperk. Standpunt van de bedrijfsarchivaris", *Bibliotheek- en Archiefgids*, LIX, 1993, pp. 199-205.
- VAN DEN EECKHOUT (P.), "Verder kijken dan het bedrijfsarchief: aanvullende bronnen op papier" in: C. VANCOPPENOLLE (ed.) m.m.v. B. SAS, *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*, Brussel, 2002, pp. 113-146 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Studia 95).
- VAN HOOYDONK (E.), "Juridische ondernemingsvormen" in: C. VANCOPPENOLLE (ed.) m.m.v. B. SAS, *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*, Brussel, 2002, pp. 169-187 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Studia 95).
- VAN MOLLE (L.) "Luisteren naar het verleden: het gebruik van mondelinge bronnen" in: C. VANCOPPENOLLE (ed.) m.m.v. B. SAS, *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*, Brussel, 2002, pp. 147-165 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Studia 95).
- VANCOPPENOLLE (C.), *Inventaris van het archief van de Steenkolenmijn van Winterslag: achtereenvolgens uitgebaat door N.V. Kolenmijnen van Winterslag en Kempense Steenkolenmijnen KS (1904-1988)*, Brussel, 2000 (Rijksarchief te Hasselt. Inventarissen 37).
- VANCOPPENOLLE (C.), "Een toepassing van het contextmodel. Het fonds van sekwesterarchieven herontdekt", *Archievenblad*, CV, december 2001, no. 10, pp. 22-25.
- VANCOPPENOLLE (C.), "Bedrijfsarchieven: een grote verscheidenheid" in: C. VANCOPPENOLLE (ed.) m.m.v. B. SAS, *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*, Brussel, 2002, pp. 79-111 (Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Studia 95).
- VRIES (P.H.H.), "The role of culture and institutions in economic history: can economics be of any help?", *NEHA-Jaarboek*, CXIV, 2001, pp. 28-60.

## Heuristique et méthode: l'(im)possibilité de l'histoire d'entreprises en Belgique, 19ème-20ème siècles

SOFIE DE CAIGNY  
ERIK BUYST  
CHANTAL VANCOPPENOLLE

---

### RÉSUMÉ

---

Ce numéro spécial est consacré à l'histoire des entreprises en Belgique. Lors d'un congrès tenu à Leuven le 8 novembre 2002, six communications ont été présentées par des chercheurs belges et commentées par des experts néerlandais. Cinq de ces textes et quatre articles additionnels sont publiés dans ce présent numéro.

L'article introductif parle de problèmes variés et possibilités liées à la *business history*, et il explique comment les autres contributions de ce volume entendent relever ces défis. D'abord, l'accent est mis sur la disponibilité des archives et ses conséquences sur l'histoire des entreprises. En Belgique, les entreprises manifestent souvent peu d'intérêt et d'attention à leurs archives, et l'acquisition d'archives d'entreprises par des institutions officielles est trop souvent fortuite. Une stratégie plus claire et des acquisitions plus systématiques sont donc nécessaires. Une stratégie d'acquisition doit prendre en compte le type d'archives d'entreprises produit et préservé, ce qui est largement déterminé par l'étendue des activités, l'organisation, la structure et la taille de l'entreprise. L'archiviste qui a rédigé cet article conclut par un aperçu des séries les plus intéressantes et par une mention d'autres sources dans lesquelles d'autres informations sont disponibles.

Plus orientée, la seconde partie de l'article se concentre sur quelques théories économiques et sur leur intérêt pour la recherche historique. Les idées de Porter concernant l'avantage comparatif et la stratégie compétitive sont très importantes. Elles offrent une large approche pour l'histoire des entreprises. Une autre série de théories est basée sur des modèles marketing, comme le "Tedlow model". Enfin, le *New Institutional Economics* présente d'intéressants points de vue sur la logique économique. Perspectives technologiques

et approches organisationnelles étant foncièrement interdépendantes, la mémoire culturelle des entreprises et l'organisation des firmes familiales fournissent des points de départ pour la recherche historique.

**Heuristics and method: the (im)possibility of business history in Belgium, 19th-20th centuries**

SOFIE DE CAIGNY  
ERIK BUYST  
CHANTAL VANCOPPENOLLE

---

SUMMARY

---

This special number is dedicated to business history in Belgium. At a conference held in Leuven on 8 November 2002, six papers were presented by Belgian researchers and commented on by Dutch experts. Five of these lectures and four additional articles are published in the present number.

The introductory article discusses various problems and possibilities related to business history, and it illustrates how the other contributions in the volume deal with these challenges. First, emphasis is put on the availability of archives and its effect on business history. In Belgium companies often show little interest and care for their archives, and the acquisition of corporate archives by official institutions is too often left to coincidence. A clear and more structured acquisition strategy is therefore necessary. This has to take into account that the kind of corporate records produced and preserved is largely determined by a firm's range of activities, organization, structure and scale. The archival part of this article is concluded by an overview of the most interesting records in company archives and the information available in additional sources.

The second part of the article is more research-oriented and focuses on some economic theories and their relevance for historical research. Very important are the ideas of Michael Porter concerning comparative advantage and competitive strategy. They offer a wide range of approaches for business history. Another set of theories is taken from marketing models, such as the 'Tedlow model'. Last but not least, New Institutional Economics delivers interesting insights in the economic logic behind the origins of institutions. Path dependency, both from a technological and organizational perspective, the cultural embeddedness of businesses, and the organization of family firms all provide promising theoretical starting points for historical research.