

Harald Wixforth

Expansion durch „Arisierung“? – Die Geschäftsausweitung der Reichs-Kredit-Gesellschaft in die „Provinz“¹

ABSTRACT: Expansion by “aryanisation”? – The branching out of the Reichs-Kredit-Gesellschaft business into the “provinces”

In recent years historical economic research has intensively concerned itself with the driving out of Jews from economy and business during the Nazi era. On the basis of newly published studies, the participants, their behaviour and also the complexity of the “aryanisation” process are already clearly revealed. A further issue is also indisputable: All private high street banks in Berlin and Vienna and also a few regional institutes were involved in the “aryanisation” of Jewish assets. The Reichs-Kredit-Gesellschaft was no exception.

The current article examines the role of the Reichs-Kredit-Gesellschaft during “aryanisation” of the relatively major private banking company “S. J. Werthauer jr. Nachfolger”. This case is not just extremely well documented but to a greater degree the source content answers the question as to whether the set business expectations of the Reichs-Kredit-Gesellschaft were actually satisfied in this transaction.

I. Einleitung

In den letzten Jahren hat die wirtschaftshistorische Forschung intensiv die Mechanismen und Dimensionen der Verdrängung von Juden aus Wirtschaft und Gesellschaft des NS-Regimes ausgelotet. Ein exakter und in konkreten Zahlen zu beziffernder Befund über die Größenordnung von „Arisierungsgewinnen“ und Vermögenskonfiskationen lässt sich dennoch nur schwer erstellen. Die Akteure, ihr Verhalten, aber auch die Vielschichtigkeit des „Arisierungsprozesses“ lassen sich jedoch auf der Grundlage von jüngst publizierten Studien bereits deutlich erkennen.² Ein weiterer Sachverhalt ist ebenfalls unstrittig: Alle

- 1 Der Aufsatz basiert auf Forschungsergebnissen, die im Rahmen des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) geförderten und an der Ruhr-Universität Bochum durchgeführten Projekts „Der Staat als Unternehmer – Die Geschichte der Reichs-Kredit-Gesellschaft 1931-1945“ erhoben wurden.
- 2 Von der Vielzahl der Studien zur „Arisierung“ und zur Verdrängung der Juden aus Wirtschaft und Gesellschaft seien hier genannt Avraham Barkai, Vom Boykott zur Entjudung. Der wirtschaftliche Existenzkampf der Juden im „Dritten Reich“. Frankfurt am Main 1987; Raul Hilberg, Die Vernichtung der europäischen Juden. Frankfurt am Main⁸ 1999; Frank Bajohr, „Arisierung“ in Hamburg. Die Verdrängung der jüdischen Unternehmer 1933-1945 (Hamburger Beiträge zur Sozial- und Zeitgeschichte 35). Hamburg 1997; ders., „Arisierung“ als gesellschaftlicher Prozess. Verhalten, Strategie und Handlungsspielräume jüdischer Eigentümer und „arischer“ Erwerber, in: Irmtraud Wojak/ Peter Hayes (Hrsg.), „Arisierungen“ im Nationalsozialismus. Volksgemeinschaft, Raub und Gedächtnis (Jahrbuch des Fritz-Bauer-Instituts, Studien- und Dokumentationszentrum zur Geschichte und Wirkung des Holocaust 2000). Frankfurt am Main 2000, S. 15-30; Peter Longerich, Politik der Vernichtung. Eine Gesamtdarstellung der nationalsozialistischen Judenverfolgung. München/ Zürich 1998; Saul Friedländer, Das „Dritte Reich“ und die Juden. Die Jahre der Verfolgung 1933-1939. München 1998; ders., Das „Dritte Reich“ und die Juden. Die Jahre der Vernichtung, 1939-1945. München 2006; Gerald Aalders, Geraubt! Die Enteignung jüdischen Besitzes im Zweiten Weltkrieg. Köln 2000; Dieter Stiefel

privaten Berliner und Wiener Großbanken, aber auch einige Regionalinstitute beteiligten sich an der „Arisierung“ jüdischer Vermögenswerte. Sie entdeckten hier ein Geschäftsfeld, das aussichtsreiche Gewinne und Provisionen zu einem Zeitpunkt versprach, als sich die Ertragslage in anderen Bereichen des operativen Geschäfts infolge geltender oder neu erlassener Bestimmungen zur Regelung von Finanztransaktionen im Außenhandel, beim Devisentransfer oder bei Emissionen auf dem Kapitalmarkt nur schwer verbessern ließ.³

Die Reichs-Kredit-Gesellschaft (RKG) machte hier keine Ausnahme. Die „Verwertung“ jüdischen Vermögens gehörte auch bei diesem Institut zu den Geschäftsfeldern, die aufgrund der sich verstärkenden anti-jüdischen Maßnahmen ab 1937 an Bedeutung gewannen. Auch die RKG war in einige komplizierte und spektakuläre „Arisierungsfälle“ verwickelt.⁴ Das Anfang 1924 nach einer Umgründung entstandene staatseigene Kreditinstitut verfügte jedoch im Gegensatz zu den privaten Berliner Großbanken über keine eigenen Filialen und Niederlassungen, sodass es sich weitaus weniger an „Arisierungen“ beteiligte, die außerhalb ihres Firmensitzes in Berlin stattfanden. Vor dem Hintergrund einer wachsenden Konkurrenz im „Arisierungsgeschäft“ – vor allem ab 1938 – sah der Vorstand der RKG darin eine unternehmensstrategische Schwachstelle, da man sich kaum in „Arisierungen“ an anderen wichtigen Wirtschaftsstandorten einschalten konnte und das Geschäft fast immer den privaten Großbanken mit ihrem dichten Filialnetz überlassen musste. Eine Expansion in die „Provinz“ durch die Errichtung eigener Dependancen erschien den Entscheidungsträgern der RKG jedoch als zu kostspielig, da sich die künftige Ertragslage angesichts restriktiver Wettbewerbsbedingungen für die Kreditwirtschaft nicht genau prognostizieren ließ. Zudem waren dem Vorstand der RKG aufgrund der Bestimmungen des Institutsstatuts die Hände gebunden, eine massive Filialexpansion zu starten.⁵

(Hrsg.), Die politische Ökonomie des Holocaust. Wien/ München 2001; Dieter Pohl, Verfolgung und Massenmord in der NS-Zeit. Darmstadt 2003; Martin Münzel, Die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite 1927-1955. Verdrängung, Emigration, Rückkehr. Paderborn 2006; Jörg Osterloh, Nationalsozialistische Judenverfolgung im Reichsgau Sudetenland 1938-1845 (Veröffentlichungen des Collegium Carolinum 105). München 2006; Ingo Köhler, Die „Arisierung“ der Privatbanken im Dritten Reich. Verdrängung, Ausschaltung und die Frage der Wiedergutmachung (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 14). München 2005.

- 3 Harold James, Die Deutsche Bank und die „Arisierung“. München 2001; Dieter Ziegler, Die Dresdner Bank und die deutschen Juden (Die Dresdner Bank im „Dritten Reich“ 2). München 2006; Gerald D. Feldman, Die CA, ihre jüdischen Kunden und die „Arisierung“, in: ders./ Oliver Rathkolb/ Theodor Venus/ Ulrike Zimmerl, Österreichische Banken und Sparkassen im Nationalsozialismus und in der Nachkriegszeit, Bd. 1: Creditanstalt-Bankverein. München 2006, S. 219-278; Ludolf Herbst, Banker in einem prekären Geschäft. Die Beteiligung der Commerzbank an der Vernichtung der jüdischen Gewerbetätigkeit im „Altreich“ 1930-1940, in: ders./ Thomas Weihe (Hrsg.), Die Commerzbank und die Juden 1933-1945. München 2004, S. 74-130; ferner einzelne Beiträge in Dieter Ziegler (Hrsg.), Banken und „Arisierungen“ in Mitteleuropa während des Nationalsozialismus (Geld und Kapital 5). Stuttgart 2002.
- 4 Siehe etwa Götz Aly/ Michael Sontheimer, Fromms Act. Wie dieses Unternehmen unter die Räuber fiel. Berlin 2006.
- 5 Zur Geschäftsstruktur und -entwicklung der RKG siehe zum Beispiel BA Berlin, R 8136/3703, Memorandum „Die Reichs-Kredit-Gesellschaft 1923-1938“, 5.9.1938; ferner Walter Hofmann, Private Bank in öffentlichem Besitz. Kleine Geschichte der Reichs-Kredit-Gesellschaft (Studien zur Entwicklung der deutschen Kreditwirtschaft 2). Mainz 1980.

Der Vorstand der RKG suchte nach einem Ausweg aus dieser Situation. Die „Arisierung“ eines jüdischen Privatbankhauses und dessen spätere Angliederung schien eine Lösung zu bieten. Dieses Verfahren praktizierten nicht nur die Berliner Großbanken, um ihre Geschäftsanteile im alten Reichsgebiet auszuweiten, sondern auch eine Reihe namhafter Provinzinstiute wie zum Beispiel die Allgemeine Deutsche Credit-Anstalt (ADCA) aus Leipzig.⁶ Bei der RKG entschied man sich, diesen Beispielen zu folgen, wohl wissend, dass man bei der „Arisierung“ jüdischer Bankhäuser in scharfer Konkurrenz mit den privaten Kreditinstituten stand. Damit stellt sich auch für die RKG die Frage, ob der von Ludolf Herbst unlängst konstatierte Befund über das Verhalten von Banken bei „Arisierungen“ zutreffend ist. Seiner Meinung nach waren die Banken bei vielen „Arisierungen“ ein „*ruhender Pol*“ und sorgten dafür, dass die Übernahme jüdischen Vermögens noch zu halbwegs „*fairen*“ Bedingungen stattfand.⁷ Umgekehrt lässt sich die These, die RKG sei als staatliches Institut bei der „Arisierung“ durch die Rückendeckung staatlicher oder parteinaher Institutionen besonders privilegiert gewesen, aufgrund ihrer Geschäftsstruktur bereits von Anfang an kaum aufrechterhalten. Dennoch ist die jüngst von Ingo Köhler vertretene Auffassung zu prüfen, halbstaatliche oder staatliche Institute wie die Bank für Industrieobligationen (Bafio) und die RKG „*seien von Seiten des Staates als Finanzierungsinstrument für schwierige Privatbanktransaktionen eingesetzt worden*.“⁸ Diese Sichtweise impliziert, dass die RKG bei der „Arisierung“ jüdischer Privatbankhäuser im Sinne des Staates, aber nicht aus eigenem unternehmensstrategischen Kalkül und zur Realisierung ihrer eigenen geschäftspolitischen Ziele handelte.

Welche der Sichtweisen zutrifft, ist am Beispiel der „Arisierung“ des relativ bedeutenden Privatbankhauses S. J. Werthauer jr. Nachfolger zu untersuchen. Dieser Fall ist nicht nur außerordentlich gut dokumentiert, vielmehr erlaubt die Quellendichte auch eine Beantwortung der Frage, ob sich die von der RKG in diese Transaktion gesetzten geschäftspolitischen Erwartungen bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs tatsächlich erfüllten.

II. Die Stellung der Reichs-Kredit-Gesellschaft im deutschen Bankwesen vor dem Zweiten Weltkrieg

Ende 1937 konnte die RKG auf eine knapp 15-jährige Geschäftstätigkeit im deutschen Bankwesen zurückblicken. Hervorgegangen aus einer Abteilung des Reichsschatzministeriums zur Abwicklung von Kriegsgesellschaften aus dem Ersten Weltkrieg, hatte sie sich nach ihrer Umwandlung in eine Aktiengesellschaft Anfang 1924 einen wichtigen Platz in der Kreditwirtschaft der Weimarer Republik erkämpfen können. Neben der Rolle eines „Finanzdienstleisters“ für die reichseigene Vereinigte Industrieunternehmungen AG (VIAG) und für andere Unternehmen im Besitz des Reiches hatte sie systematisch das Privatkundengeschäft ausgebaut, war eine der wichtigsten Institutionen auf dem deutschen

6 Siehe dazu die zahlreichen Fälle in Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), passim; ferner Harald Wixforth, Der hartnäckige Expansionist – Die Geschäftsausweitung der Allgemeinen Deutschen Credit-Anstalt in das Sudetenland, in: Bankhistorisches Archiv 32 (2006), S. 26-52.

7 Herbst, Banker (wie Anm. 3), S. 136 f.

8 Köhler, „Arisierungen“ (wie Anm. 2), S. 549.

Geld- und Kapitalmarkt geworden und hatte sich an zahlreichen großen Finanztransaktionen im In- und Ausland beteiligt. Die Bankenkrise von 1931 konnte sie aufgrund einer kontinuierlichen Verstärkung der Reserven ohne Probleme überstehen, sodass sie an ihre Anteilseigner von 1924 bis in die Mitte der 1930er-Jahre hinein ohne Unterbrechung eine Dividende von fünf Prozent ausschüttete. Keine der Berliner Großbanken konnte eine ähnliche Entwicklung vorweisen.⁹ Nach Abschluss der Reprivatisierung und Restrukturierungsmaßnahmen im deutschen Bankwesen belegte die RKG Ende 1937 unter den fünf Berliner Großbanken den vierten Rang nach der Höhe ihrer Bilanzsumme.

Tabelle: Die deutschen Großbanken nach ihrer Bilanzsumme (Ende 1937)

Bank	Bilanzsumme (in Mio. RM)
Deutsche Bank	3.277
Dresdner Bank	2.566
Commerz- und Privatbank	1.464
Reichs-Kredit-Gesellschaft	533
Berliner Handels-Gesellschaft	280

Von Deutscher Bank, Dresdner Bank und Commerz- und Privatbank mit Blick auf Umsatz und Geschäftsumfang noch übertroffen, hatte die RKG die Berliner Handels-Gesellschaft in dieser Hinsicht schon deutlich hinter sich gelassen. Mit diesem Institut wies die RKG jedoch eine große Gemeinsamkeit auf: Seit ihrer Gründung hatten beide Banken davon abgesehen, Filialen oder Depositenkassen an anderen Standorten in der „Provinz“ zu eröffnen. Sowohl die Berliner Handels-Gesellschaft als auch die RKG betrieben ihr Geschäft fast ausschließlich von ihrer Zentrale im Berliner Bankenviertel aus.¹⁰

Beide Institute verfügten damit über ein anderes Geschäftsprofil und eine andere Geschäftsphilosophie als die übrigen Berliner Großbanken. Diese standen einerseits im gesamten Reichsgebiet in Konkurrenz zu regional oder lokal operierenden Instituten, konnten andererseits durch ihre Filialleitungen direkte intensive Beziehungen zu örtlichen

9 BA Berlin, R 8136/3703, Memorandum „Die Reichs-Kredit-Gesellschaft 1923-1938“, 5.9.1938; Redemanuskript des Vorstandsvorsitzenden Otto Christian Fischer, 13.10.1937; ferner Hofmann, Bank (wie Anm. 5), S. 14-21. Zur Entwicklung anderer Banken in der Zeit zwischen Bankenkrise und Beginn des Zweiten Weltkriegs siehe die neueren Studien von Harold James, Die Deutsche Bank im „Dritten Reich“. München 2003; Johannes Bähr, Die Dresdner Bank in der Wirtschaft des „Dritten Reichs“ (Die Dresdner Bank im „Dritten Reich“ 1). München 2006; Harald Wixforth, Die langfristigen Folgen der Bankenkrise und die Zeit des Nationalsozialismus, in: Institut für bankhistorische Forschung e. V. (Hrsg.), Die DekaBank seit 1918. Liquiditätszentrale, Kapitalanlagegesellschaft, Asset Manager. Stuttgart 2008, S. 87-134. Eine profunde Studie über die Entwicklung der Commerzbank in dieser Zeit ist noch immer ein Desiderat der Forschung, eine Studie über die Reichs-Kredit-Gesellschaft ist dagegen in Vorbereitung.

10 BA Berlin, R 8136/3703, Memorandum „Die Reichs-Kredit-Gesellschaft 1923-1938“, 5.9.1938; Redemanuskript des Vorstandsvorsitzenden Otto Christian Fischer, 13.10.1937; ferner zur Berliner Handels-Gesellschaft Rolf E. Lüke, Die Berliner Handels-Gesellschaft in einem Jahrhundert 1856-1956. Frankfurt am Main 1956.

Kreditnehmern knüpfen und gleichzeitig über ihre Niederlassungen die Geschäftsguthaben und die Depositen ihrer Kundschaft im gesamten Reich einsammeln. Das Segment der kleineren und mittleren Privatkunden fehlte dagegen bei der RKG fast vollständig. Dies wirkte sich natürlich auch auf die Geschäftstransaktionen im Privatkunden- und Industriegeschäft aus. Hier dominierten größere Kredite an eine begrenzte Zahl von Kunden, die zudem im Durchschnitt größere Guthaben bei der RKG unterhielten, als dies bei anderen Berliner Großbanken der Fall war.¹¹

Bei der RKG hielt man trotz der nicht zu übersehenden Risiken bei der Konzentration auf Großkunden an dem Prinzip fest, eine filiallose Großbank zu sein. Folgende Überlegungen waren dafür ausschlaggebend: Da sie sich nicht als Konkurrenz zu den regional operierenden Instituten sah, hatte sie seit ihrer Gründung einige intensive Geschäftsbeziehungen zu Bankhäusern in der Provinz geknüpft, für die sie auch die Funktion einer Anlaufstelle auf dem Berliner Geld- und Kapitalmarkt übernommen hatte. Diese Provinzbanken unterhielten bei ihr zum Teil ihre Liquiditätsreserven, führten über sie einige Geschäftstransaktionen durch, boten regelmäßig Metakreditgeschäfte an und wickelten einen großen Teil ihrer Börsengeschäfte über die RKG ab.¹²

Ab dem Frühsommer 1937 geriet dieses Geschäftsprinzip jedoch in die Diskussion. Im neuen Geschäftsfeld der „Arisierung“ von jüdischen Vermögenswerten hatte die RKG kaum nennenswerte Abschlüsse vermitteln können. Gegenüber den privaten Großbanken, aber auch einigen Regionalinstituten hatte sie dadurch an Terrain verloren. Ihre im Vergleich zur privaten Konkurrenz begrenzte Zahl an Kunden aus dem Industriegeschäft, vor allem aber ihre mangelnde „Verankerung in der Provinz“ machten einige Entscheidungsträger der RKG in internen Strategiediskussionen für zahlreiche Fehlschläge in diesem Geschäftsfeld verantwortlich.¹³ Wollte das Institut nicht weiter an Boden gegenüber den Berliner Großbanken sowie den wichtigen Regionalinstituten mit ihrem weit gestreuten Filialnetz und ihrem geschulten Personal verlieren, so musste es „in der Fläche“, das heißt an den wichtigen Wirtschaftsstandorten, mehr Präsenz zeigen. Die Errichtung eigener Filialen und Niederlassungen schloss man aus Kostengründen und aufgrund des Statuts jedoch weiterhin definitiv aus.¹⁴

Als Lösung blieben daher nur zwei strategische Optionen übrig: Die RKG musste entweder ihre Allianzen und Geschäftsverbindungen mit regionalen Instituten und Privatbankhäusern intensivieren oder sie musste sich direkt an solchen Bankhäusern beteiligen, vor allem dann, wenn diese „arisiert“ werden sollten. Beide Optionen besaßen jedoch auch Schwachstellen: Angesichts sich abzeichnender Expansionsmöglichkeiten im Schatten der

- 11 BA Berlin, R 8136/3703, Memorandum „Die Reichs-Kredit-Gesellschaft 1923-1938“, 5.9.1938; Redemanuskript des Vorstandsvorsitzenden Otto Christian Fischer, 13.10.1937. Eine genaue Aufschlüsselung der Kreditportfolios für die einzelnen Banken an dieser Stelle würde den Rahmen sprengen.
- 12 BA Berlin, R 8136/3703, Memorandum „Die Reichs-Kredit-Gesellschaft 1923-1938“, 5.9.1938; Redemanuskript des Vorstandsvorsitzenden Otto Christian Fischer, 13.10.1937. Intensive Geschäftsbeziehungen unterhielt die RKG etwa mit der Norddeutschen Kreditbank in Bremen, der Giesche-Bank in Breslau, der Allgemeinen Deutschen Credit-Anstalt, den Privatbankhäusern J. Magnus und Sponholz & Co. sowie der Heilbronner Gewerbe- und Kreditbank. Vgl. R 8136/3154, passim.
- 13 BA Berlin, R 8136/3407, Aktenvermerk des RKG-Vorstandsmitglieds Hermann Janssen, 18.1.1938; Aktenvermerk des RKG-Vorstandsmitglieds Otto Gerlitz, 9.3.1938.
- 14 BA Berlin, R 8136/3407, Aktenvermerk Janssens, 18.1.1938; R 8136/3703, Memorandum: „Die Reichs-Kredit-Gesellschaft im Jahre 1938“, 6.9.1938.

territorialen Ausdehnung des deutschen Herrschaftsgebiets wollten einige größere regionale Institute die Chance für eine eigene Geschäftsausweitung in die angeschlossenen und besetzten Gebiete nutzen und keineswegs enger mit der RKG zusammenarbeiten.¹⁵

Andererseits fanden gut fundierte und rentabel wirtschaftende jüdische Privatbankhäuser aus der Provinz, die „arisiert“ werden sollten, schnell das Interesse der großen Berliner Banken, welche diese Firmen möglichst rasch für eigene Rechnung übernehmen wollten.¹⁶ Bei der RKG musste man daher erkennen, dass sich weder viele Möglichkeiten bieten würden, sich an „arisierten“ jüdischen Privatbankhäusern an interessanten Wirtschaftsstandorten zu beteiligen, noch weitere Regionalinstitute auf die Offerte einer engeren Zusammenarbeit eingehen würden.¹⁷ Diese Einschätzung bewahrheitete sich in den folgenden Monaten öfters. Selbst einige Regionalinstitute wie die ADCA schienen bei der Übernahme „arisierter“ jüdischer Privatbankhäuser „erfolgreicher“ zu sein als die RKG, konnte das Leipziger Institut doch fünf ehemals jüdische Institute aus Sachsen und Mitteldeutschland in sich aufnehmen.¹⁸ Bei der RKG drohten dagegen die Expansionspläne in die „Provinz“ zu scheitern.

III. Die „Arisierung“ des Bankhauses S. J. Werthauer jr. Nachfolger in Kassel

Umso erfreuter reagierte man, als sich die Gelegenheit bot, sich in Kassel an dem jüdischen Bankhaus S. J. Werthauer jr. Nachfolger zu beteiligen. Der Wirtschaftsstandort Kassel war für die RKG schon seit längerem interessant, da sie seit Anfang der 1930er-Jahre mit dem hier ansässigen Henschel-Konzern intensive Geschäftsbeziehungen unterhielt.¹⁹ 1936 hatte sie Henschel, einer der wichtigsten Hersteller für Lokomotiven und Nutzfahrzeuge, der sich zudem rasch zu einem der führenden deutschen Rüstungsproduzenten entwickelte, eine Kreditlinie in Höhe von 2,5 Mio. RM eröffnet, die meistens auch voll ausgeschöpft wurde. Zudem hatte sie der Henschel'schen Familienverwaltung GmbH, einer Vermögensverwaltungsgesellschaft des Henschel-Konzerns, einen Barkredit in Höhe von 550.000 RM zur Verfügung gestellt.²⁰

15 Die ADCA hoffte ab dem Frühjahr 1938 darauf, mit der Rückendeckung von Parteiorganen selbst einen größeren Expansionsprozess beginnen zu können. Vgl. Wixforth, *Expansionist* (wie Anm. 6), S. 31. Nach dem „Anschluss“ Österreichs im März 1938 erwarteten viele Institute aus der deutschen Kreditwirtschaft eine rasche Geschäftsausdehnung.

16 Siehe dazu die zahlreichen Beispiele in Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), passim.

17 BA Berlin, R 8136/3407, Aktenvermerk Gerlitz, 9.3.1938.

18 Wixforth, *Expansionist* (wie Anm. 6), S. 31.

19 Die Geschichte des Henschel-Konzerns, immerhin einer der wichtigsten Produzenten von Lokomotiven, Nutzfahrzeugen und Rüstungsgütern in Deutschland, ist bisher fast noch unerforscht. Vgl. Carl Friedrich Baumann, *175 Jahre Henschel. Der ständige Weg in die Zukunft*. Moers 1985; Thomas Vollmer/ Ralf Kulla, *Panzer aus Kassel. Die Rüstungsproduktion der Firmen Henschel und Wegmann*. Kassel 1994. Vgl. ferner zur Geschichte der Mitte der 1930er-Jahre gegründeten Henschel-Flugzeugwerke Lutz Budraß, *Flugzeugindustrie und Luftrüstung in Deutschland 1918-1945* (Schriften des Bundesarchivs 50). Düsseldorf 1998.

20 BA Berlin R 8136/2395, Schreiben der RKG an das Bankhaus von Wangenheim & Co., 15.10.1941.

Ihre Präsenz am Kasseler Standort wollte die RKG angesichts ihrer bisherigen guten Erfahrungen gerne ausbauen, sodass ihr die Offerte über das Bankhaus S. J. Werthauer sehr gelegen kam. Die Initiative für eine Beteiligung an Werthauer ging jedoch nicht von der RKG aus, sondern von einem Generaldirektor des Henschel-Konzerns, der die Bank im Juni 1938 mehrfach auf diese „Gelegenheit“ hinwies. Bei Henschel wünschte man offenbar ebenfalls eine stärkere Präsenz der RKG am Standort Kassel, sodass man zwei Mitglieder des Vorstands, Hermann Janssen und Fritz Kutschenreuter, auf die anstehende „Arisierung“ des Kasseler Privatbankhauses aufmerksam machte. Dieser Sachverhalt verweist bereits auf eine „Schwachstelle“ bei den Versuchen der RKG, sich an der „Arisierung“ zu beteiligen. Das Institut verfügte in Berlin über einen zu kleinen, mit der Materie wirklich vertrauten Personalapparat, war zudem in der „Provinz“ viel zu wenig präsent, um für sich interessante „Objekte“ schnell ausfindig zu machen und zu akquirieren. Die RKG war häufig auf Informationen und auf die Kooperation von Firmenkunden angewiesen, um sich rechtzeitig bei anstehenden „Arisierungen“ zu positionieren. Bei den privaten Großbanken war dies genau umgekehrt. Daher überrascht es nicht, dass die RKG gegenüber dem personell besser ausgestatteten Apparat der privaten Kreditwirtschaft mit ihrer massiven Präsenz in der „Fläche“ vielfach zu spät kam.²¹

Bei der „Arisierung“ des 1854 in Kassel gegründeten und unter der Leitung des Bankiers Otto Hoffa stehenden Privatbankhauses glaubte die RKG, gegenüber der Konkurrenz im Vorteil zu sein, nicht zuletzt aufgrund der frühen Informationen aus dem Henschel-Konzern. Das Bankhaus Werthauer zählte vor der Bankenkrise 1931 zu den renommierten deutschen Privatbankfirmen in der Provinz, war während des Kollapses der deutschen Kreditwirtschaft aber ebenfalls in erhebliche Schwierigkeiten geraten. Nur mit Mühe konnten die Inhaber einen Konkurs abwenden und das Fortbestehen sichern, indem sie unter Einschaltung der Reichsbank eine Konsortialbeteiligung der Dresdner Bank in Höhe von 400.000 RM erhielten. Gleichzeitig stellte die Dresdner Bank dem Kasseler Bankhaus einen Kredit in Höhe von einer Mio. RM zur Verfügung.²² Größeres Interesse an ihrer neuen Beteiligung zeigte die Dresdner Bank jedoch nicht. Angesichts der schlechten Ertragslage von Werthauer legte sie Hoffa bereits 1934 nahe, das Bankhaus zu liquidieren. Selbst als sich die Ertragslage des Kasseler Bankhauses ab 1936 leicht verbesserte, zeigte die Dresdner Bank keine Ambitionen, ihr Engagement auszuweiten. Im Gegenteil: Angesichts wachsender anti-jüdischer Maßnahmen und dadurch erwarteter Rentabilitätseinbußen wollte sich die Dresdner Bank vollständig von ihrer wenig ertragreichen Beteiligung trennen. Wollte Hoffa sein Bankhaus vor einer Liquidation bewahren, so musste er sich rasch nach neuen Partnern oder einem Erwerber umsehen. Die prekäre Situation Hoffas kannte man offenbar auch im Henschel-Konzern, wo man in einer Verbindung mit der RKG eine probate Lösung für das Kasseler Privatbankhaus sah.²³

21 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben des Generaldirektors der Henschel'schen Familien-Verwaltung GmbH, Wilhelm Striebig, an das RKG-Vorstandsmitglied Hermann Janssen, 27.7.1938.

22 Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), S. 388; Historisches Archiv der Dresdner Bank AG (HADrB), Akte 117678, Konsortialkartei, Buchstaben U-Z, 1932-1969, Konsortialbeteiligungen der Dresdner Bank 1933.

23 Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), S. 386.

Selbst angesichts ihres vermeintlichen Informationsvorsprungs drohte der RKG bei der „Arisierung“ von S. J. Werthauer ein Fehlschlag. Die Bank der Deutschen Arbeit, die zu dieser Zeit ebenfalls massiv im gesamten Reichsgebiet expandierte,²⁴ hatte sich bereits über den Kasseler Gauwirtschaftsberater Rudolf Braun in die „Arisierung“ des Kasseler Bankhauses eingeschaltet. Braun hatte sich jedoch noch nicht festgelegt, wusste er doch, dass man bei Henschel einer Lösung zusammen mit der RKG den Vorzug gab. Die Interessen des wichtigsten Arbeitgebers aus der Region und eines bedeutenden deutschen Rüstungskonzerns musste auch Braun bei seiner Entscheidungsfindung mit ins Kalkül einbeziehen. In einem Gespräch mit dem für „Arisierungsfragen“ zuständigen RKG-Vorstandsmitglied Janssen gab er zu erkennen, dass „ihm diese Lösung unter den verschiedenen an ihn herangebrachten Objekten am sympathischsten sei.“²⁵

Selbst bei der in Aussicht gestellten Unterstützung für ihre Übernahmepläne wusste man bei der RKG nicht recht, wie man bei der „Arisierung“ von S. J. Werthauer weiter verfahren sollte. Natürlich bestand man auf einer eingehenden Prüfung der Bilanz und der Geschäftsaktivitäten des Privatbankhauses, doch war man sich Ende Juni 1938 unschlüssig, wie und durch wen man mit dem Inhaber von S. J. Werthauer verhandeln sollte. Zudem besaß man in der Berliner RKG-Zentrale keine rechte Vorstellung darüber, wer das „arisierte“ Bankhaus leiten sollte, ein Direktor der RKG oder ein leitender Mitarbeiter aus dem Henschel-Konzern. In dieser Situation nahm das Bankhaus Delbrück, Schickler & Co. Kontakt zur RKG auf, um dort die Absichten an einer Beteiligung zu sondieren. Das Berliner Bankhaus hatte nach einer ersten intensiven Prüfung der Bilanzen von S. J. Werthauer entscheiden, sich hier nicht zu engagieren, wollte aber einen angeblich finanziell potenten Bankfachmann aus seinem Kundenkreis bei der RKG als möglichen Leiter eines „arisierten“ Kasseler Bankhauses in Stellung bringen. Bei der RKG konnte man Delbrück, Schickler & Co. keine konkreten Angaben zum weiteren Vorgehen machen, da dazu noch intensive Gespräche mit der Familie Henschel notwendig waren.²⁶

Mit gewisser Verblüffung reagierte man bei der RKG, als sich der vom Bankhaus Delbrück, Schickler & Co. ins Gespräch gebrachte Interessent als Eberhard von Wangenheim entpuppte, der Chefprokurist des mit der Berliner Bankfirma durch personelle und finanzielle Beziehungen eng verbundenen Kölner Bankhauses Delbrück, von der Heydt & Co. war. Angesichts der zögernden Haltung der RKG hatte Hoffa offenbar selber nach einem Kaufinteressenten gesucht. Da er mit dem Kölner Privatbankhaus mehrfach zusammengearbeitet hatte, war ihm dessen Leitung und damit auch dessen Chefprokurist bekannt. Von Wangenheim zögerte zunächst, seinen lukrativen Posten bei der Kölner Bank

24 Die Geschichte der Bank der Deutschen Arbeit während des NS-Regimes ist bisher ein großes Desiderat der Forschung. Zu den wenigen Arbeiten zu einzelnen Aspekten der Geschäftsentwicklung zählt Christoph Kreuzmüller/ Ingo Loose, Die Bank der Deutschen Arbeit – eine nationalsozialistische Superbank?, in: Bankhistorisches Archiv 31 (2005), S. 1-31.

25 BA Berlin, R 8136/2393, Aktenvermerk des RKG-Vorstandsmitglieds Hermann Janssen für den gesamten Vorstand, 21.7.1938.

26 BA Berlin, R 8136/2393, Aktenvermerk Janssens über ein Gespräch mit dem Direktor Hermann Joerger von Delbrück, Schickler & Co., 25.7.1938. Hier hieß es unter anderem: „Das Geschäft werde dann in erster Linie von Henschel kommanditiert werden, während wir uns im wesentlichen darauf beschränken würden, Henschel in der ganzen Angelegenheit zu beraten und der Berliner Rückhalt des Kasseler Hauses zu werden.“

gegen eine unsichere Existenz bei der Kasseler Bankfirma einzutauschen. Zudem besaß er nicht genügend Kapital für die Übernahme von S. J. Werthauer, sodass er auf Partner angewiesen war. Da ihn Hoffa über die Absichten der RKG informiert hatte, glaubte er, in dem Berliner Institut mit seinen Geschäftskontakten zum Henschel-Konzern die geeignete kapitalstarke Ergänzung für die Umsetzung seiner Pläne gefunden zu haben.²⁷

Im Juli 1938 hatte von Wangenheim bereits beim Reichskommissar für das Kreditwesen, bei der Reichsbank sowie im Reichswirtschaftsministerium vorgefühlt, um hier seine Chancen für eine Übernahme von S. J. Werthauer auszuloten.²⁸ Von Wangenheim verfügte daher über konkrete Informationen sowohl über die Entscheidungsfindung der zuständigen Berliner Stellen als auch über das Geschäftsprofil und die aktuelle Ertragslage des Kasseler Bankhauses. Der RKG konnte er daher einen Forderungskatalog vorlegen, der als Grundlage für seine Beteiligung an S. J. Werthauer zu erfüllen war. Dermaßen überrumpelt überließ der Vorstand der RKG von Wangenheim in den folgenden Tagen das Gesetz des Handelns. Dessen Forderungskatalog sah vor, dass die Mitglieder der Familie Henschel sich an der „arisierten“ Bank nicht nur beteiligen, sondern dieser auch ihre privaten Konten und Wertpapiere zu Verwaltung überlassen sollten. Gleiches sollte mit den Konzernkonten bzw. den Konten von Tochterfirmen des Konzerns geschehen. Auch andere Firmen aus der Region, mit denen Henschel in Geschäftsbeziehung stand, sollten über die Familie Henschel dazu verpflichtet werden, einen Teil ihrer Bankumsätze bei dem „arisierten“ Bankhaus abzuwickeln. Der RKG hatte er außer einer Kapitalbeteiligung nur die Rolle einer Korrespondenzbank für den Berliner Platz zugedacht. Mit den strategischen Partnern RKG und Henschel sah von Wangenheim für ein „arisiertes“ und restrukturiertes Bankhaus S. J. Werthauer gute Entwicklungsmöglichkeiten: *„Die Situation als alleiniger, anscheinend von allen maßgebenden Stellen ungern vermisster Privatbankier begünstigt aber den Neuaufbau der Bank in einem Wirtschaftsbezirk ohne Konkurrenz gleichartiger Firmen.“*²⁹ Ende Juli 1938 entwickelte von Wangenheim ein hohes Maß an Aktivitäten, um bei der „Arisierung“ von S. J. Werthauer zum Zuge zu kommen, während man sich bei der RKG eher abwartend verhielt. Zwar fanden noch einmal einige Gespräche mit der Henschel'schen Vermögensverwaltung über ein gemeinsames Vorgehen statt, doch zeichnete sich deutlich ab, dass die RKG den Gang der Verhandlungen zunächst nicht mehr entscheidend beeinflussen konnte und wollte.³⁰

Dieser Eindruck verstärkte sich, als von Wangenheim Mitte August 1938 der RKG weitere Forderungen für die Übernahme des Kasseler Bankhauses präsentierte. Zum einen verlangte er eine deutliche „Bereinigung“ bei den Vermögenswerten in der Bilanz, zum anderen erheblich jüngere Mitarbeiter. Bei einem Besuch in Kassel und einer Bilanzprüfung hatte von Wangenheim offenbar festgestellt, dass zahlreiche Debitoren überbewertet waren, ebenso das Bankgebäude und das Mobiliar. Zudem war ihm die Belegschaft zu

27 BA Berlin, R 8136/2393, Aktenvermerk Janssens über ein Gespräch mit dem Direktor Hermann Joeger von Delbrück, Schickler & Co., 25.7.1938; vgl. ferner Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), S. 389. Offenbar ging die Initiative zum Einstieg von Wangenheims beim Kasseler Bankhaus von Hoffa selber aus.

28 BA Berlin, R 8136/2393, Aktennotiz Janssens, 29.7.1938; Aktennotiz Janssens, 2.8.1938.

29 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an Janssen, 2.8.1938.

30 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben Janssens an den Henschel-Direktor Striebig, 4.8.1938.

alt und zu unflexibel.³¹ In einem Schreiben an den Reichskommissar für das Kreditwesen und an die Reichsbank präzisierte von Wangenheim seine Pläne und skizzierte sein weiteres Vorgehen. Demnach beabsichtigte er die Übernahme und Umwandlung von S. J. Werthauer zum 31. August 1938, sofern die Debitorenbewertung abgeschlossen und die anderen strittigen Bilanzposten geklärt waren. Erstaunlicherweise hatte er sich bereits auf diesen Termin festgelegt, ohne das weitere Vorgehen mit seinen beiden wichtigsten Kommanditisten, der Familie Henschel und der RKG abzusprechen.³²

Erst nach seinem Schreiben an den „Bankenkommissar“ suchte von Wangenheim den Kontakt mit der Geschäftsleitung der RKG, um mit ihr die „Überleitung“ des Kommanditanteils der Dresdner Bank zu klären, der inzwischen von der Reichsbank treuhänderisch verwahrt wurde. Erst jetzt begann man sich bei der RKG ernsthaft für den Status von S. J. Werthauer, für den Wert der Debitoren und anderer Aktiva zu interessieren. Erstaunlicherweise verzichtete man vorerst darauf, die Bilanz durch eigenes Personal prüfen zu lassen und glaubte stattdessen den Angaben von Wangenheims.³³ Auf die dringende Bitte der Familie Henschel hin, die offenbar an einem umfassenden weiteren Testat für ihr zukünftiges Engagement interessiert war, erklärte sich die RKG bereit, den Status von S. J. Werthauer durch einen eigenen Revisor zu untersuchen. Auch dies unterstreicht, dass die treibende Kraft bei dieser „Arisierung“ nicht die RKG war, sondern der Bankier von Wangenheim.³⁴

Während dieser weiter zur Eile drängte und sich darüber beschwerte, dass der „Übergang“ S. J. Werthauers durch weitere Bilanzprüfungen auf den 1. Oktober 1938 zu verschieben war, begann der Revisor der RKG damit, genauer den Status des Kasseler Bankhauses zu prüfen. Damit hatte man zum ersten Mal bei der RKG konkrete Zahlen über dessen Bonität an der Hand.³⁵ Die Revision führte zu dem Ergebnis, dass das Geschäft von S. J. Werthauer in den letzten Jahren deutlich geschrumpft war, sodass das Bankhaus nur noch wenige interessante Debitoren bilanzieren konnte. Die Mehrzahl der Debitoren bestand aus kleinen oder mittleren Gewerbetreibenden und Handelsfirmen aus dem Raum Kassel, die keinen Zugang zu anderen Bankfirmen besaßen. Die meisten dieser Engagements betrachtete der Revisor der RKG daher als fragwürdig, sodass er eine vorsichtige Bewertung bzw. eine Abschreibung empfahl.³⁶ Für unsichere und daher rasch abzuwickelnde Debitoren schlug der Revisor vor, dies zu Lasten und für Rechnung der Altinhaber durchzuführen, die dafür auf einem Treuhänderkonto einen bestimmten Betrag als Ausgleich in dem neuen und restrukturierten Bankhaus bestehen lassen sollten, bis eine endgültige Saldierung vorgenommen war. Die Höhe dieser Kredite bezifferte der Revisor der RKG auf ca. 66.000 RM, die Größenordnung für die nicht mehr liqui-

31 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an Janssen, 12.8.1938; Schreiben von Wangenheims an Janssen, 13.8.1938.

32 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an den Reichskommissar für das Kreditwesen und den Reichsbankdirektor Bulling, 16.8.1938.

33 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an Janssen, 16.8.1938; Vertraulicher Vermerk Janssens, 16.8.1938.

34 BA Berlin, R 8136/2393, Vermerk Janssens, 18.8.1938.

35 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an Janssen und den Revisor Berg von der RKG, 25.8.1938.

36 BA Berlin, R 8136/2393, Vertrauliches Gutachten betr. S. J. Werthauer jr. Nachfolger, Kassel [undatiert].

dierbaren und daher sofort abzuschreibenden Engagements auf 84.000 RM.³⁷ Wie bei vielen anderen „Arisierungen“ in dieser Zeit üblich, weigerte sich auch die RKG, jüdische Debitoren als vollwertige Aktiva des Kasseler Bankhauses anzuerkennen. Diese wollte sie bestenfalls treuhänderisch übernehmen, um sie unter Umständen noch für Rechnung der Alteigentümer zu „verwerten“. Dass sie die Effekten und Firmenbeteiligungen von S. J. Werthauer zum aktuellen Tageskurs ohne Abschlag übernehmen wollte, war eher eine Konzession an das Kasseler Bankhaus, da dies bei anderen „Arisierungen“ keineswegs selbstverständlich war.³⁸

Strittig war dagegen die Bewertung des Bankgebäudes und des Grundstücks. Das Kasseler Bankhaus hatte diese Immobilien laut Ansicht der RKG viel zu hoch bilanziert, um damit die Summe der Aktiva zu steigern. Dies war vor allem in der Absicht geschehen, eine höhere Gesamtsumme der Aktiva zu erhalten, um damit die Kommanditeinlage der Dresdner Bank von 400.000 RM abzulösen. Weder die RKG, noch von Wangenheim waren bereit, den in der Bilanz ausgewiesenen Wert zu akzeptieren, da sie darin eine unzumutbare finanzielle Belastung für den neuen Leiter bzw. die neuen Kommanditisten sahen. In dieser Frage ließ sich jedoch durch Einschaltung der Familie Henschel eine Lösung erreichen. Henschel erklärte sich bereit, beide Immobilien zu erwerben und das Bankgebäude für Repräsentationszwecke zu nutzen. Das neue Bankgeschäft sollte dagegen in ein kleineres Gebäude aus dem Besitz der Familie Henschel umziehen. Mit dieser Lösung konnten die Alteigentümer eine Summe von Aktiva in Höhe von 585.000 RM erzielen, die sich nach Abzug des Kommanditeils für die Dresdner Bank und Rückstellungen für Pensionen und weiteren Forderungen des Personals auf 135.000 RM reduzierte. Unter Einrechnung weiterer Rückstellungen für treuhänderisch übernommene Debitoren in Höhe von 66.000 RM blieb den Alteigentümern noch eine Summe von 69.000 RM.³⁹

Im Vergleich mit anderen „Arisierungen“ war dies für die Alteigentümer noch ein halbwegs akzeptables Ergebnis. Möglich war dies jedoch nur, da sich die Familie Henschel bei der Übernahme der Immobilien zum vollen Preis sehr konzessionsbereit zeigte. Ohne diesen Schritt wäre ein solches Ergebnis nicht möglich gewesen. Sowohl von Wangenheim als auch die RKG konnten sich bei der Bewertung der einzelnen Bilanzposten darauf berufen, dass sie hier nur der zu dieser Zeit gängigen Praxis bei der Übernahme jüdischer Privatbankhäuser folgten. Vor allem der RKG lässt sich kein besonders hohes Maß an Aggressivität unterstellen, die Zwangslage der Alteigentümer von S. J. Werthauer auszunutzen. Im Gegenteil: Im Verbund mit der Familie Henschel suchte man hier nach einer Lösung, die allen Beteiligten gerecht wurde. Bei vielen „Arisierungen“ von jüdischen Privatbankhäusern in dieser Zeit war dies sicherlich nicht der Fall.⁴⁰

37 Ebd.

38 Ebd.; vgl. ferner zur Bewertungspraxis anderer Banken bei „Arisierungen“ Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), passim; Herbst, Banker (wie Anm. 3), S. 87-99; James, Deutsche Bank (wie Anm. 3), passim; Dieter Ziegler, Die „Arisierung“ von gewerblichem Vermögen, in: ders., Dresdner Bank (wie Anm. 3), S. 213-334; Harald Wixforth, Auftakt zur Ostexpansion. Die Dresdner Bank und die Umgestaltung des Bankwesens im Sudetenland 1938/39 (Hannah-Arendt-Institut für Totalitarismusforschung, Berichte und Studien 31). Dresden 2001, S. 124-145.

39 BA Berlin, R 8136/2393, Vertrauliches Gutachten betr. S. J. Werthauer jr. Nachfolger, Kassel [undatiert].

40 Vgl. die Beispiele in Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), passim.

Sowohl die RKG als auch von Wangenheim waren sich darüber im Klaren, dass Umsatz und Gewinn des neuen Bankhauses deutlich zu steigern waren, um das angestrebte Engagement als rentabel einzustufen. Nach Einschätzung der RKG war dies nur möglich, wenn außer einer verstärkten Kundenakquisition mit Hilfe des Henschel-Konzerns eine Geschäftsausweitung über die Möglichkeiten des Standortes Kassel hinaus gelingen sollte – beispielsweise durch eine Beteiligung an größeren Effektenemissionen oder die Übernahme von Börsengeschäften für die Kundschaft. Dies konnte aber nur mit Hilfe der RKG geschehen. Gerade aus einer solchen Verbindung sah das Berliner Institut auch Möglichkeiten, für sich selber mehr Geschäfte am Standort Kassel anzubahnen.⁴¹

Auf der Grundlage der durchgeführten Revision arbeitete die RKG einen Kommandit- und Übernahmevertrag aus, den sie per 1. September 1938 sowohl an die Familie Henschel, als auch an Eberhard von Wangenheim schickte. Nun war es die RKG, die den weiteren Lauf der Verhandlungen bestimmte. Sie legte fest, wann konkret mit dem Reichskommissar für das Kreditwesen zu sprechen war und wie man am besten das Plazet des Gauwirtschaftsberaters erreichen konnte. Sie musste jedoch die Erfahrung machen, dass von Wangenheim einige Punkte in den Vertragsentwürfen geändert sehen wollte, da er sie als zu große Belastung für die finanzielle Basis des zukünftigen Bankgeschäfts einstufte. Dies galt vor allem für die Rückstellungen für etwaige Pensionslasten älterer Mitarbeiter. Das Feilschen um solche Punkte führte wie in einigen anderen „Arisierungsfällen“ auch zu einer Verzögerung der Vertragsunterzeichnung.⁴² Irritiert zeigte man sich bei der RKG zudem darüber, dass von Wangenheim immer weitere Forderungen stellte. So verlangte er für sich einen eigenen Sachbearbeiter aus dem Personal der RKG, der ihm bei den anstehenden Verhandlungen und der Ausarbeitung der Verträge assistieren sollte. Gerade durch das Verhalten von Wangenheims, der mehrfach einige Punkte des Revisionsberichts und des Übernahmevertrags infrage stellte, verzögerte sich die Ausarbeitung der abschließenden Verträge immer wieder.⁴³

Schließlich rief von Wangenheim einen weiteren Disput mit der RKG hervor, indem er sich nicht mit der ihm zugestandenen Besoldung zufrieden zeigte. Er verlangte, einen höheren Betrag als Remuneration aus dem Bankhaus entnehmen zu können, als die RKG und die Familie Henschel ihm zubilligen wollten. Von Wangenheim war der Ansicht, dass das neue Bankhaus in Kassel in absehbarer Zeit nicht die Erträge erwirtschaften würde, um allein aus Provisionen und Tantiemen eine für ihn auskömmliche Besoldung zu sichern. Für die RKG und die Familie Henschel waren eventuelle Entnahmen aus den Reserven des Bankhauses kaum akzeptabel, da sie dessen finanzielle Basis natürlich schwächten.⁴⁴

41 BA Berlin, R 8136/2393, Vertrauliches Gutachten betr. S. J. Werthauer jr. Nachfolger, Kassel [undatiert].

42 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben der RKG an von Wangenheim, 1.9.1938; Schreiben der RKG an die Henschel'sche Familienverwaltung, 2.9.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 5.9.1938.

43 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an die RKG, 9.9.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 16.9.1938; Schreiben des Bankhauses S. J. Werthauer an die RKG, z. Hd. Herrn Direktor Fritz Kutschenreuter, 17.9.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 17.9.1938.

44 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an die RKG, z. Hd. Herrn Direktor Kutschenreuter, 18.9.1938.

Gemeinsam mit der Familie Henschel gelang es der RKG, einige strittige Punkte zu klären. Beide waren sich einig, dass ihre Kommanditbeteiligung am neuen Bankhaus in der gleichen Höhe liegen sollte. Zudem waren beide Seiten einverstanden, eventuell noch einen dritten Kommanditisten aus dem Raum Kassel hinzuzunehmen. Sollte dies nicht gelingen und sich zudem herausstellen, dass die Kapitaldecke des „arisierten“ Bankhauses tatsächlich zu niedrig war, hatte sich die Familie Henschel bereit erklärt, ihren Kommanditanteil gegebenenfalls aufzustocken. Den Alteigentümern gegenüber signalisierte die Familie Henschel zudem in einem anderen Punkt Entgegenkommen. Sie war bereit, einige „*jüdische Effekten und Debitoren*“ fest zu übernehmen, die vorher nur auf dem Treuhandkonto verbucht worden waren. Damit erhöhte sich die Summe der Gesamtkтива, sodass die Ablösung des alten Kommanditanteils der Dresdner Bank und weiterer noch bestehender Verpflichtungen kein Problem mehr war. Das neue Bankhaus sollte vor diesem Hintergrund unbelastet seine Arbeit aufnehmen.⁴⁵

Ansichts der konzilianten Haltung der Familie Henschel und eines Hinweises des Gauwirtschaftsberaters, einen möglichen dritten Kommanditisten aus Bad Hersfeld an der Hand zu haben, hoffte man bei der RKG, bald zum Vertragsabschluss zu kommen. Obwohl die Frage eines weiteren Kommanditisten und seiner Einlage noch nicht abschließend geklärt war, ließ die RKG die bereits erstellten Vertragsentwürfe umarbeiten und an einen Notar sowie an den Gauwirtschaftsberater zur Prüfung senden. In der Zentrale der RKG hoffte man, alle strittigen Punkte ausgeräumt zu haben, sodass für den 1. Oktober 1938 die Unterzeichnung des Übernahme- und des Konsortialvertrags anberaumt wurde.⁴⁶

Am 29. September 1938 trafen sich auf der einen Seite Mitglieder der Familien Werthauer und Hoffa als Alteigentümer sowie auf der anderen Seite von Wangenheim, um die Verträge zu unterzeichnen. Der Übernahmevertrag regelte die Konditionen für den Verkauf des Bankgeschäfts von S. J. Werthauer an die neue Bank von Wangenheim & Co. Danach sollten alle Aktiva und Passiva auf von Wangenheim & Co. übergehen, wobei der Saldo zwischen beiden Posten in Höhe von 74.298 RM dem bisherigen Alteigentümer Otto Hoffa gutzuschreiben und mit fünf Prozent zu verzinsen war.⁴⁷ Der Name und der Goodwill von S. J. Werthauer war nicht Vertragsgegenstand und wurde demnach auch nicht durch von Wangenheim & Co. übernommen. Während sich die Kommanditisten des neuen Bankhauses, vor allem die Familie Henschel, bei der Bewertung von Aktiva wie dem Grundstück und dem Gebäude vergleichsweise großzügig zeigten, war der Goodwill kein Aktivum, für das die Alteigentümer des Bankhauses einen Gegenwert beanspruchen konnten. Dagegen übernahm von Wangenheim & Co. die gesamten alten Verbindlichkeiten, mit Ausnahme der Debitoren, die als jüdisch und als zu risikoreich angesehen wurden und daher auf einem Treuhandkonto zu verbuchen waren. Die Angestellten des Bankhauses S. J. Werthauer wurden übernommen, sofern sie „*arisch*“ waren, sodass die

45 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben der RKG an die Henschel'sche Familienverwaltung und von Wangenheim, 20.9.1938; Vermerk Janssens, 21.9.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 23.9.1938; Vermerk Janssens, 22.9.1938.

46 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an die Henschel'sche Familienverwaltung, 22.9.1938; Schreiben der RKG an die Henschel'sche Familienverwaltung und an von Wangenheim, 24.9.1938; ferner Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), S. 390.

47 Diese Summe ergab sich, nachdem Henschel noch einige jüdische Debitoren „fest“ übernommen hatte.

neue Bankfirma auch in deren Pensionslasten eintrat. Als Tag für die Überleitung des Geschäfts war rückwirkend der 1. September 1938 vorgesehen, alle mit der Transaktion verbundenen Kosten gingen zu Lasten des Käufers. Allerdings geschah dies ausdrücklich unter der Klausel, dass alle Genehmigungen der zuständigen Behörden bald vorliegen würden.⁴⁸

Während die „Überleitung“ des Geschäfts vergleichsweise zu konzilianter Bedingungen für die Alteigentümer abgewickelt wurde und dieser Vertrag schnell von allen Beteiligten zu unterzeichnen war, warf die Abfassung des neuen Gesellschaftsvertrags mehr Probleme auf. Von Wangenheim bestand weiterhin auf einer höheren Einlage und einer höheren Besoldung für seine Tätigkeit. Das Reichskommissariat für das Kreditwesen unterstützte angeblich sein Anliegen, weil es eine neue „starke“ Bank in Kassel mit einem versierten Fachmann an der Spitze sehen wollte. Der Wunsch von Wangenheims stieß sowohl bei der RKG als auch bei der Familie Henschel auf eindeutige Ablehnung. Sie wollten auf ihre Gewinne aus ihren Kommanditeinlage keineswegs derart verzichten, dass sich der Gewinnanteil und damit auch der Verdienst von Wangenheims erhöhte. Hierin sahen sie ein „durch nichts gerechtfertigtes Geschenk der Kommanditisten an den persönlich haftenden Gesellschafter.“⁴⁹

Der Wunsch von Wangenheims, in den Gesellschaftsvertrag einen Passus aufzunehmen, wonach in Zukunft aus dem Kreise der Familie seiner Frau weiteres Kapital in das neue Bankhaus fließen solle, fand bei der RKG und der Familie Henschel ebenfalls keine Zustimmung. Verärgert über von Wangenheims Verhalten und seine Forderungen fasste das RKG-Vorstandsmitglied Janssen die Zuspitzung dieses Konflikts wie folgt zusammen: „Herr von Wangenheim soll zunächst einmal zeigen, was er leisten kann. Es sei weder bei der Erka und sicher auch nicht bei der Familie Henschel üblich, Vorschusslorbeeren zu verteilen.“⁵⁰

In einem ausführlichen Memorandum des Vorstands an von Wangenheim begründete die RKG ihren Standpunkt. Ein Gesellschaftskapital von 685.000 RM hielt sie für das neue Bankhaus für ausreichend, zumal sie anbot, im Falle von Liquiditätsengpässen von Wangenheim mit Krediten auszuhelfen. Von Wangenheims Tantiemen entsprachen ihrer Meinung nach den üblichen Konditionen, sodass sie sich erneut scharf gegen seine Bevorzugung bei der Verwendung des Gewinns wandte. Das wirtschaftliche Risiko des neuen Bankhauses trugen nach ihrer Einschätzung in erster Linie die Kommanditisten und nicht der persönlich haftende Gesellschafter mit seiner vergleichsweise kleinen Kapitaleinlage.⁵¹

Angesichts der gemeinsamen Haltung von RKG und der Familie Henschel scheiterten die weiteren Versuche von Wangenheims, größere Änderungen im Gesellschaftsvertrag zu seinen Gunsten zu erreichen. Schließlich musste er akzeptieren, dass das gesamte Geschäft zu platzen und seine Träume vom Chef eines eigenen Privatbankhauses zu scheitern drohten, wenn er weiterhin größere Zugeständnisse der Kommanditisten für sich

48 BA Berlin, R 8136/2393, Notariatsvertrag in der Fassung vom 3.10.1938.

49 BA Berlin, R 8136/2393, Aktenvermerk Janssens, 1.10.1938; Aktenvermerk Janssens, 4.10.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 4.10.1938.

50 BA Berlin, R 8136/2393, Vermerk Janssens, 4.10.1938.

51 BA Berlin, R 8136/2393, Memorandum des Vorstands der RKG betr. Kommanditvertrag von Wangenheim & Co., Kassel, 5.10.1938; Schreiben der RKG an von Wangenheim & Co., 5.10.1938.

verlangte.⁵² Nachdem auch die Dresdner Bank ihr Plazet für die Ablösung ihrer Kommanditbeteiligung bei S. J. Werthauer gegeben hatte, konnten die RKG und von Wangenheim den endgültigen Gesellschaftsvertrag für das neue Bankhaus ausarbeiten lassen, aber auch die notwendigen Genehmigungen des Reichskommissariats für das Kreditwesen bzw. des Gauwirtschaftsberaters einholen.⁵³ Im Vergleich zum bisherigen Vertragsentwurf hatten sich die Bedingungen für von Wangenheim insofern etwas verschlechtert, da die RKG und die Familie Henschel nun einen Beirat als oberstes Kontrollgremium installiert hatten, der die Geschäfte des neuen Bankhauses überwachen sollte. Dieser Beirat war nur mit Mitgliedern der Familie Henschel bzw. Direktoren der RKG besetzt. Eine Spur von Misstrauen gegenüber von Wangenheim lässt sich aufgrund dessen wiederholten Forderungen und Wünschen nicht verkennen.⁵⁴

Die sonstigen Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags entsprachen jedoch den bereits vorher festgelegten Konditionen bzw. den Regelungen, die nach längeren Diskussionen zwischen den Kommanditisten und von Wangenheim gefunden worden waren. Demnach betrug das Gesellschaftskapital des neuen Bankhauses 685.000 RM, wovon die RKG und die Familie Henschel jeweils 300.000 RM und von Wangenheim 85.000 RM zeichneten.⁵⁵ Die Aufgaben des Beirats wurden in dem Gesellschaftsvertrag näher präzisiert, wobei vor allem die Bestimmungen, dass jegliche Kredite über 100.000 RM, jede neue Unternehmensbeteiligung, jedes Börsengeschäft über 30.000 RM und jeder Vertrag mit einer längeren Laufzeit als zwei Jahre vom Beirat zu genehmigen war, den unternehmerischen Handlungsspielraum von Wangenheims einengten. Auch bei der Festsetzung des Honorars für von Wangenheim hatten sich die beiden Kommanditisten endgültig durchgesetzt. Von Wangenheim erhielt jährlich eine Grundvergütung von 18.000 RM, zusätzlich 3.000 RM an Aufwandsentschädigung pro Jahr. Sollte das neue Bankhaus erhebliche Gewinne abwerfen, so sollte von Wangenheim von der Gewinnsumme nach Abzug einer fünfprozentigen Dividende 35 Prozent des Gewinnanteils erhalten, die Kommanditisten 65 Prozent. Bei der RKG glaubte man, einen fairen Kompromiss zwischen den aktuellen Interessen von Wangenheims und den möglichen zukünftigen Gewinnerwartungen des Kasseler Bankhauses gefunden zu haben.⁵⁶

Dennoch ist aus einigen Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags die Vorsicht der RKG herauszulesen, weiteren Forderungen von Wangenheims einen Riegel vorzuschieben. So wurde zum Beispiel festgelegt, dass die Wahl neuer persönlich haftender Gesellschafter nur von der Gesellschafterversammlung und mit Mehrheit des erschienenen Kapitals – also der RKG und der Familie Henschel – durchzuführen sei. Auch war der im Oktober 1938 abgeschlossene Gesellschaftsvertrag nur auf fünf Jahre terminiert. So lange wollte sich die RKG zunächst einmal am Standort Kassel engagieren und dann offenbar erst

52 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an die RKG und den Rechtsanwalt Schäfer in Kassel, 6.10.1938; Antwortschreiben Schäfers, 7.10.1938.

53 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben der Dresdner Bank an die RKG bzw. an das Bankhaus S. J. Werthauer jr. Nachfolger, 14.10.1938; ferner Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), S. 390.

54 BA Berlin, R 8136/2393 Schreiben der RKG an das Reichskommissariat für das Kreditwesen nebst Antrag zur Errichtung des Bankhauses von Wangenheim & Co., 12.10.1938.

55 BA Berlin, R 8136/2393, Aufstellung der RKG über die Zusammensetzung der Kapitaleinlagen bei von Wangenheim & Co., 30.9.1938; Gesellschaftsvertrag, 12.10.1938.

56 BA Berlin, R 8136/2393, Gesellschaftsvertrag, 12.10.1938.

entscheiden, ob sie hier weitere Präsenz zeigen wollte oder nicht.⁵⁷ Ihre Intention, sich am neuen Bankhaus zu beteiligen, wiederholte sie noch einmal nachdrücklich in einem Brief an von Wangenheim: Sämtliche Geschäfte des Bankhauses am „*Berliner Platz*“ waren über die RKG abzuwickeln, während diese von Wangenheim & Co. anbot, bei Emissionen Unterbeteiligungen zu erhalten bzw. bei der Kundenakquisition zu helfen. Von Wangenheim sah in dieser Regelung ebenfalls die Basis für eine langjährige und fruchtbare Zusammenarbeit und hoffte „*dass der Abschluss unseres Kommanditvertrages der Beginn einer langjährigen freundschaftlichen und Frucht bringenden gemeinsamen Arbeit sein möge*.“⁵⁸

Mit der Unterzeichnung des Kommanditvertrags schienen die letzten Klippen umschiffen zu sein, die der Gründung des Bankhauses von Wangenheim & Co. noch entgegenstanden. Im Herbst 1938 nahm von Wangenheim & Co. unter neuer Führung seine Geschäftstätigkeit auf. Offene Fragen wie die des Personalbestands oder der Prokura fielen nun allein in die Verantwortung von Wangenheims.⁵⁹ Weitere Details wie die Eintragung in das Handelsregister und die Entrichtung von fälligen Gebühren und Abgaben klärte von Wangenheim ebenfalls alleine in seiner Eigenschaft als persönlich haftender Gesellschafter, allerdings in Absprache mit der RKG und der Familie Henschel als Kommanditisten. Die RKG stellte bei einigen strittigen juristischen Fragen die Expertise ihrer Rechtsabteilung zur Verfügung, hielt sich aber zunächst im Hintergrund.⁶⁰

IV. Das operative Geschäft des Bankhauses von Wangenheim & Co. bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs

Mit Schreiben vom 21. Oktober 1938 erteilte der Reichskommissar für das Kreditwesen dem Bankhaus von Wangenheim & Co. die Betriebsgenehmigung. Am selben Tag sandte die RKG an von Wangenheim eine Aufstellung ihrer Konditionen für den Geschäftsverkehr. In diesem Zusammenhang erneuerte sie nochmals ihren Wunsch, „*dass die Beziehungen zwischen Ihnen und Ihrem geschätzten Hause und uns sich recht freundschaftlich gestalten und in gemeinsamer intensiver Arbeit sich immer mehr vertiefen und erweitern mögen*.“⁶¹ Die Anbahnung neuer Geschäfte erwies sich im Herbst und Winter 1938 jedoch als schwierig. Von Wangenheim kümmerte sich in dieser Zeit eher um die Abwicklung interner Geschäftsvorfälle, wie etwa die Überweisung der Kommanditeinlage an die Dresdner Bank und seines Geschäftsanteils auf ein Konto bei der RKG, betrieb aber nur

57 Ebd.

58 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an den RKG-Direktor Kutschenreuter, 18.10.1938; Vermerk Janssens für den Vorstand der RKG, 24.10.1938.

59 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 18.10.1938; Schreiben Hoffas an von Wangenheim, 18.10.1938.

60 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben des Rechtsanwaltes Schäfer aus Kassel an von Wangenheim, 18.10.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 19.10.1938; Schreiben der RKG an von Wangenheim, 21.10.1938.

61 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben der RKG an von Wangenheim, 21.10.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 22.10.1938.

wenig gezielte Kundenakquisition.⁶² Die RKG hielt sich zunächst mit Interventionen in die Geschäftsaktivitäten von Wangenheims zurück und richtete ihr Augenmerk auch auf die Erledigung organisatorischer Fragen, wie etwa der personellen Besetzung des Beirats und der Abfassung einer Geschäftsordnung für dieses Gremium. Für diesen Posten hatte sie ihren Direktor Kutschenreuter vorgesehen.⁶³

Als von Wangenheim bis Mitte November 1938 wenig Aktivitäten in der Kundenakquisition entwickelte, fragte die RKG zum ersten Mal nach, ob er bereits einige neue Kontakte am Kasseler Standort habe knüpfen können. Von Wangenheim antwortete ausweichend: „Wir bitten Sie, davon überzeugt zu sein, dass wir bei jedem Anlass, der uns das Hinzuziehen eines Partners als wünschenswert erscheinen lässt, Sie aufgrund unserer freundschaftlichen Beziehungen zuerst ansprechen werden.“⁶⁴ Diese Zusicherung konnte die Sorge der RKG, von Wangenheim gehe bei seinen Geschäftsaktivitäten zu verhalten vor, nicht mindern. Sie insistierte daher mehrmals darauf, dass das neue Bankhaus seine Warenwechsel ihr zum Diskont geben solle, um dieses Material später der Reichsbank zum Rediskont anzubieten. Die Umsätze in dieser Sparte des operativen Geschäfts blieben aber im Herbst und Winter 1938 gering, sehr zum Ärger der RKG.⁶⁵

Auch ein weiterer Punkt bot bald Anlass für Dissonanzen mit von Wangenheim. Mitglieder der Familie Henschel bzw. der Generaldirektor der Henschel-Werke beharrten darauf, dass ein neuer Kommanditist in das Bankhaus eintreten solle, um dessen Kapitalbasis weiter zu stärken. Als möglichen Kandidaten hatten sie die Landeskreditkasse in Kassel ins Auge gefasst. Von Wangenheim wehrte sich gegen diesen Wunsch mit Nachdruck. Sein Argument, der mögliche neue Kommanditist sei ein unmittelbarer Konkurrent im Geschäft mit der kleineren und mittleren Industrie aus der Region, hielt man bei der RKG nicht für stichhaltig. Vielmehr mutmaßte man zurecht, dass von Wangenheim lieber ein Mitglied aus seiner Familie als neuen Kommanditisten positionieren wollte, um seinen Einfluss gegenüber der RKG und der Familie Henschel zu stärken. Die Konkurrenz der Landeskreditkasse sei dagegen zu vernachlässigen, da ihr durch ihre Statuten große Restriktionen im Geschäft mit der Industrie auferlegt seien. Vor diesem Hintergrund nahmen die RKG und ein Vertreter der Familie Henschel mit diesem Institut Sondierungsgespräche auf, auch wenn sich von Wangenheim deutlich gegen diesen Schritt sträubte.⁶⁶

Den wachsenden Unmut der RKG und der Familie Henschel über von Wangenheims Geschäftspraktiken versuchte dieser Ende November 1938 durch eine Art von Befreiungsschlag zu ersticken. Er unterbreitete der RKG den Vorschlag, der Firma Henschel & Sohn GmbH als neuer Tochterfirma für die Immobilienverwaltung des Henschel-Konzerns einen Kredit in Höhe von einer Mio. RM zur Verfügung zu stellen. Dieser Betrag

62 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an die RKG, 23.10.1938; Schreiben der RKG an von Wangenheim, 29.10.1938; Schreiben der RKG an von Wangenheim, 31.10.1938; Schreiben des Bankhauses von Wangenheim an die RKG, 2.11.1938.

63 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an die RKG, 1.11.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 8.11.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 18.11.1938; Schreiben der RKG an von Wangenheim, 7.11.1938.

64 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an die RKG, 6.11.1938; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 22.11.1938.

65 BA Berlin, R 8136/2394, Aktenvermerk des Vorstands der RKG, 24.11.1938.

66 BA Berlin, R 8136/2394, Aktennotiz Janssens, 1.11.1938.

sollte für den Kauf von Grundstücken im Umfeld von Berlin dienen, wo Henschel neue Flugzeugwerke im Zuge der intensivierten Kriegsrüstung errichten wollte. Die Leitung des Henschel-Konzerns hielt das relativ kleine Bankhaus von Wangenheim & Co. für ein solches Kreditgeschäft für nicht geeignet. Henschel nahm diesen Kredit bei der RKG und der Deutschen Bank in Anspruch, während von Wangenheim & Co. an diesem Geschäft nicht beteiligt wurde. Die Hoffnung von Wangenheims, ein erstes großes Kreditgeschäft zusammen mit der RKG angebahnt zu haben, erwies sich daher als trügerisch.⁶⁷

Eine grundlegende Verbesserung der Situation konnte das neue Bankhaus in Kassel auch während des ersten Halbjahres 1939 nicht erreichen. Einigen kleineren Firmen aus der Region konnte es Kredite vermitteln, ebenso einige Privatpersonen als neue Kunden gewinnen. Große Geschäftstransaktionen mit namhaften Firmen, vor allem mit dem Henschel-Konzern, ließen sich dagegen nicht durchführen. Henschel und seine Konzernfirmen nahmen zu diesem Zeitpunkt große Konsortialkredite direkt bei den Berliner Großbanken und damit auch bei der RKG in Anspruch, nicht jedoch bei von Wangenheim & Co., dessen Kapitalbasis sie für nicht ausreichend hielten, um an solchen Transaktionen mitzuwirken.⁶⁸

Daher verwundert es nicht, wenn das Bankhaus von Wangenheim & Co. für das Geschäftsjahr 1938 einen Verlust von 39.504 RM ausweisen musste. Die RKG musste diesen Verlust gemäß ihres Anteils am Gesellschaftskapital mittragen.⁶⁹ Ab Mitte 1939 belebte sich das Geschäft bei von Wangenheim & Co. etwas. Von der anziehenden Rüstungskonjunktur und einigen Großaufträgen der Wehrmacht für den Henschel-Konzern profitierten auch einige Zuliefererfirmen aus der Region um Kassel, die angesichts steigender Gewinnerwartungen ihre Betriebe modernisieren bzw. erweitern wollten und dafür Kredite benötigten. Das Bankhaus von Wangenheim gehörte zu den Adressen, welche die benötigten Mittel zur Verfügung stellten. Durch diese Belebung im Aktivgeschäft und durch die Akquisition neuer Kunden konnte die Kasseler Bankfirma für 1939 einen Gewinn von 10.420 RM erwirtschaften, der jedoch zur Reduzierung des im Vorjahr entstandenen Verlustes verwandt wurde.⁷⁰

Dennoch war man bei der RKG mit der Geschäftsentwicklung nicht zufrieden. Auf einer Gesellschafterversammlung am 10. Juni 1940, auf der das Betriebsergebnis für 1939 diskutiert wurde, monierte RKG-Vorstandsmitglied Kutschenreuter in seiner Eigenschaft als Beiratsmitglied sowohl die schleppende Kundenakquisition als auch das ungesunde Verhältnis von Kosten und Erträgen. Sollten jüdische Debitoren weiter abgebaut werden, so sah Kutschenreuter erneute Belastungen für das Aktivgeschäft, sofern von Wangen-

67 BA Berlin, R 8136/2393, Schreiben von Wangenheims an den Vorstand der RKG, 17.11.1938; Aktennotiz Janssens, 22.11.1938. Zu den Kreditverhandlungen zwischen Henschel, seinen Tochterfirmen, der Deutschen Bank und der RKG siehe R 8136/267, passim.

68 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben der RKG an das Bankhaus von Wangenheim & Co., 25.2.1939; Schreiben der RKG an das Bankhaus von Wangenheim & Co., 17.3.1939.

69 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben des Bankhauses von Wangenheim & Co. an die RKG, 27.3.1939; Schreiben des Bankhauses von Wangenheim & Co. an die RKG, 5.4.1939; Schreiben des Bankhauses von Wangenheim & Co. an die RKG, 15.4.1939; Vermerk der RKG, 30.4.1939.

70 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben des Bankhauses von Wangenheim & Co. an die RKG, 5.6.1939; Schreiben der RKG an von Wangenheim & Co., 28.6.1940; Schreiben der RKG an von Wangenheim & Co., 10.7.1940.

heim keine neue Industriekunden gewinnen könne: *„Da die außerordentlichen Erträge im Zusammenhang mit der Ausmerzungen der jüdischen Kundschaft ganz wesentlich zurück gehen werden, seien Überlegungen darüber anzustellen, wie eine entsprechende Minderung der Kosten erreicht werden könne.“*⁷¹

Derart von der RKG unter Druck gesetzt, bemühte sich von Wangenheim, gezielt Kunden aus dem Industriebezirk Kassel für sein Bankhaus zu akquirieren. Zum einen knüpfte er Kontakte zu Firmen, die als Zulieferer für die Henschel-Werke in der Rüstungswirtschaft involviert waren, zum anderen versuchte er über die RKG für Betriebe von Großkonzernen wie die Dynamit Nobel AG Konten zu eröffnen. Dabei stellte sich heraus, dass von Wangenheim nicht mit den verschiedenen Zahlungsmodalitäten in der deutschen Rüstungswirtschaft vertraut war. Mehrfach musste er bei der RKG in Berlin nachfragen, wie bestimmte Arten von Zessionen oder Wehrmachtsverpflichtungsscheinen als Kreditunterlagen zu behandeln seien. Die RKG gab bereitwillig Auskunft und stellte ihre Expertise zur Verfügung, um damit die Grundlage für weitere Kreditgeschäfte des Kasseler Bankhauses zu legen.⁷²

Dieses Kalkül ging auf. Ab dem Sommer 1940 konnte von Wangenheim infolge einer verstärkten Kundenakquisition eine deutliche Geschäftsbelebungen konstatieren. Per 30. September 1940 bilanzierte das Bankhaus immerhin einen Rohgewinn von 49.777 RM und konnte damit seinen anfänglich Betriebsverlust voll und ganz tilgen. Möglich war dies aber auch, da in der Bilanz zum einen Rückstellungen für risikobehaftete Engagements aufgelöst worden waren, zum anderen die Familie Henschel und die Henschel'sche Familienverwaltung von Wangenheim & Co. endlich größere Beträge zur Anlage bzw. zur Vermögensverwaltung überlassen hatten.⁷³

Damit schien sich von Wangenheim & Co. endlich seinen Platz am Standort Kassel erkämpft zu haben. Auch bei der RKG zeigte man sich mit dieser Entwicklung zufrieden, auch wenn nicht zu verkennen war, dass der Zuwachs bei den Kreditoren, aber auch bei den Debitoren in erster Linie auf intensivere Geschäftskontakte zur Henschel'schen Familienverwaltung zurückzuführen war. Mit der Vermögensverwaltung für einen Großkunden nahm von Wangenheim aber eine traditionelle Aufgabe der Privatbankiers wahr, was man auch in der Berliner Zentrale der RKG nicht übersehen konnte. Vor diesem Hintergrund verzichtete die RKG auf Kritik daran, dass die Gewinnung neuer Kunden aus Industrie und Gewerbe der Region Kassel weiter schleppend verlief.⁷⁴

Ab dem Frühjahr 1941 hatte sich von Wangenheim & Co. endgültig am Standort Kassel etabliert. Der Gewinn stieg ab diesem Zeitpunkt sprunghaft an, wofür von Wangenheim

71 BA Berlin, R 8136/2395, Notiz von Wangenheims über die Sitzung des Beirats der Firma von Wangenheim & Co. in Kassel, 10.6.1940.

72 BA Berlin, R 8136/2395, Schreiben von Wangenheims an die RKG, 10.11.1940; Antwortschreiben der RKG, 19.11.1940; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 10.1.1941; Antwortschreiben der RKG, 20.1.1941.

73 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben Kutschenreuters an von Wangenheim & Co., 17.9.1940; Antwortschreiben von Wangenheims, 7.10.1940; Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 24.10.1940; R 8136/2395, Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 27.3.1941.

74 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 8.11.1940; Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 20.11.1940. Bei den Debitoren in einer Gesamtsumme von 1.730.436 RM entfielen Ende 1940 alleine 1.015.333 RM auf Ausleihungen an die Henschel'sche Familienverwaltung oder Henschel-Betriebe.

folgende Gründe nannte: Zum einen hatte er nachhaltig die Kosten senken können, zum anderen war es ihm gelungen, durch die Akquisition neuer Kunden das Wechselgeschäft, vor allem das Effektengeschäft deutlich zu steigern. Die Zinseinnahmen und Provisionen aus dem Kreditgeschäft hatten sich ebenfalls erhöht. Einige Firmen aus der Region Kassel wie die Optische Fabrik Dr. Friedrich A. Wöhler, die optische Geräte für die Wehrmacht fertigte, konnte von Wangenheim sogar exklusiv als Kunden an sich binden. Das Kasseler Bankhaus gewährte der Firma während des Jahres 1941 mehrfach Kredite, obwohl deren Zahlungs- und Tilgungsmoral Anlass zur Sorge gaben.⁷⁵ Jetzt ermahnte der Vorstand der RKG von Wangenheim, bei der Vergabe neuer Kredite etwas vorsichtiger zu sein, da einige Kreditnehmer nicht über die notwendigen Sicherheiten bzw. das notwendige Eigenkapital verfügten.⁷⁶ Das anfangs aufgetauchte Problem, dass von Wangenheim & Co. nur die Familie Henschel bzw. Betriebe des Henschel-Konzerns zu seinen Kunden zählte, schien nun endgültig gelöst zu sein.⁷⁷ Die Kritik der RKG fiel im Vergleich zu den Vorjahren daher moderat aus, da die Berliner Bank nun zum ersten Mal einen Gewinn aus ihrer Kommanditeinlage erzielen konnte. Das Engagement bei von Wangenheim & Co. und am Standort Kassel schien sich zu lohnen.⁷⁸

Die von der RKG ursprünglich verfolgte Absicht, durch eine Beteiligung an dem Kasseler Bankhaus ein höheres Maß an Präsenz in der Provinz zu erreichen, ließ sich jetzt offenbar ebenfalls realisieren. Umgekehrt profitierte von Wangenheim & Co. durch seine Allianz mit der RKG, da das Bankhaus nun sogar zu größeren Kapitaltransaktionen im In- und Ausland hinzugezogen wurde. So erhielt von Wangenheim & Co. immerhin eine Unterbeteiligung an einer Emission von Obligationen der Wiener Lokomotivfabrik. Zudem konnte es durch Vermittlung der RKG Geschäftskontakte mit den Junkers-Flugzeug- und Motorenwerken knüpfen, als diese in der Nähe Kassels eine Betriebsstätte errichteten. Für die Kasseler Licht- und Kraftanlagen AG, einer Tochtergesellschaft der Preußischen Bergwerks- und Hütten-Aktiengesellschaft (Preussag), und für die Elektrizitäts AG Mitteldeutschland konnte das Bankhaus durch Einschaltung der RKG ebenfalls Konten eröffnen.⁷⁹ Angesichts dieser positiven Entwicklung konnten es sowohl die RKG als auch von Wangenheim verschmerzen, wenn nicht jede Kundenakquisition erfolgreich war. Die Dynamit Nobel AG lehnte zum Beispiel Mitte 1941 trotz mehrfacher und intensiver

75 BA Berlin, R 8136/2395, Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 17.3.1941; Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 29.3.1941; Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 4.8.1941.

76 BA Berlin, R 8136/2395, Schreiben Kutschenreuters an von Wangenheim, 3.4.1941; Schreiben Kutschenreuters an von Wangenheim, 9.4.1941.

77 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben von Wangenheims an den Vorstand der RKG, z. Hd. Herrn Direktor Kutschenreuter, 21.12.1940; Schreiben von Wangenheims an den Vorstand der RKG, z. Hd. Herrn Direktor Kutschenreuter, 25.4.1941; Schreiben von Wangenheims an den Vorstand der RKG, z. Hd. Herrn Direktor Kutschenreuter, 8.5.1941; Schreiben von Wangenheims an den Vorstand der RKG, z. Hd. Herrn Direktor Kutschenreuter, 15.5.1941.

78 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben der RKG an von Wangenheim & Co., 17.5.1941; Antwortschreiben von Wangenheims, 19.5.1941.

79 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben von Wangenheims an Janssen, 1.8.1941. Die RKG unterhielt seit Ende der 1920er-Jahre intensive Geschäftsbeziehungen sowohl mit der Preussag als auch mit den Junkers-Flugzeugwerken.

Fürsprache der RKG die Offerte von Wangenheims nach einer Kontoeröffnung definitiv ab, da sie ihre alten Bankverbindungen nicht verprellen wollte.⁸⁰

Dennoch: Diese Art von „Arbeitsteilung“ zwischen den beiden Kreditinstituten zu beiderseitigem Nutzen ließ sich ab dem Herbst 1941 weiter ausbauen. Die RKG sorgte dafür, dass neue Direktoren des Henschel-Konzerns ihre Konten bei von Wangenheim & Co. einrichteten. Zudem wickelte sie zusammen mit von Wangenheim & Co. ein großes Kreditgeschäft ab, als Oscar Henschel Anteile am Henschel-Konzern im Besitz seiner Stiefgeschwister zurückkaufen wollte, um die volle Kontrolle über alle Henschel-Betriebe zu bekommen. Sowohl die RKG als auch von Wangenheim & Co. stellten Oscar Henschel zu diesem Zweck Kredite von je 400.000 RM zur Verfügung, die auch fast vollständig in Anspruch genommen wurden.⁸¹ Beide Bankhäuser waren sich darin einig, für einen langjährigen Stammkunden diesen Kredit bereitzustellen, boten die Geschäftsbeziehungen zu Henschel doch immer mehr eine Art von Entrée für Kontakte mit anderen Industriekunden.⁸²

Dieses Kalkül ging auf. Zum einen stiegen die Umsätze und die Provisionen im Geschäftsverkehr mit dem Henschel-Konzern sowohl bei von Wangenheim & Co. als auch bei der RKG weiter deutlich an,⁸³ zum anderen ließen sich Geschäftskontakte von Kassel aus zu einigen Firmen aus der Industrie Mitteldeutschlands knüpfen. Die RKG konnte zum Beispiel arrangieren, dass ihr nahe stehende Firmen wie die Maschinenfabrik Sangershausen oder die Vereinigten Leichtmetallwerke in Hannover Geschäftsbeziehungen mit dem Kasseler Bankhaus aufnahmen. Schließlich bot sie von Wangenheim bei großen Kapitaltransaktionen von Firmen aus der Luftfahrtindustrie Unterbeteiligungen unter ihre Konsortialquoten. Zudem erhielt das Privatbankhaus zumindest den Zahlstellendienst für Zeichner dieser Emissionen im Raum Kassel. Angesichts dieser erfolgreichen Geschäftsentwicklung und der wachsenden Zahl von Industriekunden spürte von Wangenheim ab 1942 allerdings zunehmend die Konkurrenz anderer Kreditinstitute. Die Deutsche Bank und ihre Niederlassung in Kassel begann zum Beispiel gezielt damit, Kunden, die von Wangenheim gewonnen hatte, abzuwerben und für sich zu gewinnen. Bei der RKG empfand man dies zwar als ärgerlich, doch sah man darin in erster Linie die normale Rivalität der Banken um gute Kunden im Industriegeschäft.⁸⁴

Im August 1942 nahm die RKG bei von Wangenheim & Co. eine eingehende Prüfung des Bankbetriebs vor, um festzustellen, ob dessen Effizienz noch zu steigern sei. Dabei konnte sie weder größere Versäumnisse von Wangenheims noch Fehler in der Kreditvergabe feststellen, sodass sie sich mit seiner Art der Geschäftsführung zufrieden

80 BA Berlin, R 8136/2395, Schreiben von Wangenheims an Janssen, 19.5.1941; Schreiben der RKG an die Dynamit Nobel AG, 23.5.1941; Schreiben der Dynamit Nobel AG an die RKG, 29.5.1941.

81 BA Berlin, R 8136/2395, Aktenvermerk Janssens, 10.10.1941; Schreiben von Wangenheims an Kutschenreuter, 13.10.1941.

82 BA Berlin, R 8136/2395, Schreiben von Wangenheim an Kutschenreuter, 18.10.1941; Schreiben Janssens an die Henschel'sche Familienverwaltung, 28.11.1941.

83 BA Berlin, R 8136/2395, Schreiben von Wangenheims an Janssen, 1.5.1942; Schreiben von Wangenheims an Janssen, 12.5.1942; Schreiben von Wangenheims an Janssen, 21.5.1942; Schreiben von Wangenheims an Janssen, 4.7.1942.

84 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben von Wangenheims an Janssen, 7.4.1942; Schreiben Janssens an von Wangenheim, 11.4.1942; Schreiben von Wangenheims an Janssens, 13.4.1942; Protokoll über die Sitzung des Beirats der Firma von Wangenheim & Co. Kassel am 28. Juli 1942 in Berlin.

zeigte.⁸⁵ Vor diesem Hintergrund war man bei der RKG auch damit einverstanden, dass von Wangenheim seine Geschäftseinlage um 40.000 RM aufstockte. Das Thema, einen neuen Kommanditisten für die das Bankhaus zu finden, war damit ebenfalls beendet.⁸⁶

Weder die so genannte „Bankenrationalisierung“ 1942 noch die Folgen des Kriegsverlaufs konnten die positive Geschäftsentwicklung des Kasseler Bankhauses beeinträchtigen.⁸⁷ Ab dem Sommer 1944 vermehrten sich allerdings die besorgten Töne sowohl mit Blick auf mögliche Kreditausfälle als auch über die Entwicklung des Kreditgeschäfts allgemein.⁸⁸ Selbst Mitglieder der Familie Henschel bzw. Betriebe des Henschel-Konzerns verlangten sowohl vom Bankhaus von Wangenheim & Co. als auch von der RKG, die Kreditlinien deutlich zu erhöhen, um notwendige Investitionen im Rahmen der intensiven Rüstungsproduktion vornehmen zu können. Angesichts der dominierenden Position Henschels sowohl als Großkunde als auch als Anteilseigner von Wangenheims konnten die beiden Bankhäuser diesen Wunsch nicht abschlagen, obwohl sie zum Teil Zweifel an der Liquidierbarkeit der angebotenen Sicherheiten hatten. Durch die Bildung von höheren Rückstellungen wollte von Wangenheim diese Risiken auffangen.⁸⁹ Bei der RKG sprach man sich zudem für weitere Kredite an Henschel aus, da einige Tochterbetriebe des Konzerns wie zum Beispiel die Henschel-Flugzeugwerke in Berlin-Schönefeld seit langem zu ihren großen Industriekunden zählten. In weiteren großen Ausleihungen an Henschel sah man daher eine Bestätigung der intensiven Geschäftsbeziehungen, die man auf keinen Fall aufs Spiel setzen wollte. Im Verbund mit von Wangenheim & Co. stellte die RKG Betrieben des Henschel-Konzerns im Herbst und im Winter 1944/45 daher mehrfach Kredite zur Verfügung.⁹⁰

Die Bombenangriffe auf Kassel und die großen Zerstörungen der Henschel-Werke zeigten deutlich die Risiken dieser Kredite auf. Henschel war nur noch bedingt in der Lage, seine Produktion fortzuführen, und konnte seine Kredite nicht mehr in dem Umfang wie vorgesehen tilgen. Sowohl von Wangenheim & Co. als auch die RKG mussten hier große Abschreibungen vornehmen. Für das Kasseler Bankhaus bedeutete dies eine erhebliche Beeinträchtigung im Aktivgeschäft, die auch durch Gewinne aus anderen Transaktionen nicht voll aufgefangen werden konnten. Im Frühjahr 1945 steuerte das Bankhaus daher finanziell schwer angeschlagen einer ungewissen Zukunft entgegen.⁹¹

85 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben von Wangenheims an Janssen, 7.7.1942; Schreiben von Wangenheims an Janssen, 6.8.1942; Schreiben der RKG an von Wangenheim, 8.8.1942; Bericht Janssens über einen Besuch bei von Wangenheim, 22.10.1942.

86 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben der RKG an von Wangenheim, 7.1.1943.

87 Zur Bankenrationalisierung und ihren Folgen siehe Johannes Bähr, „Bankenrationalisierung“ und Großbankenfrage. Der Konflikt um die Ordnung des deutschen Bankwesens während des Zweiten Weltkriegs, in: Harald Wixforth (Hrsg.), Finanzinstitutionen in Mitteleuropa während des Nationalsozialismus (Geld und Kapital 4). Stuttgart 2001, S. 71-92.

88 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben von Wangenheims an den RKG-Direktor Adolf Schäfer, 27.4.1943; Schreiben von Wangenheims an den RKG-Direktor Hans Nolte, 13.8.1944.

89 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben der RKG an von Wangenheim, 23.8.1944; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 12.9.1944; Schreiben von Wangenheims an die RKG, 21.9.1944.

90 BA Berlin, R 8136/2394, Schreiben von Wangenheim & Co. an die RKG, 11.9.1944; Schreiben von Wangenheim & Co. an die RKG, 31.10.1944; Schreiben der RKG an von Wangenheim & Co., 8.11.1944.

91 BA Berlin, R 8136/2395, Schreiben von Wangenheims an die RKG, 10.3.1945. Nach Kriegsende

V. Fazit

Die Rolle und Position der RKG bei der „Arisierung“ des Kasseler Bankhauses S. J. Werthauer und dessen späterer Umwandlung in die Bankfirma von Wangenheim & Co. ist kaum als repräsentativ für das Verhalten der deutschen Kreditwirtschaft bei der „Arisierung“ jüdischer Privatbankfirmen für eigene Rechnung und eigenen Namen anzusehen. Dafür waren aufseiten der RKG die Ausgangsbedingungen bei diesem „Arisierungsfall“ zu unterschiedlich, vergleicht man sie mit denen anderer Großbanken mitsamt ihrem reichsweiten Filialnetz. Die Absicht der RKG, sich jüdische Privatbankfirmen anzugliedern und dadurch an wichtigen Wirtschaftsstandorten in der „Provinz“ Präsenz zu zeigen, ist nicht zu bestreiten. Die Voraussetzungen für die Umsetzung dieses Vorhabens waren im Vergleich zu anderen Großbanken jedoch schlecht, sodass sie diesen gegenüber oft das Nachsehen hatte – wie etwa beim Münchener Privatbankhaus Aufhäuser & Co. Außer der Chemnitzer Privatbankfirma Bayer & Heinze war die „Arisierung“ des Kasseler Bankhauses Werthauer der einzige Fall, bei dem die RKG ihre „Expansionspläne“ tatsächlich umsetzen konnte.⁹² Daher fällt es schwer, die RKG in das von Ludolf Herbst vorgeschlagene Raster für die Bewertung von Kreditinstituten bei „Arisierungen“ einzuordnen, vor allem bei denen für eigene Rechnung und eigenen Namen.⁹³

Soweit erkennbar, verhielt sich die RKG im Verbund mit der Familie Henschel gegenüber den Alteigentümern des Bankhauses Werthauer fair und übervorteilte diese bei der Festsetzung des Kaufpreises keineswegs. Im Gegenteil, in einigen Punkten wie etwa der Bewertung und Übernahme von Immobilien, aber auch einiger jüdischer Debitoren zeigten sich die Familie Henschel und die RKG vergleichsweise großzügig. Wenn eine aggressive Note in die Verhandlungen mit den Alteigentümern hineingetragen wurde, dann geschah dies durch den designierten neuen Firmeninhaber Eberhard von Wangenheim, aber nicht durch die RKG und die Familie Henschel. Von Wangenheim hatte seinen lukrativen Posten beim Bankhaus Delbrück, von der Heydt & Co. aufgegeben und war deshalb sehr daran interessiert, in seinem Sinne möglichst günstige Übernahmebedingungen für das Kasseler Bankhaus zu erreichen. Trotz seiner Forderungen bleibt zu konstatieren, dass dessen Veräußerung zu halbwegs fairen Konditionen für die Alteigentümer stattfand.

Die RKG verfolgte mit diesem Schritt eindeutig eigene unternehmensstrategische Ziele und ließ sich keinesfalls für Interessen staatlicher Organe einspannen, im Gegenteil: Im Vergleich zur „Arisierung“ einiger anderer Privatbankhäuser mischten sich staatliche oder parteinahe Institutionen nur selten in den Entscheidungsfindungsprozess und den Gang der Verhandlungen ein. Die RKG musste zwar auf die Rückendeckung staatlicher Organe verzichten, brauchte dafür aber auch keine Rücksicht auf die Interessen von Regierungs- oder Parteistellen zu nehmen. Ein solcher Befund mag überraschen, hätte man doch angesichts einer wachsenden staatlichen Intervention in der Wirtschaft auch eher eine gezielte Parteinahme von staatlichen Institutionen zugunsten eines Kreditinstituts im öffentlichen Besitz erwartet, zieht man zudem die wachsende Skepsis gegenüber der

wurde das Bankhaus von Wangenheim & Co. geschlossen und von den Alliierten unter die Verwaltung eines Sequesters gesellt. Vgl. Köhler, „Arisierung“ (wie Anm. 2), S. 497.

92 Ebd., S. 357, 361.

93 Herbst, Banker (wie Anm. 3), S. 135 ff.

privaten Kreditwirtschaft mit ins Kalkül. Gerade dies war aber mit Blick auf die „Arisierungsaktivitäten“ der RKG 1938 nicht der Fall. Sie ist damit das zweite große öffentliche Institut, für den sich ein solcher Sachverhalt empirisch eindeutig nachweisen lässt.⁹⁴

Dagegen zeigte sich, dass das Engagement der RKG in Kassel nur für vergleichsweise kurze Zeit den Ertrag abwarf, den man sich in ihrer Berliner Zentrale erhofft hatte. Von Mitte 1940 bis Anfang 1944 erwirtschaftete das Bankhaus von Wangenheim nennenswerte Gewinne, nur in dieser Zeit gelang es – nicht zuletzt mit Hilfe der RKG –, neue Kunden zu akquirieren, sodass sich die vom Vorstand der RKG für Kassel erhoffte Verbreiterung der geschäftlichen Basis und eine größere Präsenz an diesem Standort erreichen ließ. Ob sich alle Erwartungen der RKG in das Engagement in Kassel erfüllten, bleibt jedoch zu bezweifeln. Dieser Sachverhalt verweist auf einen Aspekt, der bisher in der Diskussion über die Rolle der Banken bei „Arisierungen“ auf eigene Rechnung nicht immer beachtet wurde: Die Übernahme eines Bankhauses konnte auch mit Risiken verbunden sein und nicht sofort zu den erhofften Effekten wie zum Beispiel einer Geschäftsausweitung führen. Die RKG musste jedenfalls die Erfahrung machen, dass ihre Präsenz in Kassel erst nach erheblichen Anlaufschwierigkeiten zumindest halbwegs rentabel war. Ein Signal für eine unternehmensstrategische Neuausrichtung mit Blick auf weitere Aktivitäten in der „Provinz“ bedeutete ihre Beteiligung an von Wangenheim & Co. jedoch nicht.

(Dr. Harald Wixforth, Universität Bremen, FB 08 – Sozialwissenschaften, Institut für Geschichtswissenschaft, Bibliotheksstraße 1, D-28359 Bremen)

94 Vgl. auch die Rolle der Deutschen Girozentrale im „Arisierungsgeschäft“, die als Spitzeninstitut der Sparkassenorganisation ebenfalls auf staatliche Rückendeckung in diesem Geschäftsfeld verzichten musste. S. hierzu Wixforth, Folgen (wie Anm. 7), S. 161-165.