

Rezensionen

Sergei Kovalenko, Die spätclassische Münzprägung von Chersonesos Taurica (Griechisches Münzwerk). Akademie Verlag, Berlin 2008, 156 S., € 69,80.

Der umfassende Typenkatalog von Vladilen A. Anochin aus dem Jahre 1977 und seine 1980 erschienene Übersetzung „The Coinage of Chersonesus“ sowie die Zusammenstellungen großer Sammlungen in den „Sylloge Nummorum Graecorum“ (SNG) stellten bis heute die Hauptquellen zur Numismatik der antiken Stadt Chersonesos auf der Taurischen Halbinsel, der heutigen Krim in der Ukraine. Die Monografie von Sergei Kovalenko, ein Corpus der Münzprägungen aus der ersten Hälfte des vierten Jahrhunderts v. Chr., ist eine willkommene Ergänzung, welche den Anfang einer lang andauernden Emissionstätigkeit behandelt, die bis weit in die byzantinische Zeit hineinreichte.

Der Autor ist Klassischer Archäologe und Kurator der Münzsammlung des Pushkin-Museums in Moskau. Als Ausgräber und Numismatiker hat er sich intensiv mit dem Studium der Münzen der Taurischen Halbinsel beschäftigt, was durch eine Reihe von Veröffentlichungen und Vorträgen zum Ausdruck kommt. Als Humboldt-Stipendiat hat er längere Zeit in Berlin in engem Kontakt mit dem Griechischen Münzwerk und dem Münzkabinett der Staatlichen Museen zu Berlin gearbeitet. Als ein Ergebnis ist 2004 der Aufsatz „The Organisation of the Mint in Chersonesus Taurica in the First Half of the 4th Century BC“ erschienen.

Das vorliegende Buch beginnt mit einer Darstellung der geographischen Lage der Stadt und einem archäologisch-historischen Überblick über die Ergebnisse von Ausgrabungen und die Erkenntnisse zu Handwerk und Handel. Es folgt eine Beschreibung der einzelnen Serien von Silber- und Bronzeprägungen von Chersonesos, sortiert nach ikonographischen Gesichtspunkten. Die Anzahl der erhaltenen Silbermünzen ist relativ gering, Bronzemün-

zen dagegen liegen in größerer Zahl vor und gestatten dem Autor detaillierte Stempeluntersuchungen. Bronze wurde offenbar in größeren Mengen geprägt, da in den meisten Serien eine Vielzahl verschiedener Stempel verwendet wurden. Nur in wenigen Serien wurden deutlich mehr Rückseiten- als Vorderseitenstempel identifiziert.

In einem weiteren Kapitel widmet sich Kovalenko der Diskussion des Gewichtssystems. Die Rekonstruktion der Silbernominalen leidet darunter, dass bislang nur eine geringe Anzahl von Silbermünzen bekannt geworden ist. In den letzten 100 Jahren hat sich die Menge bekannter Münzen allerdings von insgesamt 16 auf 41 für zehn verschiedene Serien erhöht. Durch die Untersuchung der Nominalen Oktobol, Tetrobol, Diobol und Hemiobol gelangt der Autor zu dem Schluss, dass das Nominalsystem von Chersonesos gewichtsmäßig eine Verwendung dieser Geldstücke sowohl im persischen als auch im chiischen System erlaubte.

Einen größeren Umfang nimmt die Nominalbestimmung der Bronzemünzen ein, eine Herausforderung, die wegen der Schwierigkeiten der starken Streuung der Gewichte von den meisten Forschern gescheut wurde. Nach einer kritischen Überprüfung der Analyse von Anochin kommt der Autor zu dem Schluss, dass dem chersonesischen Silberobol zwölf Bronzechalkoi entsprachen und bestimmt fünf Bronzenominale von 1/2, ein, zwei, drei und zwölf Chalkoi (= ein Obol). Kovalenko stellt deutliche Gewichtsunterschiede zwischen den einzelnen Serien fest, welche auf den wechselnden Anteil von Blei (zwischen zwei und 50 Prozent) und die übliche Gewichts-minderung im Laufe der Prägeperioden zurückgeführt werden. Dies ist ein altbekanntes Problem, das die Einteilung in einzelne Nominalen erschwert. David MacDonald sah sich in seinem Buch über die Münzen der bosporanischen Städte deshalb genötigt, dem Gewicht kleinerer Silbermünzen weniger Bedeutung beizumessen. Den Stücken wurde ein nomineller Wert zugewiesen, der von dem Gewicht nicht wiedergegeben wurde. Kova-

lenko macht bei den Bronzemünzen der Taurischen Chersonesos die gleiche Beobachtung und untermauert seine Nominalklassifizierung mit dem Durchmesser der Schrötlinge, typologischen Betrachtungen und Vergleichen mit der Bronzeprägung anderer griechischer Städte der nördlichen Schwarzmeerküste.

Einen größeren Umfang der Arbeit nimmt die typologische und ikonographische Untersuchung des Materials ein, um auf diesem Wege zur chronologischen Einordnung der betrachteten Prägegruppen zu gelangen. Die bereits von anderen Forschern vorgenommene Zuordnung in die erste Hälfte des vierten Jahrhunderts v. Chr. wird bestätigt. Schwieriger ist die Bestimmung der zeitlichen Abfolge und die Emissionsdauer der einzelnen Münzgruppen. Letztere lässt sich oft durch die ermittelten Stempelkopplungen auf wenige Jahre genau bestimmen. Die in einem eigenen Kapitel behandelte Organisation der Münzstätte und typologische Betrachtungen sind hilfreich bei der Bestimmung der relativen zeitlichen Prägefolge. Zur genaueren Datierung werden umfangreiche ikonographische Vergleiche herangezogen, die das Schwarzmeergebiet, aber auch weiter entfernte Gebiete der antiken griechischen Welt einschließen. Als Ergebnis liegt damit eine überarbeitete Zuordnung der einzelnen Serien in sieben Zeitperioden von jeweils zehn bzw. fünf Jahren Dauer vor.

In der Monografie werden 31 Silbermünzen und etwa 475 Bronzemünzen beschrieben. Dazu kommen sieben Exemplare, die als Fälschungen angegeben werden. Der Corpus stellt eine sehr gute Grundlage für weitere Untersuchungen dar. Lediglich die Einteilung in Serien, Emissionen und Typen ist aufgrund der geringeren Qualität der Fototafeln bei den kleinen Münzen etwas unübersichtlich. Eine Tabelle mit Hervorhebung der besonderen Merkmale wäre sehr hilfreich gewesen.

Das Buch ist gut organisiert und wird der gestellten Aufgabe gerecht. Es ist eine willkommene Ergänzung der bisherigen Literatur zur Numismatik der Taurischen Halbinsel und des Kimmerischen Bosporus. Es ist zu hoffen, dass der Autor seine Studien zu der Numisma-

tik der Taurischen Chersonesos fortsetzt. Ulrike Peter, die das Manuskript aus dem Russischen übersetzt und den Band in die Reihe des Griechischen Münzwerks aufgenommen hat, ist für diese Bereicherung der deutschsprachigen numismatischen Literatur um diesen Band sehr zu danken.

Berlin

Jean Hourmouziadis

(Prof. Jean Hourmouziadis, Rembrandtstraße 43, D-14612 Falkensee)

William V. Harris (Ed.), *The Monetary Systems of the Greeks and Romans*. Oxford University Press, Oxford 2008, 330 S., £ 55.–.

Wer das erwartet, was der Titel des handlichen Buches verspricht, wird zunächst einmal enttäuscht. Wer sich jedoch auf seinen Inhalt einlässt, erfährt viel Wichtiges und gewinnt gute Einblicke in aktuelle Debatten in der betreffenden Spezialforschung. Das Buch bietet keinen systematischen Überblick über die Münzsysteme der antiken Welt, von denen manche ausgeklammert bleiben, vielmehr behandelt eine Gruppe von 13 Autorinnen und Autoren einzelne Aspekte der Geldgeschichte der griechisch-römischen Welt. Ihre Beiträge gehen auf ein Kolloquium zurück, das im April 2005 am „Center for the Ancient Mediterranean“ der Columbia University in New York stattgefunden hat. Sie betreffen den Gebrauch von Metall in Form von Barren bzw. Hacksilber als Geld im archaischen Griechenland, die Gründe für die Übernahme und Ausbreitung der Münzprägung ausgehend von den ersten Prägungen im Machtbereich der lydischen Könige, das Entstehen von Kreditmünzgeld, die Prägepolitik Athens sowie die Entwicklung von zentralem Geldgut der athenischen Tragödie in der Reflexion über die autonome Macht des Geldes. Es geht im Weiteren um Preise und wirtschaftliches Wachstum, den Grad der Monetarisierung, das Entstehen eines

großen einheitlichen Währungsgebietes durch die Integration des Mittelmeerraumes unter die Herrschaft Roms, die Münzmetalle Gold, Silber und Erz und schließlich einen Vergleich zwischen dem frühen abendländischen und dem chinesischen Münzsystem.

In Gehalt und Verständlichkeit weichen die zum Teil mit einem umfangreichen wissenschaftlichen Apparat versehenen Beiträge stark voneinander ab. Einzelne sind auf einen engen Kreis von Spezialisten zugeschnitten, wie zum Beispiel „The Elasticity of the Money-Supply at Athens“ (Edward E. Cohen), „Money and Tragedy“ (Richard Seaford) oder „The Demand for Money in the Late Roman Republic“ (David B. Hollander). Andere Beiträge behandeln in anschaulicher Art und Weise übergreifende Themen. Dazu gehören „What was Money in Ancient Greece? (David M. Schaps), „The Nature of Roman Money“ (William V. Harris), „Money and Credit in Roman Egypt“ (Peter van Minnen) und „The Divergent Evolution of Coinage in Eastern and Western Eurasia“ (Walter Scheidel). Der zuletzt genannte, ausgezeichnete Beitrag macht deutlich, wie viel aus einer vergleichenden Perspektive zu gewinnen ist. Einen guten Einblick in den Gebrauch von Münzgold gibt das Kapitel „The Use and Survival of Coins and of Gold and Silver in the Vesuvian Cities“ (Jean Andreau). Die Bedeutung der Vesuvstädte für die Kenntnis, wie Münzgold im Alltag gebraucht wurde und wie das quantitative Verhältnis zwischen den Münzmetallen Gold, Silber und Erz zu einem bestimmten Zeitpunkt an einem bestimmten Ort aussah, ist nicht hoch genug einzuschätzen. Mehrere Beiträge heben zu Recht die Bedeutung von Krediten hervor und rufen damit in Erinnerung, dass die Münze nur eine Form von Geld war.

In seiner Einleitung weist der Herausgeber darauf hin, dass die Münzgeschichte der antiken Welt bis vor Kurzem durch die numismatische Forschung dominiert wurde und damit ein „ruhiges Feld“ war. Erst seit den 1990er-Jahren hat sich dies unter dem Einfluss der modernen Wirtschaftswissenschaften und der Kulturgeschichte geändert. Zugleich warnt er

aber vor den Fallen, in die diejenigen geraten, die nicht über die erforderlichen Kenntnisse der einschlägigen antiken Quellen und deren Eigenart verfügen. Wer die Wirtschaft der Antike verstehen will, bleibt demnach auf die Altertumswissenschaften angewiesen. Diese wiederum müssten sich jedoch aus ihrem jeweiligen „Kokon“ lösen und der Wirtschaftsgeschichte und -theorie mehr Aufmerksamkeit schenken. Es geht also um mehr transdisziplinären Dialog, der, soll er sich erfolgreich entwickeln, gemeinsame Schnittmengen voraussetzt. Um diese ist es jedoch immer schlechter bestellt, zum einen aus sprachlichen Gründen – die umfangreiche Bibliographie dieses Buches (S. 287-321), die vergleichsweise wenig nicht in englischer Sprache erschienene Studien berücksichtigt, ist ein weiterer Beleg für ein bekanntes Phänomen – zum andern, weil die Kenntnis der Forschungsgeschichte und damit zugleich der einmal erreichten Ergebnisse stetig abnimmt. Viele Debatten, die in der Vergangenheit – zum Teil schon interdisziplinär – geführt wurden, sind völlig in Vergessenheit geraten. Dazu gehört zum Beispiel, dass kein geringerer als der zu seiner Zeit berühmteste Altertumswissenschaftler, Theodor Mommsen, versucht hat, der traditionell einseitig auf die Münze ausgerichteten numismatischen Forschung eine geldgeschichtliche Perspektive zu eröffnen – freilich ohne nachhaltigen Erfolg. Man braucht jedoch nicht einmal zurückzublicken, um auf Forschungsbereiche zu stoßen, die für das Verständnis von Münze und Geld in der antiken Welt von zentraler Bedeutung sind und die in diesem Band gänzlich ausgeklammert bleiben. Ich nenne dafür nur ein Beispiel: das Münzbild.

Keine andere Denkmälergattung aus der Antike ist so komplett auf uns gekommen wie die „Münze“. Millionen von Einzelmünzen, Zehntausende von unterschiedlichen Münztypen, eine kaum überblickbare Masse an Münzbildern und -umschriften stellen Daten dar, die es mit einzubeziehen gilt. Im Einklang mit Ergebnissen moderner Theoriebildung sind in jüngerer Zeit entscheidende Fortschritte für das Verständnis der Bilderwelt

der antiken Münzen und ihrer spezifischen Sprache gemacht worden (semantische Ansätze). Dass im vorliegenden Buch keine einzige Münze abgebildet wird, sagt zugleich auch etwas über den Zugang der Autoren zu Münze und Geld aus. Die antike Münze als authentisches Objekt, das auf ein langes „Leben“ zurückblickt, im Laufe dessen es unterschiedliche Funktionen ausgeübt hat, spielt hier eine untergeordnete Rolle. Vielmehr geht es immer wieder um ökonomische Faktoren. Ohne deren Bedeutung infrage zu stellen, ist daran zu erinnern, wie wenig Gesichertes wir über die Wirtschaft der griechisch-römischen Antike wissen. Anhand der dürftigen Quellenlage, auf die sich unsere Aussagen stützen, und moderner theoretischer Ansätze ist ihr kaum in angemessener Form gerecht zu werden. Wer sich demnach dem Phänomen der antiken Münze und ihrer Funktionen als Geld einseitig unter ökonomischem Blickwinkel nähert, marginalisiert entscheidende andere Parameter. Ohne Institutionen, Strukturen, Mentalitäten, ohne eingehende Kenntnis von Rhythmus und Umfang der Münzmissionen sowie der Verfügbarkeit von Münzmetall, ohne Überblick über das Vorkommen von Münzen in Siedlungen und im archäologischen Befund – um nur einige zu nennen – wird es nicht gelingen, die Münzsysteme der Antike in ihrem historischen Kontext zu erfassen. Vor diesem Hintergrund ist dem Herausgeber William V. Harris nur zuzustimmen – es braucht mehr Dialog, einen Dialog freilich, der auf einer möglichst breiten Grundlage geführt wird.

Frankfurt am Main Hans-Markus von Kaenel

(Prof. Dr. Hans-Markus von Kaenel, Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main, FB 09: Sprach- und Kulturwissenschaften, Institut für Archäologische Wissenschaften, Abteilung II: Archäologie und Geschichte der römischen Provinzen sowie Hilfswissenschaften der Altertumskunde, Grüneburgplatz 1, D-60323 Frankfurt am Main)

Philip L. Cottrell/ Gérassimos Notaras/ Gabriel Tortella (Eds.), *From the Athenian Tetradrachm to the Euro. Studies in European Monetary Integration* (Studies in Banking and Financial History). Ashgate, Aldershot 2007, 210 S., £ 55,-.

Der Sammelband zur Geschichte und Gegenwart währungspolitischer Integration in Europa ist eine Aufbereitung von Referaten, die im Oktober 2001 auf einer Konferenz in Griechenland gehalten wurden. Die zwölf Beiträge lassen sich in mehrere Gruppen untergliedern.

Nach einem Vorwort und einer Einleitung befassen sich drei Beiträge mit geld- und finanzhistorischen Fragestellungen für die Zeitspanne vom sechsten Jahrhundert v. Chr. bis ins Hochmittelalter. Ioannis Touratsoglou gibt einen Überblick über gemeinsame Währungen in der Antike. Anschließend widmet sich Juan Carlos Matinez Oliva der monetären Integration im Römischen Reich. Thema des dritten Beitrags von Cécile Morrisson sind die Stärken und Schwächen der byzantinischen Währung von Konstantin dem Großen bis zum Fall Konstantinopels. Den zweiten Schwerpunkt bilden wiederum drei Beiträge über wohlbekannte währungspolitische Kooperationen des 19. Jahrhunderts: die Währungseinigung des Deutschen Reiches, die Lateinische und die Skandinavische Münzunion. In gewohnt souveräner Weise vermitteln Richard Tilly, Marchello de Cecco und Lars Jonung einen Überblick über die drei währungspolitischen Kooperationen des 19. Jahrhunderts, die alle auf der Basis eines Edelmetallstandards funktionierten, was – so das Argument – die Kooperation erleichtert habe. Es schließen sich zwei Erörterungen über internationale geldpolitische Arrangements, den Goldstandard vor dem Zweiten Weltkrieg und das Bretton Woods System der Nachweltkriegsära, an. Schließlich reflektieren Michael Arits und Paul De Grauwe Entwicklungen und Probleme des Europäischen Währungssystems (EWR) und der Europäischen Währungsunion (EWU). Artis vermittelt einen Überblick über die grundlegenden Mechanismen des EWR als

institutionellen und organisatorischen Vorbereitungsprozess zur Währungsunion. Als ein Projekt zwischen Verheißung und Risiko bezeichnet Paul De Grauwe im Titel seines Aufsatzes die EWU. Hier werden die Faktoren referiert, die den Start in die Währungsunion eröffneten. Ferner diskutiert er aus dem Blickwinkel der Implementierungsphase des gemeinsamen Geldes Chancen und Gefährdungspotenziale dieses europäischen Währungsprojektes. Abschließend findet sich eine Betrachtung von Victor Gaspar, der die zentralen Gedankengänge der vorangestellten Beiträge zusammenführt. Gaspar rekurriert nachhaltig auf die Wechselwirkung zwischen politischen und wirtschaftlichen Faktoren für die Entwicklung der Währungsunion. Die Bedeutung politischer Faktoren für die Entwicklung des Euro-Projektes muss unterstrichen werden.

Dies weist auf die konzeptionelle Schwäche des Sammelbandes hin: Abgesehen davon, dass – nicht zuletzt wohl verursacht durch die langatmigen und zeitraubenden Strukturen angloamerikanischer Verlagszusammenhänge – die für eine Konferenz am Beginn der EWU entwickelten Beiträge deutlich an Frische eingebüßt haben, ist die Konzeption des Buches zu unpolitisch. Dies führt dazu, dass wir zwar sehr gelehrte Beiträge zu zentralen währungshistorischen Themen vorgelegt bekommen, dabei aber kaum Neues (abgesehen vielleicht von den althistorischen Beiträgen) zu lesen bekommen. Außerdem werden im Kontext der EWU wichtige Entwicklungen der Vergangenheit übersehen: So ist die Währungseinigung des Deutschen Reiches nach 1871 zwar ein interessantes Thema, für die EWU jedoch eher eine unpassende Vergleichsgröße. Aufschlussreicher wäre eine Diskussion der Währungsunion der beiden Reichshälften Österreich-Ungarns gewesen, wo sich gerade die Interdependenzen zwischen Real-, Geldwirtschaft und Politik gezeigt hätten. Wenig bis gar nicht diskutiert worden sind bislang auch die geldpolitischen Entwicklungen und Strukturen im Russischen Reich und in der UdSSR unter dem Aspekt der währungspolitischen Integration einer so bunten realwirtschaft-

lichen und sozialen Topographie. In beiden Fällen wäre auch die Problematik nationaler, kultureller und weltanschaulicher Heterogenität als Einflussfaktor der Geldpolitik in einer Währungsunion aufgeschienen. Theoretisch spannend wäre auch eine Reflexion über die wissenschaftlichen, technischen und politischen Vorbereitungen einer Währungsunion zwischen Österreich und Italien zu Beginn der 1920er-Jahre und deren europäischen Gegenkräfte gewesen.

Wien

Jürgen Nautz

(Ao. Univ. Prof. Dr. Jürgen Nautz, Universität Wien, Institut für Volkswirtschaftslehre, Hohenstaufengasse 9, A-1010 Wien, Österreich)

Markus A. Denzel (Hrsg.), *Vom Welthandel des 18. Jahrhunderts zur Globalisierung des 21. Jahrhunderts*. Leipziger Übersee-tagung 2005 (Beiträge zur Europäischen Übersee-geschichte 92). Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2007, 147 S., € 36,-.

Der vorliegende Tagungsband vereint insgesamt acht Beiträge, von denen sechs im Mai 2005 auf der 16. Jahrestagung des „Fördervereins der Forschungsstiftung für vergleichende europäische Übersee-geschichte“ vorgetragen wurden. Hinzu treten ein Essay von Eberhard Schmitt und die Antrittsvorlesung von Margarete Wagner-Braun an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg. Hingegen fehlen gegenüber dem ursprünglichen Konferenzprogramm¹ zwei Fallstudien zum Verhältnis Sibiriens und Lateinamerikas zur Weltwirtschaft.

Auf Markus Denzels einführende Bemerkungen folgen zwei Essays von Eberhard Schmitt (Bamberg) und Hans Maier (München), die gemeinsam als zusätzliche, vertiefte Einleitungen zu den übrigen Beiträgen gelesen werden können. Schmitt geht den Kontinui-

¹ Vgl. <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/termine/id=4054>.

täten und Brüchen „europäischer Expansion“ seit dem 15. Jahrhundert nach und hinterfragt skeptisch die Wahrnehmung eines kulturellen Prozesses zunehmender Europäisierung oder „Verwestlichung“ der Welt. Maier bietet eine stärker gegenwarts- und zukunftsorientierte Perspektive, indem er insbesondere auf aktuelle Deutungen und Diskurse zur Wirkung der Globalisierung auf Staaten, Kulturen, Religionen und ihrem Verhältnis zueinander eingeht.

Das folgende Referat von Hans Pohl (Bonn) und die erwähnte Antrittsvorlesung Wagner-Brauns sind Überblicksdarstellungen zur Entwicklung der Weltwirtschaft nach 1850, wobei Pohls Arbeit, die Trends in der Weltwirtschaft zwischen ca. 1850 und 1914 nachzeichnet, eine pointierte Zusammenfassung seines einschlägigen Handbuchs gibt.² Wagner-Braun referiert größtenteils in gängigen Handbüchern verfügbare Erkenntnisse zu organisatorischen, institutionellen und technologischen Innovationen als Determinanten der Globalisierungsprozesse im 19. und 20. Jahrhundert. Sie schließt sich letztlich einem der Populärwerke des US-Ökonomen Paul Krugman an und sieht den Telegraf und die Dampfmaschinen als die entscheidenden Innovationen an.

In der einzigen wirklichen Fallstudie skizziert Adam Jones (Leipzig) die Geschichte der in Sklaven-, Palmöl- und anderen Handelsgeschäften aktiven afrikanischen Familie Lawson aus dem heutigen Togo in den Jahren zwischen 1780 und 1900.³ Anhand der von ihm gemeinsam mit Peter Sebald edierten Unterlagen des Familienarchivs der Lawsons liefert er einen faszinierenden Einblick in das „Schicksal“ einer einheimischen Elite, die möglicherweise von der Zunahme des Welthandels im 19. Jahrhundert wirtschaftlich profitierte, aber im letzten Drittel desselben von der europäisch dominierten Gemeinschaft der Kaufleute

zunehmend aus rassistischen Motiven kulturell marginalisiert wurde.

Neben Jones' Beitrag gehören Patrick K. O'Briens (London) Betrachtungen zu Machbarkeit und Sinn von Kosten-Nutzen-Analysen der europäischen Expansion (1415-1825) und Hartmut Elsenhans' (Leipzig) politiktheoretische Deutung der Unterschiede zwischen der Globalisierung des 19., des ausgehenden 20. und des beginnenden 21. Jahrhunderts zu den spannendsten Abschnitten des Bandes. O'Brien legt überzeugend dar, dass eine saubere Kosten-Nutzen-Analyse der europäischen Expansion aus Sicht der beteiligten Staaten aufgrund der unzureichenden Datenlage für die Frühe Neuzeit zum Scheitern verurteilt ist – dass sie in vielen eroberten Gebieten Schaden anrichtete, bezweifelt er nicht. Im Übrigen werde die europäische Expansion als Grundlage von Industrialisierung und wirtschaftlicher Entwicklung in Europa, so legt O'Brien nahe, aufgrund der Attraktivität von militärischen Kampagnen und internationalem Handel als Forschungsobjekte vermutlich überbewertet; er schlägt eine Umorientierung entsprechender Metaerzählungen hin zur Erforschung der jeweils zugrundeliegenden heimischen wirtschaftlichen Entwicklungen und Bedingungen vor.

Elsenhans verbindet in seinem mit einem beeindruckend umfassenden Anmerkungsapparat versehenen Beitrag – dem mit Abstand längsten des Bandes (53 Seiten oder gut ein Drittel des Gesamtwerks) – die Konzepte „Imperialismus“ und „Globalisierung“. Die von Imperialismus geprägte „Globalisierung I“ (G I, vor 1914) und „Globalisierung II“ (G II) seien sich einerseits ähnlich, unterschieden sich aber dadurch, dass das Leitbild von G I „nationale Größe“ gewesen sei, das von G II aber „nationale Wettbewerbsfähigkeit“ und „Kampf um Arbeitsplätze“. Im Gegensatz zu G I seien heute „technisch führende Länder“ (TFL) und hier besonders die Arbeitskräfte in das Risiko der Globalisierung einbezogen.

2 Hans Pohl, *Aufbruch der Weltwirtschaft. Geschichte der Weltwirtschaft von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg* (Wissenschaftliche Paperbacks, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 24). Stuttgart 1989.

3 Adam Jones/ Peter Sebald (Eds.), *An African Family Archive. The Lawsons of Little Popo/Aneho (Togo) 1841-1938*. Oxford 2005.

Der Wettbewerb um Arbeitsplätze ergebe sich als Folge der Steigerung der Agrarproduktivität in Ländern mit objektiver Unterbeschäftigung, die eine dauerhafte Unterbewertung ihrer Währung in Kauf nehmen könnten, um sich exportorientiert zu industrialisieren. Dieses Phänomen und seine Folgen für den Faktor Arbeit in TFL seien letztlich nur durch die Weiterentwicklung aller Länder zu kapitalistischen Wohlfahrtsstaaten in den Griff zu bekommen, nicht aber zum Beispiel durch Lohnzurückhaltung. Für den Prozess dahin sei ein stärkeres Hinwirken auf eine Politisierung des Globalisierungsprozesses, insbesondere auf der Ebene der Arbeiterschaft, notwendig.

Aufgrund der unterschiedlichen Länge, Schwerpunktsetzung und Tiefe der Beiträge ist es nicht einfach, ein Gesamturteil über den Sammelband zu ziehen. Zutreffend ist, dass renommierte Forscher Einblicke in eine Vielzahl von mit der europäischen Expansion und der Globalisierung einhergehenden Phänomenen und deren Erforschung bieten. Andererseits geht aus dem Band aber auch keine weitergehende Perspektive der deutschen Überseegeschichte zur Globalisierungsforschung hervor. Es sei dem Leser überlassen, ob er eine solche erwartet.

Münster

Markus Lampe

(Markus Lampe M.A., Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Historisches Seminar, Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Domplatz 20-22, D-48143 Münster)

Paul Thomes, Sparkassen und Banken im nördlichen Rheinland 1789 bis 1913 (Publikationen der Gesellschaft für Rheinische Geschichtskunde, XII. Abt. 1b N. F., 10. Lieferung; Geschichtlicher Atlas der Rheinlande, Beiheft VII/6). Habelt-Verlag, Bonn 2007, 46 S., € 17,90.

„Sparkassen und Banken im nördlichen Rheinland 1789 bis 1913“ von Paul Thomes ist 2007 in der 10. Lieferung des Geschichtlichen At-

las der Rheinlande, Themengruppe Wirtschaft und Verkehrsgeschichte (VII) erschienen. Der Untersuchungsraum erstreckt sich – im „Einklang mit dem Konzept des Atlaswerkes“ (S. 6) – über die preußischen Regierungsbezirke Köln, Düsseldorf und Aachen (1972 aufgelöst) sowie über die südlichen Gebiete der westfälischen Regierungsbezirke Arnsberg und Münster; hier als „Kern der preußischen Rheinprovinz“ (S. 6) definiert. Das Kartenblatt umfasst zwei Kartenausschnitte. Der 46-seitige Textteil des Beiheftes ist dem Titel der Untersuchung folgend in die zwei Kapitel „Sparkassenlandschaft“ (S. 5-18) und „Bankenlandschaft“ (S. 18-42) gegliedert. Die sowohl kartographisch als auch verbal dokumentierte Entwicklung soll „nicht zuletzt zu einem strukturierteren Verständnis der Komplexität von Innovationsprozessen“ (S. 5) verhelfen.

Thomes, ein ausgewiesener Kenner der (preußischen) Sparkassengeschichte, rückt zunächst die Sparkassen, genauer die öffentlich-rechtlichen Sparkassen, in den Mittelpunkt der Untersuchung, die – mit Ausnahme des ehemaligen Regierungsbezirkes Aachen – „absolut prägend“ (S. 6) für das Sparkassenwesen waren. Dank amtlicher Statistiken lassen sich sämtliche Sparkassen lückenlos nachweisen. Einem rund einseitigen Bericht über die Quellenlage sowie Verweisen auf die wichtigste Literatur (S. 5 f.) folgt eine ausführliche Erläuterung der Kartenkonzeption (Datengrundlage, Ziele und Fragestellung, Auswahl der Merkmale und kartographische Umsetzung; S. 6 ff.). Die Karte „Sparkassen“ bildet vier Merkmale pro Institut ab: (1.) Sitz, (2.) Typ (Kreissparkasse; Stadt-, Gemeinde-, Amtsparkasse), (3.) Gründungsjahr, (4.) Größe der Sparkasse nach Einlagevermögen in den Jahren 1900 und 1913 (bis zwei Mio. Mark; zwei bis zehn Mio. Mark; mehr als zehn Mio. Mark; keine Angabe bzw. 1913 nicht mehr (selbstständig) existent). Exakte Gründungsjahre werden hier allerdings nicht genannt – unter anderem aus graphischen Gründen aber auch aus Informationsunsicherheiten (S. 8) –, sondern lediglich „Zeitstufen“ (bis 1838; 1839-1854;

1855-1890; 1891-1913). Die Karte dient vor allem drei Zielen: erstmals gänzlich alle Institute zu erfassen, die Dynamik des Wachstums der Sparkassenlandschaft zu veranschaulichen und schließlich eine Vorlage zu liefern, die es erlaubt, Aussagen über die „räumliche Dynamik und Organisation des Sparkassenwesens“ (S. 6) zu treffen. Thomes räumt jedoch ein, dass die anvisierte Visualisierung der Prozesse (zum Beispiel der Geschäftsvolumina) teils an den Grenzen der graphischen Umsetzbarkeit scheiterte (S. 7 f.).

Im Beiheft wird die „Historische Topographie“ der Sparkassen in zwei Abschnitte gegliedert. Unter der Überschrift „Räumliche Diffusion und Institutionalisierung“ schildert Thomes zunächst anschaulich die erste Phase der Entwicklung der Sparkassen von 1822 bis 1854 (S. 8-13). Ausgehend vom Mittelalter nennt Thomes kurz und knapp die älteste Sparkassengründung Preußens (Sparkasse der Stadt Berlin, 1818), was ihn sogleich zur Aufzählung der frühesten Sparkassengründungen – den „Pionier-Sparkassen“ (S. 7) – im Kartenausschnitt lotst. Das Sparkassenreglement von 1838 schuf eine erste Normierung und manifestierte die heute noch aktuellen Prinzipien der Gemeinnützigkeit, der Kommunalbindung und der Dezentralität. Zunächst zaghaft, in den 1840er-Jahren dann mit einer „ausgeprägten Dynamik“ (S. 11) entstand eine Reihe neuer Sparkassen. Die Zirkularverfügung vom 14. Juli 1854 – sie propagierte und förderte unter anderem mit Hilfe von Musterstatuten die Errichtung von Kreissparkassen – ist ein weiterer Meilenstein der Sparkassengeschichte und dient hier ebenfalls als „Schnittstelle“ sowohl in der kartographischen als auch in der verbalen Darstellung. Nach einem kurzen Zwischenresümee stellt Thomes im Abschnitt „Auf dem Weg zu regionalen Universalkreditinstituten und flächendeckender Präsenz“ (S. 13-17) die Entwicklung der Sparkassenlandschaft für den Zeitraum 1855 bis 1913/14 dar. Als Hauptursache für das rasche Wachstum der öffentlichen Sparkassen gilt neben der guten gesamtwirtschaftlichen Lage die offensive Filialpolitik, welche sich in den 1890er-Jahren

grundlegend änderte und eine möglichst komplette Flächenabdeckung anstrebte. Letztlich erscheint „die rheinische Sparkassengeschichte im Kaiserreich unaufgeregt kontinuierlich und dynamisch zugleich“ (S. 14). Zu Beginn des Ersten Weltkrieges waren die Sparkassen im Rheinland eine „feste Größe der Kreditwirtschaft“ (S. 17). Mit der zusätzlichen Beiheftkarte „Sparkassen und Banken im ehemaligen Regierungsbezirk Aachen bis um 1913“ (S. 9) werden stellvertretend am Beispiel des Regierungsbezirks Aachen und der hier 1834 eröffneten privaten Sparkasse des Aachener Vereins zur Beförderung der Arbeitsamkeit auch die privaten Sparkassen thematisiert. Das Geschäftsgebiet der Sparkasse des Aachener Vereins zur Beförderung der Arbeitsamkeit erstreckte sich ab ovo über den gesamten Regierungsbezirk, sie sprach alle Bevölkerungsschichten an und prägte als „weitest erfolgreiche rheinische private Gründung“ (S. 10) die Sparkassenlandschaft entscheidend. Dies sowie ihre Rolle als „Ausnahmeerscheinung“ (S. 9) rechtfertigen, so Thomes, die zusätzliche Beiheftkarte. Die Karte dokumentiert zugleich die Entwicklung unter anderem der öffentlich-rechtlichen sowie der privaten Sparkassen.

Der zweite Teil der Untersuchung widmet sich der „Bankenlandschaft“. Vielleicht hätte sich gerade der Nicht-Fachmann mit Blick auf den Titel bereits einige Abschnitte zuvor einen kurzen definitorischen Exkurs gewünscht. Thomes liefert hier gleich zwei zeitgenössische Definitionen für „Bank“ – eine aus dem Jahr 1835 sowie eine aus dem Jahr 1908 – und macht so deutlich, welche Entwicklung das Bankwesen in diesem Zeitraum vollzogen hat. Auch hier erhält der Leser eine ausführliche Darstellung der Primärquellen: die Quellenlage zum rheinischen Bankwesen erweist sich – im Gegensatz zu den Sparkassen – sowohl qualitativ als auch quantitativ als „ausgesprochen problematisch“ (S. 18); „die Forschungslage reflektiert die Quellenlage quasi abbildungsgetreu“ (S. 19). Da – wie Thomes selbst konstatiert – eine rheinische und/oder westfälische Bankengeschichte bis heute nicht geschrieben ist, soll das vorgelegte

Atlas-Werk diesen Mangel ein wenig ausgleichen und einen „kleinen Überblick zur rheinischen Bankengeschichte“ (S. 20) liefern. Privatbankiers wurden aufgrund der desolaten Quellenlage nicht in die Karte aufgenommen. Berliner Großbanken werden ebenfalls nicht genannt, da diese im Untersuchungsraum erst nach 1913 Dependancen errichteten. Auch Hypothekarkreditinstitute existierten vorerst nicht.

Die Karte präsentiert alle Orte, an denen sich (bis) 1913 bedeutende Regionalbanken (Bergisch-Märkische Bank, Elberfeld; Rheinisch-Westfälische Disconto-Gesellschaft, Aachen; Essener Credit-Anstalt, Essen; A. Schaaffhausen'scher Bankverein, Köln; Barmer Bankverein, Barmen), Aktienkreditbanken mit überlokalem Filialnetz (Märkische Bank, Bochum; Mülheimer Bank, Mülheim a. d. Ruhr; Rheinische Bank, Essen) und Reichsbankstellen nachweisen ließen. Die Karte differenziert zwischen Haupthäusern und Filialen, Tochterinstituten und Kommanditen. Defizite der Karte sollen durch Sonderkarten (das Heft weist jedoch nur die bereits erwähnte Beiheftkarte auf; diese enthält unter anderem Reichsbank(neben)stellen sowie Banken und ihre Zweigstellen), Tabellen und Fallbeispiele (regionale Studien zu Aachen, Essen, Neuwied) ausgeglichen werden. Das Beiheft gibt zunächst einen Überblick über die Phase der „Institutionalisierung und Differenzierung“ der Bankenlandschaft (ca. 1800 bis 1870). Zu Beginn des Untersuchungszeitraumes basierte das Kreditwesen vor allem auf privaten Netzwerken, dem Familien- oder Bekanntenkreis, gegebenenfalls erweitert durch Kontakte zu Kaufleuten und Viehhändlern. Im Bereich des institutionalisierten Bankwesens agierten zum einen staatliche Banken, zum anderen Privatbankiers, die vor allem öffentliche Kredite sowie solche für vermögende Privatkunden gewährten. Die Jahre 1816 bis 1848 standen auch im Kreditwesen „im Zeichen eines qualitativen und quantitativen Wachstums“ (S. 22). Mit der 1848er-Krise entstand die erste deutsche Aktienbank. Bis zur Reichsgründung waren vornehmlich

Privatbankiers Akteure des Kreditwesens. Thomes nennt eine Reihe bekannter (Bank-) Firmen (J. D. Herstatt, J. W. Schaffhausen, Salomon Oppenheim jr., Gebr. Kersten) und schildert auf rund sechs Seiten (S. 21-27) ihre Entwicklung sowie die der Bankenplätze, an denen sie operierten, gefolgt von einem komprimierten Überblick über die Entstehung der öffentlichen Banken sowie der Notenbanken (S. 27 f.). Nach einem kurzen Zwischenergebnis (S. 28) widmet sich die Untersuchung der „Konzentration und Verdichtung im Zeichen der Aktienkreditbanken (1870-1913/14)“ (S. 28-42). Das Kapitel ist chronologisch als auch nach einzelnen Banktypen gegliedert: Privatbanken (S. 30-34), Aktienkreditbanken (S. 34-39), Hypothekenbanken (S. 39 f.), öffentlich-rechtliche Banken (S. 40 f.) sowie Notenbanken (S. 41 f.).

Insgesamt defizitär erscheint die Beschäftigung mit den Kreditgenossenschaften. Zwar nennt Thomes an einigen Stellen ihre Rolle zum Beispiel als Konkurrenten auf dem ländlichen Kreditmarkt, doch finden sie letztlich nur marginal Berücksichtigung. Thomes erwähnt jedoch die Möglichkeit, den Genossenschaftsbanken eine gesonderte Studie zu widmen. Sehr nützlich ist besonders das Kartenmaterial, das alle eruierten Daten auf kleinem Raum zusammenfasst, ohne dabei die Analyse aus den Augen zu verlieren. Thomes weist immer wieder auf Grenzen der graphischen Umsetzbarkeit hin. Informationsunsicherheiten werden mit keinem Wort beschönigt. Mängel an Primärquellen werden immer wieder diskutiert, sodass hier beim Leser keine Frage offen bleiben dürfte. Ein kleiner sachlicher Fehler schlich sich auf Seite 3 ein: dem 1906 sowohl für die Rheinprovinz als auch für die Provinz Westfalen gegründeten Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsarchiv zu Köln unterschlägt Thomes das „Westfälische“. Auch wenn einige Sätze von Fremdwörtern übersättigt erscheinen – was den Lesefluss an einigen Stellen etwas behindert – handelt es sich hierbei um eine sehr gute (Einstiegs-)Lektüre auch für Nicht-Fachleute. Eine „rheinische und/oder westfälische Bankengeschichte“ ist

dieses Werk von rund 46 Seiten zwar noch nicht, aber dafür ein sehr gelungener Überblick zur rheinischen Bankengeschichte.

Bochum

Frauke Schlütz

(Frauke Schlütz M.A., Ruhr-Universität Bochum, Fakultät für Geschichtswissenschaft, Lehrstuhl für Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte, D-44780 Bochum)

Karsten von Blumenthal, Die Steuertheorien der Austrian Economics. Von Menger zu Mises (Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie 31). Metropolis Verlag, Marburg 2007, 436 S., € 38,-.

Die Österreichische Schule der Nationalökonomie ist nicht in erster Linie für ihre Beiträge zur Steuertheorie bekannt. Das liegt daran, dass die wichtigsten einschlägigen Schriften nicht von den heute bekanntesten Vertretern der Schule stammen und auch nicht durchgehend als typisch „österreichisch“ zu qualifizieren sind. Interessant ist der biografische Bezug zur Steuerpolitik: Einer der beiden wichtigsten Autoren dieses Gebiets, Robert Meyer, war als Spitzenbeamter im k. k. Finanzministerium und später Finanzminister in zentraler Funktion an der Konzeption der wichtigsten steuerpolitischen Reformen jener Zeit, namentlich der Einkommensteuerreform 1896 und der Gebäudesteuerreform 1911, und auch maßgeblich an der Umsetzung der Neuerungen beteiligt. Andere Vertreter der Austrian Economics hatten zwar ebenfalls hervorgehobene steuerpolitische Funktionen (Eugen von Böhm-Bawerk und Richard Reisch waren Spitzenbeamte im Finanzministerium und zeitweise Minister, auch Joseph Schumpeter war Finanzminister), sind aber als Steuertheoretiker weniger hervorgetreten.

Im vorliegenden Band, einer an der Universität Hamburg verfassten Dissertation, bespricht Karsten von Blumenthal in den Haupt-

teilen die steuertheoretischen Beiträge der Österreichischen Schule ihrem Inhalt und ihrer Wirkung auf die sonstige Nationalökonomie nach und stellt sie in den Kontext der wirtschaftlichen Entwicklung Österreichs. Dieser letztere Aspekt ist freilich etwas dürftig ausgefallen. Zwar referiert der Autor knapp einige finanzpolitische Maßnahmen, insbesondere die beiden erwähnten Reformen der letzten zwei Jahrzehnte vor Kriegsausbruch, der konkrete Bezug zur Steuertheorie wird aber nicht recht deutlich. Es bleibt also offen, inwieweit die Theorie Auswirkungen auf das politische Ergebnis hatte, und umso weniger wird klar, ob die Wirtschaftstheorie irgendeine Relevanz für das wirtschaftliche Geschehen insgesamt hatte.

Davon abgesehen handelt es sich aber um eine äußerst gründliche theoriegeschichtliche Darstellung, die, beginnend mit Carl Menger, der Reihe nach die Steuertheorien von Autoren der Österreichischen Schule referiert. Die Gliederung folgt dem üblichen Schema von „Generationen“ der Schule, für jeden Autor werden (die entsprechende Masse an Material vorausgesetzt) Steuereffizienz, -inzidenz und -gerechtigkeit separat besprochen, als Basis umreißt von Blumenthal das Staatsverständnis des jeweiligen Autors.

Dem Umfang des Œuvres entsprechend, erfahren Robert Meyer und Emil Sax eine besonders ausführliche Würdigung. Meyers Beitrag zur Steuertheorie ist deswegen bemerkenswert, weil er als einer der ersten die Steuerprogression mit einer Grenznutzenanalyse und, damit verbunden, mit der erforderlichen Gleichheit des Opfers, das die Steuerpflichtigen bringen müssen, begründet. Kurz umrissen, besteht nach Meyer das durch die Besteuerung hervorgerufene Opfer in der Intensität der letzten Bedürfnisse, die mit dem dann noch verfügbaren Einkommen befriedigt werden können; da aber der Einkommensgrenznutzen mit steigendem Einkommen geringer wird, führt die Besteuerung zur Erhöhung des Grenznutzens für die Steuerpflichtigen. Eine Gleichheit des Opfers ist nach Meyer dann gegeben, wenn die Erhöhung des Grenznutzens

für alle Steuerzahler gleich ausfällt. Entgegen von Blumenthals Ausführungen (S. 169) kann dies sowohl zu einer regressiven wie zu einer progressiven Besteuerung führen: Wenn der Grenznutzen des Einkommens Y genau proportional zu $\ln(I/Y)$ zu- und abnimmt, muss der Steuersatz einheitlich sein, damit die Besteuerung den Grenznutzen für alle in absolut (nicht relativ) gleichem Maß erhöht. Sinkt der Grenznutzen mit steigendem Einkommen stärker als mit $\ln(I/Y)$, ist eine progressive Besteuerung angezeigt; sinkt er weniger (so wie in der Abbildung auf S. 170), muss die Besteuerung regressiv sein. Der Einwand gegen Meyer ist also nicht, dass er keine Begründung für eine progressive Besteuerung liefern würde, sondern eher, dass er als Sektionschef und Finanzminister Mühe gehabt haben dürfte, den Grenznutzen von Einkommen verschiedener Höhe festzustellen und einen entsprechenden Steuertarif zu konzipieren.

Emil Sax, der unter den Vertretern der Österreichischen Schule die umfangreichsten Beiträge zur Steuertheorie geliefert hat, entscheidet die Frage der Steuerprogression werttheoretisch und in den entscheidenden Punkten intuitiv. Kern der Sax'schen Steuertheorie ist zum einen die Annahme, dass der Wert der Steuer subjektiv gleich zu sein hat, zum anderen die Begründung der Steuerhöhe aus den individuellen Bedürfnissen des Steuerpflichtigen und den kollektiven Bedürfnissen, die der Staat mit den Steuern finanziert. Dabei setzt Sax voraus, dass der Grenznutzen mit steigendem Einkommen überproportional schnell abnimmt (was nach Meyer eben bereits eine progressive Besteuerung erforderlich machen würde), dann teilt er verschiedenen Bedürfnisgruppen unterschiedlichen Wert zu. Maßstab für die Besteuerung ist der Wert der jeweiligen individuellen Bedürfnisse im Vergleich mit den alternativ zu befriedigenden kollektiven Bedürfnissen (zum Beispiel wertet Sax die physischen Existenzbedürfnisse höher als jegliches kollektive Bedürfnis). Trotz der Vereinfachungen (so schreibt Sax allen kollektiven Bedürfnissen einen aus Sicht der Steuerzahler nicht unterscheidbaren einheitlichen Wert zu)

war diese werttheoretische Begründung ein sowohl hinsichtlich der Steuereffizienz als auch hinsichtlich der Gerechtigkeit wichtiger Beitrag.

Außer diesen beiden Autoren werden Friedrich Wieser und Joseph Schumpeter in längeren Kapiteln gewürdigt, dazu geht Blumenthal auch noch auf eine ganze Reihe weiterer Autoren ein. Durchweg gilt für diese Personen, dass die Steuertheorie ein Nebenschauplatz ihrer Tätigkeit war. Dennoch werden in diesen Arbeiten beträchtliche Unterschiede in der politischen Positionierung erkennbar, besonders im Staatsverständnis sowie in der Funktion und intendierten Wirkung von Steuern. Die Spannweite reicht vom liberalen, gegen den interventionistischen Staat gerichteten Verständnis bei Mises bis zum holistischen Staatsverständnis Meyers und zu Wiesers moderat interventionistischer Position. Wie weit solche Unterschiede auch etwas mit der institutionellen Stellung der jeweiligen Autoren (in der staatlichen Bürokratie und Regierung beziehungsweise im Fall Mises in der Handelskammer) zu tun haben, sei dahingestellt. Immerhin gilt für eine Reihe von Autoren, dass sich ihre Positionen im Lauf der Zeit verschoben.

Dies führt zu der Frage, inwiefern man überhaupt den steuertheoretischen Arbeiten der besprochenen Autoren eine Einheitlichkeit im Sinn einer „Schule“ zuschreiben kann. Blumenthal thematisiert diesen Aspekt im einleitenden Teil explizit und charakterisiert zunächst die Österreichische Schule einleitend in allgemeiner Weise und diskutiert, ob dabei überhaupt von einer „Schule“ zu sprechen ist. Anhand von inhaltlichen Kriterien, persönlichen Verbindungen zwischen den involvierten Personen und ihrer Position in den Universitäten, Bürokratie etc. gelangt er erwartungsgemäß zum Schluss, dass man hier tatsächlich eine verhältnismäßig geschlossene Szene vor sich hat, die man durchaus als Schule bezeichnen kann.

Der Band ist eine eingehende, auch übersichtlich aufgebaute Untersuchung, die einen vorzüglichen Überblick über diesen Bereich

der theoretischen Arbeiten der Austrian Economics gibt.

LinZ

Michael Pammer

(a. Univ. Prof. DDr. Michael Pammer, Johannes Kepler Universität Linz, SOWI – Sozial- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Institut für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Altenberger Straße 69, A-4040 Linz, Österreich)

Philip L. Cottrell/ Even Langel/ Ulf Olsson (Eds.), *Centres and Peripheries in Banking: The Historical Development of Financial Markets* (Studies in Banking and Financial History). Ashgate, Aldershot 2007, 342 S., £ 65,-.

Mit zuverlässiger Regelmäßigkeit publiziert die „European Association for Banking History“ (EABH) informative Sammelbände zur Geschichte des Bankenwesens und der Finanzmärkte. Der Band „Centres and Peripheries in Banking“ präsentiert dem Leser wiederum eine breite Palette von Themen. Es sind insgesamt 15 Aufsätze, die von namhaften Finanzhistorikerinnen und -historikern verfasst worden sind.

Teil 1 beschäftigt sich mit den globalen Zentren und ihren Netzwerken. Boris Barth untersucht die Handels- und Finanzgeschäfte der deutschen Banken mit den neutralen skandinavischen Ländern während des Ersten Weltkriegs. Er zeigt, wie informelle, auf persönlichen Kontakten und Freundschaften beruhende Geschäftsbeziehungen während des Kriegs zum Nutzen beider Seiten aufrechterhalten wurden. Maria-Christina Chatziannou und Gelina Harlaftis beschreiben die Bedeutung des Handelskredits innerhalb der internationalen Handelsnetzwerke der Griechen im 18. und 19. Jahrhundert. Die beiden Autorinnen erklären, wie griechische Händler und Bankiers dank eines weit verzweigten Kontaktnetzes zu Mittlern zwischen der Levante und dem Westen avancierten. Randal C. Michie widmet sich dem Finanzplatz London

und seiner internationalen Zentrumsfunktion zwischen 1880 und 1939. Er kommt zum Schluss, dass der Erste Weltkrieg die internationale Dominanz Londons nicht zu brechen vermochte. New York habe zwar in den 1920er-Jahren die für ein internationales Finanzzentrum erforderlichen Kontaktnetze und die Kompetenzen zu erwerben begonnen, die Aufholjagd sei aber in den 1930er-Jahren unter dem Druck der Großen Depression abrupt zu Ende gegangen. „Almost by default“, schreibt Michie, „the City of London remained as the premier global financial centre in the 1930s.“ (S. 79). Der letzte Artikel des ersten Teils stammt von Catherine R. Schenk und behandelt den Aufstieg von Hong Kong und Tokio als internationale Finanzzentren nach 1950. Schenk konzentriert sich auf die Bedeutung der Regulierung und offeriert eine differenzierte Sicht auf die beiden benachbarten Finanzzentren. In der Tendenz hat Tokio in den letzten 15 Jahren stark an internationaler Bedeutung verloren, während Hong Kong hinter New York und London zum drittgrößten internationalen Finanzzentrum aufgestiegen ist.

Teil 2 enthält vier Aufsätze zum Thema „Bank as Integrators“. Laurence Officer untersucht den amerikanischen Devisenmarkt (Dollar-Sterling) von 1791 bis 1914. Der Fokus liegt auf der internen und externen Marktintegration. Officer beobachtet, dass bereits zwischen den 1790er- und 1820er-Jahren ein sehr starker Integrationsprozess stattfand, dass aber der Höhepunkt dieser Entwicklung erst kurz vor dem Ersten Weltkrieg erreicht wurde. Dieter Lindenlaub beleuchtet die Einführung der Mark in Deutschland in den Jahren nach der Gründung des Kaiserreichs. Der Autor entwickelt einen ausgeklügelten Kriterienkatalog, um zu ergründen, wie die neue Währung Vertrauen erlangen konnte, und stellt einen Vergleich zur Einführung des Euro an. Alain Plessis beschreibt die Rolle der französischen Zentralbank bei der Herausbildung eines nationalen Finanzmarktes im 19. Jahrhundert. Er kommt zu dem Schluss, dass die Banque de France durch den Aufbau eines Filialsystems einen entscheidenden Beitrag zur

Integration der regionalen Finanzmärkte in einen nationalen Markt geleistet hat. Im letzten Beitrag des zweiten Teils erklärt Lennart Schön die Zusammenhänge zwischen Kapitalbewegungen, Wechselkursen und Marktintegration in der baltischen Region von 1850 bis 1914. Er zeigt, wie die Integration nicht nur aufgrund der Industrialisierung zunahm, sondern mithilfe von politischen Maßnahmen vorwärts getrieben wurde.

Teil 3 widmet sich dem Thema „The Role of Banks in Mercantile and Industrial Credit“. Monika Pohle Fraser thematisiert die Bedeutung der Reputation in den Bankgeschäften im 19. und frühen 20. Jahrhundert. Sie wendet sich gegen die traditionelle Ansicht, dass die Bankgeschäfte mit dem Übergang zu den Aktienbanken unpersönlicher und objektiver wurden. Insbesondere der Ruf eines Kunden bleibe äußerst wichtig: „...reputation, distinct from personal information, remains in the bankers' eyes a short-cut to missing personal and technical information.“ (S. 177). Ulf Olsson und Jan Jörnmark geben einen Überblick über die Beziehungen zwischen den schwedischen Banken und Industrieunternehmen in den letzten 150 Jahren. Die Autoren stellen eine Art Kreisbewegung fest. Seit den 1990er-Jahren habe das Bankensystem in vielerlei Hinsicht dieselbe Rolle gespielt wie im späten 19. Jahrhundert. Das alte liberale System, das sich bewährt habe, sei wieder restauriert worden. Michael North untersucht, wie die baltischen Bankiers und Kaufleute zwischen 1500 und 1800 den Handel finanzierten und ihr Zahlungssystem in das europäische Zahlungssystem integrierten. Er bezeichnet den jahrhundertelangen Prozess als ein Beispiel von gelungener nachholender Entwicklung. Anders Ögren beschließt den dritten Teil mit einem Aufsatz zur Frage, wie eine periphere Ökonomie die Funktion eines Lenders of Last Resort im 19. Jahrhundert gewährleisten konnte. Sein Fallbeispiel ist Schweden von 1834 bis 1913, als die schwedische Krone einen fixen Wechselkurs hatte und vom Silberstandard zum Goldstandard wechselte (1873). Ögren kommt zum Ergebnis, dass die schwedische Zentralbank in der Tat durch den peripheren Status der Wirtschaft weniger Handlungsspielraum hatte

als die Zentralbanken der großen entwickelten Länder und dass der Wechsel von Silber zu Gold keinen fundamentalen Bruch bedeutete. Entscheidend war der fixe Wechselkurs, nicht das zugrunde liegende Metall.

Der vierte und letzte Teil behandelt das Thema „Bank Archives and History“. Reinhard Frost, seit 1996 Historiker am Historischen Institut der Deutschen Bank, zeigt anhand eindrücklicher Episoden, wie die Geschichte eines Bankarchivs die wechselvolle deutsche Geschichte widerspiegelt. Anastasia Victorsson beschreibt, wie die schwedische Geschäftsbank Svenska Handelsbanken bei der Archivierung der elektronischen Information vorgeht. Pontus Staunstrup hebt die Bedeutung der Geschichte und des Geschichtenerzählens im aktuellen Geschäftsleben hervor. Sein Fallbeispiel ist die Nordea Bankengruppe, die aus einer Reihe von Fusionen von 1990 bis 2001 hervorging.

Die große Breite der Beiträge garantiert, dass Leser mit ganz unterschiedlichen Forschungsinteressen angesprochen werden. Nur der Titel weckt falsche Erwartungen. Zwar werden Aufsätze vorgelegt, die sich explizit dem Thema Zentrum und Peripherie widmen, sich aber nur in Ausnahmefällen auf laufende Forschungsdebatten beziehen. Die Sammlung hat deshalb etwas Zufälliges. Zudem fehlt eine gehaltvolle Einleitung, die diese disparaten Erkenntnisse zusammenführen würde. Die Herausgeber haben es damit versäumt, diesem viel versprechenden Forschungsfeld wirklich neue Impulse zu geben.

Zürich

Tobias Straumann

(PD Dr. Tobias Straumann, Universität Zürich, Institut für Empirische Wirtschaftsforschung (IEW), Winterthurerstrasse 30, CH-8006 Zürich, Schweiz)

Bankhistorisches Archiv, 34. Jahrgang, Heft 2/2008
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart

Mark Spengler, Die Entstehung des Scheckgesetzes vom 11. März 1908 (Rechtshistorische Reihe 365). Peter Lang, Frankfurt am Main et al. 2008, 421 S., € 68,50.

Der Scheck wurde Mitte des 19. Jahrhunderts in Deutschland zu einem gebräuchlichen Zahlungsmittel. Eine umfassende gesetzliche Regelung erhielt er allerdings erst 1908. Bis dahin zogen die Gerichte bei der Beurteilung von scheckrechtlichen Fragen die allgemeinen Regeln für Anweisungen heran. Darüber hinaus wurde die Rechtslage vor allem durch Geschäftsbedingungen der Banken gestaltet. 1883 schlossen etliche Bankhäuser mit der Reichsbank die so genannte „Berliner Scheckkonvention“ ab, in welcher sie unter anderem die Organisation des Scheckverkehrs festlegten. Zu diesem Zeitpunkt hatte allerdings auch schon die Diskussion um eine Kodifikation des Scheckrechts begonnen. Diese Diskussion steht im Mittelpunkt der Kieler juristischen Dissertation von Mark Spengler. Im ersten Teil der Arbeit wird vor allem die Vorgeschichte des Scheckgesetzes dargestellt. Der Verfasser berichtet von den zahlreichen Entwürfen, Eingaben und Gutachten, die seit 1879 gemacht wurden. Zudem schildert er die Verhandlungen, die verschiedene Gremien (zum Beispiel der Deutsche Handelstag oder der Deutsche Juristentag) über eine gesetzliche Regelung des Scheckrechts führten. Einbezogen wird auch die wissenschaftliche Literatur, bei der parallel zur Etablierung des Schecks ein zunehmendes Interesse an diesem Thema zu beobachten ist.

Insgesamt zeigt sich, dass die Befürchtung, eine Kodifikation werde Anlass für Scheckbesteuerungen sein, immer wieder ein gewichtiges Argument gegen die Gesetzgebung bildete. Auf der anderen Seite wurde der Wunsch geäußert, durch eine gesetzliche Regelung die weitere Verbreitung des Schecks zu fördern. Bereits 1891 lag ein Regierungsentwurf vor, der in zentralen Punkten auf einem Entwurf der Reichsbank aus dem Jahr 1882 beruhte. Diesen hatte der spätere Reichsbankpräsident

Richard Koch veranlasst, dessen Ansichten und Initiativen in der Gesetzgebungsgeschichte des Scheckgesetzes auch sonst eine zentrale Rolle spielten. Allerdings wurde der erste Regierungsentwurf nicht weiter verfolgt. Dies lag letztlich weder an Differenzen in Sachfragen noch an Stimmen, die grundsätzlich eine Kodifizierung des Scheckrechts ablehnten. Das Gesetzesvorhaben scheiterte vielmehr, weil eine Session abließ und der Reichstag zudem 1893 aufgelöst wurde. Demgegenüber begünstigte zu Beginn des 20. Jahrhunderts die wirtschaftliche Situation Kodifikationspläne. In Zeiten von Wirtschaftswachstum und Geldknappheit hoffte man, den Goldbestand der Reichsbank durch die Förderung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs besser nutzen zu können. Solche Zusammenhänge zwischen politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten einerseits und der Diskussion um eine Scheckgesetzgebung andererseits werden in der Arbeit kurz angedeutet.

Der zweite Teil des Werkes ist dann einzelnen Bestimmungen des Scheckgesetzes gewidmet. Dabei zeigt schon die Überschrift „Die Entstehung der Normen des Scheckgesetzes“, dass der Verfasser auch hier eine entstehungsgeschichtliche Perspektive verfolgt. Den Regelungen im Scheckgesetz 1908 werden abweichende Gestaltungen in früheren Entwürfen gegenübergestellt. Die Texte dieser Entwürfe sind im Anhang abgedruckt, sodass der Leser die Veränderungen selbst nachvollziehen kann. An denjenigen Punkten, die im Laufe der Zeit besonders umstritten waren (wie zum Beispiel die passive Scheckfähigkeit, die Vorlegungsfrist oder die Regresshaftung), schildert der Verfasser zudem die Debatten, welche über diese Fragen in Wissenschaft, Parlament oder Vereinigungen geführt wurden. Allerdings erfolgt keine Analyse der Argumentationen. So wird etwa die Reichstagsdebatte über die passive Scheckfähigkeit in der Weise dargestellt, dass die Beiträge der Abgeordneten nicht thematisch, sondern nach der Reihenfolge des Auftretens der Redner im Parlament gegliedert werden (S. 215 ff.). Hier wäre die Lektüre anregender, wenn die ein-

zelen Positionen auch interpretiert würden. Dabei hätte auch die Chance bestanden, das Verhältnis von juristischen und ökonomischen Überlegungen zu untersuchen.

Der kurze dritte Teil der Dissertation enthält einen Überblick über die weitere Entwicklung des Scheckgesetzes bis 1933. Dabei weist der Verfasser unter anderem darauf hin, dass die Besorgnis hinsichtlich einer Scheckbesteuerung nicht unbegründet gewesen sei. Kurz nach Inkrafttreten des Scheckgesetzes wurde nämlich tatsächlich eine solche Regelung getroffen. Auch die höchstgerichtliche Rechtsprechung zum Scheckgesetz wird kurz erwähnt. Näheres über die Sachverhalte, die Anlass für gerichtliche Urteile zum Scheckrecht gaben, erfährt man dabei leider ebenso wenig wie für die Zeit vor 1908.

Auch wenn an manchen Punkten eine eingehendere Untersuchung wünschenswert gewesen wäre, so besteht doch das unbestrittene Verdienst der Arbeit von Spengler darin, ein anschauliches Bild von der fast 30-jährigen Kodifikationsgeschichte des Scheckgesetzes von 1908 zu geben. Die zahlreichen Stellungnahmen und Diskussionen werden umfassend nachgewiesen. Dazu hat der Verfasser eine große Anzahl von gedruckten sowie ungedruckten Quellen herangezogen.

Bern

Sibylle Hofer

(Prof. Dr. Sibylle Hofer, Universität Bern, Institut für Rechtsgeschichte, Schanzeneckstrasse 1, CH-3001 Bern, Schweiz)

Roman Rossfeld/ Tobias Straumann (Hrsg.), *Der vergessene Wirtschaftskrieg. Schweizer Unternehmen im Ersten Weltkrieg*. Chronos-Verlag, Zürich 2008, 528 S., CHF 68,-.

Das von Roman Rossfeld und Tobias Straumann herausgegebene Buch „Der vergessene Wirtschaftskrieg“ gibt einen guten Überblick über die Entwicklung von Schweizer Unter-

nehmen zur Zeit des Ersten Weltkriegs. Der Blick richtet sich dabei aber nicht bloß auf die Zeit zwischen 1914 und 1918, sondern es wird jeweils auch ein kurzer Überblick über die Unternehmensentwicklung im 19. Jahrhundert und über die Folgejahre des Kriegs gegeben. Auf diese Weise können die Einflüsse von Krieg, Landesstreik und Nachkriegskrise auf die vorgestellten Schweizer Unternehmen aufgezeigt werden.

Das Buch befasst sich mit einem wichtigen, noch wenig erforschten Gebiet der Schweizer Wirtschaftsgeschichte. Während die Wirtschaft zur Zeit des Zweiten Weltkriegs vor allem durch den Bericht der „Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg“ bisher große Beachtung fand, gibt es zur Schweizer Unternehmensgeschichte im Ersten Weltkrieg trotz guter Quellenlage bisher kaum Beiträge. Wie in der Einführung des Sammelbandes festgehalten, existieren hauptsächlich Beiträge zur Schweizerischen Wirtschaft, die aus der unmittelbaren Nachkriegszeit stammen (S. 16), sowie makroökonomische Betrachtungen, in denen die Unternehmensgeschichte neutraler Kleinstaaten – mit Ausnahme einzelner Beiträge zu den Niederlanden – kaum Beachtung findet (S. 14).

Die ausführliche Einleitung gibt einen guten Einblick in Struktur und Fragestellung des Buches und enthält bereits ein vergleichendes Fazit zu den einzelnen Beiträgen. Einleitend werden auch einige branchen- bzw. länderübergreifende Vergleiche gemacht wie etwa der Vergleich der Schweiz mit anderen neutralen Kleinstaaten. Auf das in der Einführung vorgestellte Phasenmodell von Traugott Gering wird auch in den Einzelbeiträgen jeweils wieder Bezug genommen. Nach diesem Modell lässt sich die Entwicklung der Wirtschaft zwischen 1914 und 1923 in fünf Phasen einteilen (S. 23-28). Die erste Phase setzt nach diesem Modell bei Kriegsausbruch ein und umfasst die Zeit bis zum Frühjahr 1915. In diese Phase des Stillstandes der Wirtschaft fallen die Blockierung des Imports und der Arbeitskräftemangel als Folge der Mobilmachung, außerdem die Aufhebung des Gold-

standards und die Erhöhung des Diskontsatzes durch die Nationalbank. Die zweite Phase dauerte vom Frühjahr 1915 bis zum Juni 1916. In dieser Zeit wurden Handelsabkommen mit den kriegführenden Mächten getroffen und es kann von einer eigentlichen „Kriegskonjunktur“ gesprochen werden. Die dritte Phase von 1916 bis 1918 brachte einen drastischen Rückgang von Importen und Exporten, eine Inflation setzte ein und am Ende dieser Phase kam es zum Generalstreik vom November 1918. Die unmittelbare Nachkriegszeit 1919 bis 1921 stellt schließlich die vierte Phase des Modells dar. Sie war geprägt von gleichzeitig steigenden Exporten und Preisen. In der fünften Phase von 1921 bis 1923 sanken schließlich die Exporte und zugleich auch die Konsumentenpreise, sodass viele Firmen die aus teuer eingekauften Rohstoffen hergestellten Fertigprodukte zu billig verkaufen mussten. Häufig gründeten Unternehmen in dieser Phase Tochtergesellschaften im Ausland.

Der Sammelband betrachtet international tätige Schweizer Firmen aus verschiedenen Bereichen der Wirtschaft. Die Auswahl der Unternehmen ermöglicht einen breiten Einblick in die Schweizer Wirtschaft zwischen dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs und dem Ende der Nachkriegskrise um das Jahr 1923. Die Beiträge sind thematisch in fünf Gruppen unterteilt. Das erste Kapitel behandelt die Textil-, Maschinen- und Elektroindustrie mit Beiträgen zur Seidenfabrikation Schwarzenbach, den Sulzer Unternehmungen AG und der Maschinenfabrik Oerlikon. Danach folgen mit Longines, den Eisen- und Stahlwerken Georg Fischer, den Moos'schen Eisenwerken und der Schweizerischen Industrie-Gesellschaft Beiträge zu Unternehmen aus der Uhren-, Metall- und Rüstungsindustrie. Als Beispiele für die chemische und pharmazeutische Industrie werden die Savonnerie Sunlight und die Ciba (heute Novartis) vorgestellt. Der vierte Teil des Buches enthält Beiträge zur Ernährungs- und Genussmittelindustrie. Hier werden die vier Unternehmen Nestlé & Anglo-Swiss, Maggi, Hero und Suchard betrachtet. Das letzte Kapitel widmet sich schließlich der Entwicklung von

Banken und Versicherungen im Ersten Weltkrieg. In einem Beitrag von Malik Mazbouri wird der Aufstieg des Finanzplatzes Schweiz am Beispiel des Schweizerischen Bankvereins vorgestellt. Thomas Ingelin befasst sich in einem weiteren Beitrag mit der Zürich Versicherungsgesellschaft und Raffael C. Bach stellt schließlich die Entwicklung der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft (heute Swiss Re) vor. Dabei wird jeweils nicht nur die Entwicklung des betrachteten Unternehmens aufgezeigt, sondern auch ein Überblick über die ganze Branche gegeben und ein Vergleich mit anderen, vielfach kleineren und nicht international tätigen Firmen gegeben. Nicht betrachtet werden beispielsweise die Branchen Aluminium-, Zement- und Zigarettenindustrie sowie das Tourismus-, Verkehrs- und Nachrichtenwesen und die Bauwirtschaft (S. 15). Insgesamt ermöglicht die Wahl der vorgestellten Unternehmen einen breiten Einblick in die Schweizer Wirtschaft.

Durch die einheitliche Fragestellung werden die Entwicklungen der einzelnen Branchen und Unternehmen miteinander vergleichbar. Alle Aufsätze fragen nach dem Geschäftsgang im Verlauf des Krieges, nach der Organisationsform und Zusammensetzung von Geschäftsleitung und Verwaltungsrat, nach den Auswirkungen der regulierenden Maßnahmen des Bundes und den Folgen des Wirtschaftskrieges, nach dem Verhältnis zur Arbeiterschaft, nach Umstrukturierungen – beispielsweise in der Form einer Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften – sowie nach der auf die Kriegs- und Krisenjahre folgenden Entwicklung (S. 49 f.).

Trotz unterschiedlicher Antworten auf diese Fragen kommen Rossfeld/ Straumann in der Einführung zum Fazit, dass „die industriellen Exportunternehmen den Ersten Weltkrieg gut überstanden und einzelne von ihnen sogar überdurchschnittlich hohe Gewinne erzielten“ (S. 53). Für die Mehrzahl der Unternehmen stellten aber der Krieg und die Nachkriegskrise „keine fundamentale Zäsur dar“ (S. 54). Hauptsächlich wurde der Erste Weltkrieg von den Unternehmensleitungen als „temporäre

Anomalie“ wahrgenommen und in der Folge investierten sie nicht in Infrastruktur, welche nach dem Krieg nicht mehr genutzt werden konnte (S. 54). Dagegen bedeutete der Krieg für Banken und Versicherungen „in einzelnen Märkten und Geschäftsbereichen eine große Zäsur“ (S. 55). So war der Krieg und der daraus folgende Kreditbedarf ein wichtiger Faktor zum „Aufstieg der Schweiz zu einem internationalen Finanzplatz“ (S. 55). Neutralität und starker Franken trugen zu dieser Entwicklung bei. Schließlich stellen Rossfeld/ Straumann fest, dass der Landesstreik von 1918 entgegen der öffentlichen Diskussion „nur wenige Spuren in den Unternehmensarchiven hinterlassen hat“ (S. 57).

Exemplarisch soll nun näher auf die Beiträge aus dem Themenbereich „Banken- und Versicherungen“ eingegangen werden. Malik Mazbouri nennt in seinem Beitrag zum Schweizerischen Bankverein vier entscheidende Vorteile des Finanzplatzes Schweiz: Neutralität, innenpolitische Stabilität, Zurückhaltung bezüglich steuerlicher Druckmittel und die Stabilität des Schweizer Frankens. Dieser letzte komparative Vorteil entwickelte sich dank dem Ersten Weltkrieg und der Tatsache, dass die Inflation in der Schweiz vergleichsweise schnell reduziert werden konnte, was bewirkte, dass sich „der Schweizer Franken als eine der stabilsten Währungen der Welt“ zu etablieren vermochte (S. 440). Aus diesen Gründen hielten sich die Schweizer Banken im Vergleich vor allem zu ihren deutschen, französischen und österreichischen Konkurrenten eher gut (S. 452). Der Schweizerische Bankverein schnitt seinerseits im Vergleich zu anderen Schweizer Banken relativ gut ab, weil er sich durch seinen Sitz in London und dank eines engagierten Aufsichtsratsmitglieds weniger stark als seine Konkurrenten auf den deutschen Markt ausgerichtet hatte. Der Krieg und die Nachkriegskrise boten dem Bankenplatz Schweiz, so Mazbouri, eine „historische Gelegenheit [...], sich als sicherer Hafen für ausländische Vermögen zu profilieren“ (S. 453).

In den ersten Kriegsjahren gingen die Prämieinnahmen der Zürich Versicherungs-

gesellschaft, die zu mehr als der Hälfte aus Deutschland und Frankreich stammten, stark zurück. Gleichzeitig waren aber in diesen Jahren auch die Ausgaben für Schadensfälle geringer, sodass die fehlenden Einnahmen kompensiert werden konnten. Das durch den Krieg hervorgerufene starke Bedürfnis nach Sicherheit bewirkte ab Kriegsmitte wiederum einen Anstieg der Prämieinnahmen (S. 491). Nach Kriegsende erlebte dann die Automobilversicherung einen Aufschwung und die „Zürich“ stieg mit großem Erfolg ins Lebensversicherungsgeschäft ein. Begünstigt wurde dies durch die kriegs- und inflationsbedingte Schwäche der deutschen Versicherungsgesellschaften. Im Unterschied zu ihren Schweizer Konkurrenten hatte die „Zürich“ zudem bereits vor dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges eine Niederlassung in den USA gegründet, was ihr neue Möglichkeiten zur Geldanlage eröffnete. Thomas Inglin kommt in seinem Beitrag zum Schluss, dass die „Zürich“ ihren „Wettbewerbsvorteil, den ihr der Erste Weltkrieg, die Schweizer Neutralität und der starke Franken verschafften“, erfolgreich zu nutzen vermochte (S. 492).

Diese Faktoren führten auch bei der Entwicklung der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft zum Erfolg. Dank der Neutralität der Schweiz konnte das Unternehmen auch nach Kriegsausbruch überall tätig bleiben, dank der Stabilität des Schweizer Frankens vermochte sich die Schweizer Rück dort zu etablieren, wo die geschwächte Konkurrenz Lücken hinterließ. So wurde der Durchbruch der Schweizer Rück in den USA durch den Wegfall der russischen und deutschen Rückversicherer während des Kriegs begünstigt. Der Krieg und die Situation in der Nachkriegszeit trugen, so Raffael C. Bach, „entscheidend zu[m] beeindruckenden Wachstum bei“ (S. 517).

Das Buch von Roman Rossfeld und Tobias Straumann zeigt, wie bedeutsam die Zeit während und nach dem Ersten Weltkrieg für die Entwicklung der Schweizer Wirtschaft war. Wichtige Meilensteine für den Aufstieg von Unternehmen wie Nestlé, Novartis, Swiss Re

und Zürich wurden in dieser Zeit gelegt, sei es durch die Nutzung der lagebedingten Wettbewerbsvorteile oder durch die neue Ausrichtung und internationale Expansion der Firmen aufgrund der veränderten Bedingungen. Es ist zu wünschen, dass das vorliegende Buch Anstoß zu mehr Forschung über diesen Zeitraum geben wird – in der Schweiz, aber auch in den Ländern, in denen diese Unternehmen heute tätig sind.

Bern

Franziska Maier

(Franziska Maier, Universität Bern, Historisches Institut, Abteilung für Wirtschafts-, Sozial- und Umweltgeschichte, Unibobler, Länggasstrasse 49, CH-3000 Bern, Schweiz)

Ariane Knackmuß, Willkommen im Club? Die Geschichte des Clubs von Berlin und das Schicksal seiner jüdischen Mitglieder im Nationalsozialismus. Mit einem Reprint der von Max J. Wolff verfassten Chronik des Clubs von Berlin von 1926. Edition Andreae, Berlin 2007, 249 S., € 22,80.

Ausgangspunkt der Untersuchung zur Geschichte des Clubs von Berlin und des Schicksals seiner jüdischen Mitglieder im Nationalsozialismus sei, so die Autorin Ariane Knackmuß, eine Reihe von Schreiben aus dem Jahr 1938 gewesen, „in denen Mitglieder des Clubs von Berlin ihren Austritt mitteilen, da sie nicht ‚Reichsbürger‘ seien“ (S. 11). „Was war hier geschehen?“, fragt Knackmuß ganz einfach zu Beginn der kleinen Studie. Knackmuß ging dieser Frage bereits in ihrer am Zentrum für Metropolenforschung in Berlin entstandenen Magisterarbeit nach, die hier nun in überarbeiteter Form und ergänzt durch einen langen Auszug aus Max Josef Wolffs Festschrift „Club von Berlin 1864-1924“ aus dem Jahr 1926 vorliegt. Die Antwort auf Knackmuß' Frage scheint auf den ersten Blick ebenso einfach: Der Club von Berlin schloss 1938 seine jüdischen Mitglieder auf „indirekte“ Weise

aus, indem er die Reichsbürgerschaft, die den Juden durch den Erlass der Nürnberger Gesetze im September 1935 nicht zugestanden wurde, nun zur Grundlage für die Mitgliedschaft machte. In einem Rundschreiben vom 21. Februar 1938 bat der Club seine Mitglieder um die notwendigen Angaben, anscheinend noch bevor die Satzung entsprechend geändert wurde (S. 50). Damit habe sich der Club, so resümiert Knackmuß, „für die Anpassung an die Zeitverhältnisse entschieden, die notwendig war, um seine Existenz nicht aufgeben zu müssen“ (S. 56).

Der Club von Berlin war 1864 nach englischem Vorbild gegründet worden, er war keine politische Vereinigung, sondern zunächst vor allem gedacht „zur geselligen Unterhaltung und persönlichen Annäherung seiner Mitglieder“ (S. 11). Im Laufe der Jahre entwickelte sich der Club zu einem zentralen Treffpunkt vor allem für die Wirtschaftselite, mit dem Aufstieg der Stadt Berlin wurde das gesellige Beisammensein spätestens während der 1920er-Jahre zu einem „zweckgebundenen Zusammentreffen einflussreicher Männer, die gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Weichenstellungen erörterten, Meinungen austauschten und aktuelle Probleme diskutierten“ (S. 14). Hier trafen sich die „big linker“ der deutschen Wirtschaft (S. 15).

Politisch war ein Großteil der Mitglieder des Clubs in der nationalliberalen DVP engagiert – für Knackmuß ein Argument gegen den „Antisemitismusvorwurf“, der zuerst 1906 formuliert wurde. Ohnehin habe, so die Autorin, der Antisemitismus „in den führenden Wirtschaftskreisen nicht als adäquate Haltung“ gegolten und sei „als demagogisch und unaufgeklärt abgetan“ worden (S. 30). Zudem zählte der Club von Berlin zahlreiche Männer zu seiner Klientel, die nach 1933 als „jüdisch“ stigmatisiert und von den Nationalsozialisten verfolgt wurden. 1933 waren laut Knackmuß 22 Prozent der Mitglieder Juden, allerdings seien „genauere Prozentangaben“ aufgrund der unsicheren Quellsituation und der Fluktuation der Mitglieder nicht sinnvoll (S. 45). Ein Problem, vor dem Knackmuß

steht, ist auch die „Definition“ der „jüdischen“ Mitglieder des Clubs – viele der Männer, die als Juden verfolgt wurden, kamen zwar aus jüdischen Familien, waren aber selbst christlich getauft oder zählten sich zumindest nicht mehr zu den praktizierenden Juden. Die von Knackmuß erstellte Tabelle der Mitglieder „jüdischer Religion oder jüdischer Herkunft“ zeigt die Absurdität der von den Nationalsozialisten durchgesetzten Kategorien, aber auch die Unbeholfenheit im Umgang damit: Knackmuß füllt die von ihr erstellten Spalten „jüd. Religion“ und „jüd. Herkunft“ mit „ja“, „nein“, „wahrscheinlich“ und „sehr wahrscheinlich“ aus und ergänzt durch Zugaben wie „ja, gering verfolgt“, „Halbjude“, „ja, Mutter Jüdin“ (S. 139 ff.).

Die Geschichte des Clubs von Berlin und seiner jüdischen Mitglieder in den Jahren nach 1933 scheint insgesamt nur bruchstückhaft nachvollziehbar zu sein. So kann Knackmuß zwar rekonstruieren, dass 21 der jüdischen Mitglieder bis 1934 auswanderten und 19 weitere danach und dass aufgrund des Rundschreibens im Februar 1938 weitere Personen austraten bzw. austreten mussten. Doch diese Daten scheinen nur schwer in die allgemeine Entwicklung einzuordnen zu sein. Denn nicht nur die jüdischen Emigranten traten aus dem Club aus – zwischen den Jahren 1931 und 1938 verließen fast 90 Prozent der alten Mitglieder den Club, neue traten ein (S. 47). Über die Gründe dieses Wechsels kann Knackmuß nur spekulieren, ebenso wie über die Motivation, im Jahr 1938 eine Fusion des Clubs mit dem jungkonservativen und rechtsorientierten „Deutschen Herrenklub“ herbeizuführen.

Eindrucksvoll stellt Knackmuß dagegen Biografien ehemaliger Clubmitglieder vor, die als Juden verfolgt wurden. Viele von ihnen, wie etwa Herbert Gutmann, Siegmund Bodenheimer oder Julius Weltzien, wählten den Weg in Emigration, verließen ihre Heimat und verloren ihre gesellschaftliche Stellung. Immerhin zwei der vorgestellten Personen, Richard Merton und Alfred Petersen, kehrten nach 1945 zurück und erarbeiteten sich wieder eine anerkannte Position in der deutschen Gesell-

schaft. Andere waren weniger glücklich: Der Chronist des Clubs, Max Josef Wolff, brachte sich gemeinsam mit seiner Frau um, vermutlich angesichts der bevorstehenden Deportation. Paul Wallich wählte 1938 den Freitod im Rhein, nachdem er von einer Amerikareise zurückgekehrt war. Oscar Nothmann, ehemaliger Mitarbeiter der Schultheiß-Patzenhofer Brauerei, wurde völlig verarmt nach Theresienstadt deportiert, wo er 1943 starb.

Die von Knackmuß vorgestellten jüdischen Mitglieder des Clubs bleiben jedoch Individuen, deren Geschichten größtenteils unverbunden nebeneinander stehen, deren Verbindungen zum Club, zueinander oder zu „nichtjüdischen“ Mitgliedern nur in Halbsätzen angedeutet werden. Die Möglichkeit, am Beispiel einer eingegrenzten Gruppe von Männern, die seit Jahren geschäftlich und im Rahmen des Clubs auch privat miteinander verkehrten und von denen einige – wie etwa Hjalmar Schacht – auch zu den Entscheidungsträgern nationalsozialistischer Politik gehörten, den Entwicklungen und der Bedeutung persönlicher Verbindungen nachzuspüren, nutzt Knackmuß nicht. Auch die kurzen, aber durchaus gehaltvollen Ausführungen über die Verdrängung der Juden aus der deutschen Wirtschaft und Gesellschaft werden kaum mit der Geschichte des Clubs in Verbindung gebracht. Es bleibt zu weiten Teilen Aufgabe des Lesers, die einzelnen Biographien in den zuvor skizzierten Hintergrund einzuordnen.

Knackmuß kommt abschließend auf die Tatsache zurück, „dass die politische Zäsur von 1933 in eine Zeit fiel, in der die Unternehmen und Bankiers jüdischer Herkunft aus verschiedensten Gründen an Einfluss verloren“ (S. 30). Jüdische Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder, „die sich in der Wirtschafts- und Bankenkrise zu sehr exponiert hatten“, seien „entfernt“ worden, „ohne dass der Vorwurf des Opportunismus hinsichtlich der neuen Machthaber lautwerden konnte“ (S. 117), der Nationalsozialismus habe sich „verstärkend“ auf einen „größeren Generationswechsel“ ausgewirkt. Antisemitismus scheint in Knackmuß' Darstellung bei all dem kaum eine Rolle zu

spielen, und auch in ihrer Darstellung der Geschichte des Clubs von Berlin geht die Autorin auf antisemitische Kräfte kaum ein: Die „den Juden gegenüber unsolidarische Haltung“ des Clubs Ende der 1930er-Jahre entspreche „nicht dem Geist der Wirtschaftselite der Weimarer Republik“, ist ihre lapidare Feststellung (S. 56). So bleibt letztlich das Verhältnis des Clubs zu seinen jüdischen Mitgliedern unklar. Knackmuß kann nicht aufzeigen, in welchen Schritten und zu welchem Zeitpunkt der Bruch mit jüdischen Mitgliedern und Kollegen vollzogen wurde oder aus welchen Gründen der Club sich dem „Zeitgeist“ anpassen musste oder wollte. Auch nach der Lektüre der verdienstvollen Studie von Ariane Knackmuß, die für eine Magisterarbeit beeindruckendes Material zusammengetragen hat, bleibt die richtige, ganz und gar nicht einfache Frage: Was war hier geschehen?

Berlin

Hannah Ahlheim

(Hannah Ahlheim M.A., Georg-August Universität Göttingen, Philosophische Fakultät, Seminar für Mittlere und Neuere Geschichte, Platz der Göttinger Sieben 5, D-37073 Göttingen)

Patrick Hof, Kurswechsel an der Börse – Kapitalmarktpolitik unter Hitler und Mussolini. Wertpapierhandel im deutschen Nationalsozialismus (1933-1945) und im italienischen Faschismus (1922-1945) (Forum Europäische Geschichte 6). Martin Meidenbauer Verlagsbuchhandlung/ m press, München 2008, 479 S., € 59,90.

Die Entwicklung der Finanzsysteme zur Zeit des Nationalsozialismus oder anderer faschistischer Diktaturen zählte während der letzten zehn Jahre sicherlich zu den herausragenden Themen der Wirtschaftsgeschichte. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in Österreich, der Schweiz oder den Niederlanden erforschte eine Reihe von Historikerkommissionen die Rolle

einzelner Banken oder von Interessenverbänden der Finanzwirtschaft während dieser Zeit der „Extreme“. Die bisher publizierten Studien konzentrierten sich in der Regel jedoch auf ein Bankinstitut oder einen Interessenverband. Übergreifende oder gar vergleichende Arbeiten sind bisher weiter Mangelware und bilden ein großes Desiderat der Forschung.

Umso mehr ist es Patrick Hof anzurechnen, dass er sich in seiner im Wintersemester 2006/07 an der Münchner Ludwigs-Maximilians-Universität eingereichten Dissertation der Entwicklung der Kapitalmärkte und der Börse in Deutschland und in Italien während des Faschismus widmet. Ein solcher Vergleich ist eigentlich naheliegend: In beiden Ländern herrschten faschistische Diktaturen mit einer ähnlich gelagerten Wirtschaftsordnung und gleichlautenden politischen Zielsetzungen. Daher überrascht es eigentlich, dass der Vergleich der Finanzsysteme in Deutschland und in Italien bisher nicht Gegenstand eingehender Untersuchungen war. Diesen Schritt gewagt zu haben, ist sicherlich Hofs Verdienst.

Sein ambitionierter und in der modernen Geschichtswissenschaft ja auch immer wieder geforderter Zugriff verschafft ihm aber auch Probleme. Zum einen muss er die Kapitalmarktentwicklung in Italien und Deutschland vor 1933 vergleichen, obwohl hier in beiden Ländern deutlich unterschiedliche Entwicklungswege zu konstatieren sind. In Italien herrschte ab 1922 ein faschistisches Regime mit dem Ziel, die Börsen und den Kapitalmarkt zu kontrollieren und für seine Zwecke zu instrumentalisieren. In Deutschland dagegen waren es die durch den Ausgang des Ersten Weltkriegs hervorgerufenen Verwerfungen wie die Nachkriegsinflation, die Stabilisierung der Mark, die hohen Zinssätze ab 1924 und der Zustrom des Auslandskapitals bis 1931, welche die Verhältnisse an den Börsen mit Nachdruck prägten. Der Vergleich im ersten großen Kapitel der Studie, das den Titel „Die Gleichschaltung der Börsen“ trägt, wirkt daher eher etwas konstruiert. Dennoch ist nicht zu bestreiten, dass Hof die Entwicklung der italienischen Börsenlandschaft ebenso kennt-

nisreich darstellt wie die Maßnahmen des faschistischen Staates zur Börsenregulierung und Kontrolle. Die Ausführungen zum deutschen Fall sind dagegen eher knapp gehalten und konzentrieren sich auf die Darstellungen von NS-Ideologen vor 1933 zum Kapitalmarkt und zu den ersten Maßnahmen direkt nach der „Machtergreifung“ 1933, ohne dass selbst hier deutlich wird, dass diese Schritte eigentlich noch gar keine genuinen „Produkte“ des NS-Staates waren, sondern im Zuge der allgemeinen großen Reform des Finanzsystems nach dessen Kollaps 1931 eingeführt worden waren.

Ein sinnvoller Vergleich gelingt daher eigentlich auch erst ab dem zweiten großen Kapitel der Studie, das die massive Instrumentalisierung der Börsen durch die beiden faschistischen Regimes und die in diesem Kontext getroffenen Maßnahmen thematisiert. Hier entdeckt Hof eine Reihe von Gemeinsamkeiten: Das Zurückdrängen des Aktienhandels zugunsten der Emission von Wertpapieren der öffentlichen Hand, die wachsende Bedeutung des Anleihemarkts bis hin zu einem „Diener des Staats“ und die damit verbundene schwindende Rolle der Banken als Scharnier zwischen Publikum und Börse. Diese Befunde werden detailreich dargelegt, auch mit einer Reihe von eindrucksvollen Einzelbeispielen zur Entwicklung von Aktien bestimmter Firmen oder Korporationen unterstrichen. Wirklich neu und immens befruchtend für die Diskussion über die Rolle der Finanzwirtschaft im Faschismus sind sie jedoch nicht, sondern sie stützen eher das bereits bekannte Bild eines zunehmend regulierten Kapitalmarkts unter dem „Primat der Politik“. Auffallend ist zudem, dass Hof vergleichsweise knapp auf die Verwerfungen am Kapitalmarkt eingeht, die durch die „Arisierung“ und Konfiskation jüdischer Wertpapiere und Kapitalbeteiligungen sowie die durch einzelne Verordnungen und Bestimmungen hervorgerufenen Restriktionen im Devisen- und Wertpapiertransfer von Juden entstanden waren.

Das dritte große Kapitel der Studie behandelt die Entfunktionalisierung der Börsen in

Italien und Deutschland während des Zweiten Weltkriegs. Der allgemeine Befund, dass sich die Börsen in dieser Zeit immer mehr in den Dienst der Kriegsfinanzierung stellen mussten und zu Instrumenten für die Kapitalbeschaffung der Regimes wurden, kann dabei nicht überraschen. Eher verblüfft die Aussage etwas, dass trotz der wachsenden Beanspruchung durch die Institutionen der Kriegswirtschaft auch für Aktien privater Unternehmen ab 1942 ein „Bullenmarkt“ zu verzeichnen war, der bis kurz vor Ende des Krieges andauerte. Zu erklären ist dieses Phänomen sicherlich mit dem rapide wachsenden Kapitalüberhang in der Bevölkerung, der durch mangelnde Konsummöglichkeiten hervorgerufen wurde. Diese beiden Befunde des Autors verweisen auch auf eine gewisse Schwachstelle der Studie: Hof betrachtet die Börsen und den Kapitalmarkt oft zu sehr isoliert und ohne größere Rückbindung an die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen. Vieles von dem, was sich über die Börsen feststellen lässt, ist für andere Institutionen der NS-Wirtschaft oder der Wirtschaft im faschistischen Italien bereits mehrfach diskutiert worden.

Im Ergebnis bleibt Hofs Studie der ambitionierte Versuch, ein wichtiges Segment der Finanzwirtschaft in Deutschland und Italien, das bisher noch nicht Gegenstand intensiver Analysen war, eingehend zu untersuchen. Dies ist verdienstvoll. Andererseits ist zu diskutieren, ob der methodische Zugriff nicht doch zu weit gespannt war und eine Beschränkung auf ein Land mit seinen Spezifika nicht mehr an Erkenntnis aufgrund analytischer Tiefenschärfe gebracht hätte.

Bremen

Harald Wixforth

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

Christoph Buchheim (Ed.), *German Industry in the Nazi Period* (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 174,3). Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2008, 211 S., € 46,-.

Seit Jahrzehnten gehört die Industriegeschichte des „Dritten Reiches“ nun zu den herausragenden Forschungsgegenständen der Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte. Dies trug zugleich zur Entstehung einer Vielzahl von alten und neuen Mythen bei, wie zuletzt die Kontroverse um das „NS-Wirtschaftswunder“ dokumentiert. Der vorliegende Band geht auf ein Forschungskolloquium zur „Wirtschaftsgeschichte des Dritten Reiches“ zurück, das im Herbst 2002 (!) an der Universität Mannheim stattfand. Er versammelt Forschungsbeiträge zur NS-Industriegeschichte, die allerdings durch die mittlerweile in gedruckter Form vorliegenden größeren Forschungsarbeiten ein wenig verspätet daher kommen. Als Grund für das spätere Erscheinen, sechs Jahre nach dem Tagungstermin, verweist Herausgeber Christoph Buchheim überraschenderweise auf „the huge difficulties of translating a multitude of papers [...] into acceptable English“ (Preface). Letztlich erschien der Band, wie die zahlreich verbliebenen Korrekturfehler im Text deutlich machen, in großer Eile.

Dies ändert indessen nichts an der Qualität der Beiträge, die teilweise auf profunde Vertreter der internationalen Forschung zur NS-Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte wie etwa Gerald D. Feldman (†) oder Raymond G. Stokes und zuletzt J. Adam Tooze zurückgehen. Hinzu kommen Artikel von Rüdiger Hachtmann, Frank Bajohr, André Steiner, Johannes Bähr und Jochen Streb, die sich zum Teil seit den 1980er-Jahren mit Einzelproblemen wie der Arbeitspolitik, der Korruption, der Preislenkung, der Bankgeschichte oder der Industrieforschung im NS-Staat befassen. Ergänzt wird die Zusammenschau durch die Vorstellung einiger von Buchheim betreuter Dissertations- und Habilitationsprojekte, wie das von Michael Ebi zur Währungspolitik und ihrem Einfluss auf den Außenhandel, zur Text-

til- bzw. zur Eisen- und Stahlindustrie (Gerd Höschle bzw. Ulrich Hensler) sowie zur staatlichen Investitionslenkung (Jonas Scherner).

Während eine spezifische Systematik bei der Abfolge der Beiträge nicht erkennbar wird, eint die meisten von ihnen die Frage nach den wirtschaftlichen Interessen des NS-Regimes. Verfolgte das Regime von Anfang an eine Totalmobilisierung der Wirtschaft, die die Grundlage der nationalsozialistischen Politik nach innen und außen bildete und die einen Zusammenhang von Rüstung, Krieg und Holocaust konstruierte? Lag also, wie Heinrich Volkmann unlängst in der FAZ formulierte, dem Holocaust eine „an Zynismus nicht mehr zu überbietende ökonomische Ratio“¹ zugrunde? Oder muss von einer, wie Werner Abels hauser bereits in den 1980er-Jahren annahm, auf Langfristigkeit orientierten Eigenlogik der Wirtschaft ausgegangen werden, die in Gegensatz zu den kurzfristigeren politischen Zielen der NS-Führungsriege stand? Derartige Fragen können ohne einen unternehmensgeschichtlichen Ansatz nur „unzureichend“ analysiert werden. Die hier angeführten Beispiele unterstreichen eindrucksvoll die unverrückbare Vielfalt und individuelle Bandbreite des Verhältnisses zwischen Staat und Wirtschaft.

Einen herausragenden Themenbereich, der in den vergangenen Jahren bereits durch eine Reihe von mittlerweile abgeschlossenen Forschungsprojekten, etwa zur Deutschen oder zur Dresdner Bank, in den Mittelpunkt gerückt worden ist, bildet die Frage nach der Bedeutung von „Bankenmacht“ im „Dritten Reich“ und den Verflechtungen zwischen Staat und Bankenwelt. Nicht zuletzt durch die alliierte Vorgehensweise nach Kriegsende, aber auch durch marxistische Auslegungen der 1960er-Jahre (Gossweiler, Hallgarten) hatten sich hier lange einschlägige Sichtweisen konserviert.

Im vorliegenden Band befassen sich die beiden aufschlussreichen Beiträge von Gerald D. Feldman und Johannes Bähr mit dem Verhältnis von Banken und Industrie und der Rolle

¹ Hans-Erich Volkmann, „Alberts Wundertüte“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3.11.2007, S. 8.

des Staates. Feldman untersucht am Beispiel der 1934 aus der Österreichischen Creditanstalt und dem Wiener Bankverein entstandenen „super bank“ (S. 144) die Verflechtungen zwischen dem Bankenwesen und der staatlichen Industriepolitik nach dem „Anschluss“ Österreichs von 1938. Wie die deutschen Großbanken hielten auch österreichische Banken bereits vor dem Ersten Weltkrieg Mehrheitsbeteiligungen oder Aktienanteile an Industrieunternehmen und waren so direkt in die Unternehmensführung involviert. 1931 hielt die Österreichische Creditanstalt 42 Prozent des Aktienkapitals in Österreich: „Manifestly, this created an ambiguous relationship between the bank's functions as a credit giver and its functions as a holding company for a significant portion of Austrian industry“ (S. 144).

Verhängnisvoll entwickelte sich diese Praxis insbesondere in den frühen 1930er-Jahren, als die unsolide Vergabe von Industriekrediten den Kollaps der Österreichischen Creditanstalt und damit eine grenzüberschreitende Liquiditätskrise heraufbeschwor, die letztlich, wie in Deutschland auch, durch staatliche Intervention abgewendet wurde. Feldman zeigt, wie die Creditanstalt 1938 unter deutsche Kontrolle geriet, zunächst an das Staatsunternehmen Vereinigte Industrieunternehmungen AG (VIAG), und 1942 an die Deutsche Bank verkauft wurde. Dabei sei weniger die Restrukturierung der Creditanstalt analog zum deutschen Universalbankensystem das Ziel des Anschlusses gewesen als die „Germanisierung“ ihrer Industriebeteiligungen (S. 155), die die österreichischen Ressourcen dem Göring'schen Vierjahresplan zugänglich machen sollten.

Im Einzelnen konzentriert sich Feldman auf die Banken-Reorganisation in Österreich nach dem Anschluss, die unter der Ägide von Wilhelm Keppler stattfand, und die Übernahme der Industriebeteiligungen der Creditanstalt durch deutsche Interessen, etwa von Friedrich Krupp oder die I.G. Farben AG. Demgegenüber spielten die Interessen deutscher Banken wie der Deutschen Bank, die seit Mitte des 19. Jahrhunderts mit dem Wiener Bankverein eine enge Zusammenarbeit unterhielt, eine

nachgeordnete Rolle. Wie Feldman zeigt, stieß die Deutsche Bank auf „the strong resistance of Keppler [...] as well as other Austrian Nazis“ (S. 149), die die Industriebeteiligungen nicht in die Hände einer deutschen Großbank übergehen sehen wollten.

Auf Reichsebene, dies macht der Beitrag von Johannes Bähr deutlich, emanzipierten sich Industriefirmen nicht zuletzt aufgrund des Aktiengesetzes von 1937 zunehmend vom Einfluss der Banken. Dennoch spielten Banken in dem immer komplexer werdenden Geflecht gouvernementaler Regulierung und als „Broker“ (Bähr) in Arisierung Angelegenheiten eine zentrale Rolle. Die Dresdner Bank befand sich als zweitgrößte deutsche Bank infolge der Bankenkrise bis 1937 zu 90 Prozent in staatlicher Beteiligung. Obgleich der Anteil an Nationalsozialisten in ihrer Führung deutlich höher war als in anderen Berliner Großbanken, verfügte die Dresdner Bank über vergleichsweise weniger Wettbewerbsvorteile. Dies führt Bähr insbesondere auf das 1937 erlassene Reichsaktiengesetz zurück, das den Einfluss der Banken reduzierte. Was mehr wog, war die Tatsache, dass Industrieunternehmen nun weniger von Bankkrediten abhängig waren als vorher. Die hohen Profite der 1930er-Jahre hatten die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten von Industrieunternehmen erhöht, die angesichts der anhaltenden Liquiditätskrise und des Devisenmangels durch das Anleihestockgesetz von 1934 ohnehin eine neue Priorität erhielten.

Bähr macht deutlich, dass nicht die Eigentumsverhältnisse, sondern vielmehr die institutionellen Besonderheiten die Regulierung im Kredit- und Anlagesektor die „relative Stagnation“ im Bankensektor begründeten und dazu beitrugen, dass langfristige Kreditgeschäfte den Vorkrisenstatus nicht wieder erreichten (S. 167). Dennoch weist Bähr darauf hin, dass insbesondere die Anlageberatungstätigkeit der Banken, die eine Keimzelle auch in der Vermittlung von Arisierungskunden besaß, ohne Zweifel auf die Nachkriegszeit gerichtet war. Den Banken sei sehr wohl bewusst gewesen, „that in the long run their customers' relations were their key capital“ (S. 171 f.). Die hohe Bedeu-

tung, die die Alliierten dagegen den Aufsichtsratsverflechtungen beimaßen, so wie sie typisch für das deutsche System seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert waren, hält Bähr indessen für weniger relevant: „The most impressive list of supervisory board memberships does not actually tell very much about the real power of the bank over companies“ (S. 173).

Düsseldorf

Susanne Hilger

(Prof. Dr. Susanne Hilger, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Historisches Seminar, Abteilung für Wirtschaftsgeschichte, Universitätsstraße 1, D-40225 Düsseldorf)

Randall E. Parker, The Economics of the Great Depression. A Twenty-First Century Look Back at the Economics of the Interwar Era. Edward Elgar, Cheltenham et al. 2007, 257 S., £ 69,95.

„The Economics of the Great Depression“ ist bereits Randall E. Parkers zweites Buch mit Interviews bedeutender Ökonomen zur Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre. In dem 2002 erschienenen Vorgängerband, „Reflections on the Great Depression“ interviewt Parker führende US-Ökonomen der Vorkriegsgeneration, so zum Beispiel Milton Friedman, Charles Kindleberger, Anna Schwartz und James Tobin. Sie waren während der bis heute im kollektiven Gedächtnis als traumatisch eingestuften Ereignisse Studenten bzw. Doktoranden der Wirtschaftswissenschaften und konnten somit die Reaktionen in der eigenen Fachwissenschaft unmittelbar mitverfolgen und später auch mitgestalten. In dem zweiten, fünf Jahre später erschienenen Werk befragt Parker, der an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der East Carolina University in Greenville, North Carolina lehrt, zwölf Kollegen der nächsten Ökonomen-Generation, die die Forschung zur Großen Depression nach dem Zweiten Weltkrieg entscheidend mitgeprägt haben: Peter Temin, Ben Bernanke,

James Hamilton, Robert Lucas, Lee Ohanian, Christina Romer, Barry Eichengreen, Stephen Cecchetti, James Butkiewicz, Michael Bordo, Charles Calomiris und Allan Meltzer.

Parker, Jahrgang 1960 und damit etwas jünger als seine Interviewpartner, hat selbst zur wirtschaftlichen Entwicklung der Zwischenkriegszeit und der Großen Depression geforscht. Wie schon den ersten Band leitet er auch das vorliegende Werk mit einem kompakten und gut lesbaren Überblick über die Ereignisse der 1920er-/30er-Jahre und zum aktuellen Forschungsstand ein. Im Unterschied zu dem fünf Jahre zuvor erschienenen Buch kann Parker – und dies ist bezeichnend für die Aktualität des Forschungsgebiets – in dem überarbeiteten Eröffnungskapitel auf vier statt drei moderne Erklärungstheorien für die Weltwirtschaftskrise zurückgreifen. Zu den etablierten Ansätzen (Monetäre Hypothese von Milton Friedman, Schulden-Deflations Hypothese von Ben Bernanke und Gold-Standard Hypothese von Barry Eichengreen) gesellt sich neu die Theorie realer Konjunkturzyklen. Sie versucht anhand dynamisch-stochastischer allgemeiner Gleichgewichts-(DSGE-)Modelle exogene Schocks zu identifizieren, die für den konjunkturellen Einbruch und die nachfolgende Erholung in den USA zwischen 1929 und 1939 verantwortlich gemacht werden können. Dieser insbesondere von Harold Cole und Lee Ohanian vertretene Ansatz ist sicherlich der momentan umstrittenste. Die Kritik zielt insbesondere auf die zugrunde liegende Annahme eines allgemeinen Gleichgewichts für einen Zeitraum, der sich in den Augen der Kritiker gerade durch eine starke Abweichung vom Gleichgewicht auszeichnet (vgl. zum Beispiel die Kritik im Interview mit Calomiris, S. 221).

Die große Anzahl konkurrierender Erklärungsansätze und die sich daraus entwickelnde Fachdiskussion machen den Reiz des vorliegenden Werks aus. Jedem Interview ist ein einleitender Text vorangestellt, der den akademischen Werdegang des jeweiligen Ökonomen und seinen Beitrag zur Debatte der Großen Depression skizziert. Auch wenn

jedes Gespräch individuell auf den Befragten zugeschnitten ist, verlaufen alle Interviews in einem einheitlichen Korsett.

Dabei bildet erwartungsgemäß die Suche nach den Ursachen der Großen Depression einen festen Bestandteil. Die Erklärungsversuche (Zusammenbruch des Aktienmarkts, ungewöhnlich starker Konsumeinbruch, Koppelung an den Goldstandard etc.), spiegeln die ganze Bandbreite der existierenden Theorien wider, was die Antwort von Samuelson aus Parkers erstem Band weiterhin als die Treffendste erscheinen lässt: „I think of the Great Depression as a concatenation of a multiplicity of factors. This is a lousy theory. But it is more important to describe the facts correctly than to have a simple elegant theory which misses the facts.“¹

Größere Einigkeit besteht in der Bewertung der Geldpolitik der amerikanischen Notenbank, die durch ihren restriktiven Kurs das Ausmaß der Krise eher erhöhte als beschränkte. Allerdings gehen die Meinungen auseinander, ob eine frühere Abkopplung vom Goldstandard durch die USA eine andere Geldpolitik nach sich gezogen hätte. So hinterfragen einige der interviewten Ökonomen, inwieweit die drohende Deflation bereits vorhergesehen werden konnte und ob die Deflation als ein Grund oder lediglich als ein Symptom des wirtschaftlichen Rückgangs angesehen werden kann.

Ausgehend von der Diskussion um den Goldstandard klingt in einigen Interviews die internationale Dimension der Krise an, die in der US-amerikanischen Forschung vor dem Aufsatz von Eichengreen und Sachs² eher stiefmütterlich behandelt wurde. Trotzdem bleibt die Perspektive des Buchs eine US-amerikanische, was durch die von Parker getroffene Auswahl der ausschließlich in den USA ansässigen Interviewpartner auch nicht anders zu erwarten war. Eine ergänzende „europäische“ Sichtweise hätte beim Leser noch stärker das Verständnis der Großen Depression als echter Weltwirtschaftskrise geschärft.

Die Art, in der Parker die Interviews geführt und aufgeschrieben hat, vermittelt dem Leser eine entspannte „Kaminzimmeratmosphäre“, die sich so auf erfrischende Weise von dem Stil eines wissenschaftlichen Fachaufsatzes absetzt: „What a rotten system“, kommentiert der Autor etwa den Goldstandard in seinem Gespräch mit James Hamilton, oder er fragt Alan Melzer: „Do you not see the evils of deflation?“ Aus dieser leicht zugänglichen Präsentationsform darf der potenzielle Leser aber keine falschen Rückschlüsse auf den besprochenen Inhalt ziehen. Abgesehen von der bereits zuvor erwähnten Einleitung stellt das Buch von Parker weder ein Einführungs- noch ein Überblickswerk dar. Allein für die Einordnung der zahlreichen Literaturverweise erfordert die Lektüre einschlägige Vorkenntnisse.

Eine zum Erscheinungstermin noch nicht absehbare Aktualität erfährt das vorliegende Werk durch die momentan grassierende internationale Finanzkrise. In der Presse wird immer wieder (berechtigt oder nicht) der Vergleich mit der Großen Depression bemüht, sodass die Antwort der interviewten Ökonomen auf die Frage von Parker, inwiefern ein ähnliches Ereignis erneut auftreten könne, in neuem Licht erscheint. Die meisten Gesprächspartner sind überzeugt, dass die Verantwortlichen aus der Vergangenheit gelernt haben und entsprechend anders auf ein vergleichbares Szenario reagieren würden. Dennoch werden auch zukünftige Erschütterungen des Wirtschaftssystems nicht ausgeschlossen; so warnt zum Beispiel Michael Bordo vorausschauend vor dem Platzen einer Hauspreisblase in den USA. Ben Bernanke, dessen Antworten in diesem Zusammenhang besonderes Interesse hervorrufen dürften, setzt auf die Lernfähigkeit der Zentralbanken und gibt sich überzeugt, dass bei einer ähnlichen Konstellation schneller und effektiver auf eine Instabilität des Finanzsystems reagiert werden würde.

Frankfurt am Main

Markus Baltzer

- 1 Randall E. Parker, *Reflections on the Great Depression*. Cheltenham et al. 2002, S. 32.
- 2 Barry J. Eichengreen/ Jeffrey Sachs, *Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s*, in: *Journal of Economic History* 45 (1985), S. 921-946.

(Dr. Markus Baltzer, Deutsche Bundesbank, Volkswirtschaftliche Abteilung, Wilhelm-Epstein-Straße 14, D-60431 Frankfurt am Main. Für die in dem Artikel vertretenen Ansichten ist allein der Autor verantwortlich. Sie müssen nicht notwendigerweise denen der Deutschen Bundesbank entsprechen.)

Christof Biggeleben/ Beate Schreiber/ Kilian J. L. Steiner (Hrsg.), „Arisierung“ in Berlin. Metropol Verlag, Berlin 2007, 355 S., € 22,-.

Nach den Pionierarbeiten zur als „Arisierung“ bezeichneten Ausplünderung und Enteignung der Juden, verschiedenen Unternehmens- und Bankgeschichten und auch lokalen und regionalen Studien liegt nun auch eine Sammlung von Fallstudien für die Reichshauptstadt Berlin vor, die die größte jüdische Gemeinde in Deutschland hatte und wo auch besonders viele jüdische Unternehmen angesiedelt waren. Die Beiträge stammen aus einer Tagung des Berliner Netzwerkes für Unternehmensgeschichte aus dem Jahr 2004, die von zahlreichen Akteuren unterstützt wurde.

Im Vorwort wird zu Recht darauf hingewiesen, dass vor allem auch die neuen Auseinandersetzungen um Vermögensansprüche nach dem Zusammenbruch der DDR die Forschung zu dem lange vernachlässigten Thema „Arisierung“ beflügelten. Der als „Arisierung“ bezeichnete Vermögenstransfer wurde dabei in den Städten und Regionen nicht einheitlich vollzogen, was sich aus den polykratischen Herrschaftsstrukturen des Nationalsozialismus und den vor Ort spezifischen Akteurskonstellationen ergab. Hier ist noch einiger Forschungsbedarf, gerade auch zu den Entwicklungen in Berlin, die Thema des Sammelbandes sind. In ihrer Einführung charakterisiert Beate Schreiber die Berliner Wirtschaftsstruktur mit der Rolle als Finanzplatz, aber auch als Standort wichtiger Produktionsunternehmen und vieler jüdischer Geschäfte, um dann einen konzentrierten Überblick über die Phasen des Arisierungsprozesses reichsweit und für die besonderen Berliner Entwicklungen zu liefern.

In den Beiträgen werden die Differenzierungen übergreifender Prozesse der Verdrängung der Juden aus der Berliner Wirtschaft sichtbar gemacht. So beschäftigt sich Christof Biggeleben mit der Verdrängung der Juden aus den Interessenorganisationen der Berliner Wirtschaft und Sebastian Panwitz untersucht eine Wohltätigkeitsorganisation der Berliner

Finanz- und Wirtschaftselite. Das von den Autoren ausgemachte Spektrum der Verantwortlichen wie auch der Profiteure der „Arisierungen“ reicht von Überzeugungstätern bis hin zu Opportunisten, die teils mit vorauseilendem Gehorsam wenig Standhaftigkeit zur Verteidigung der langjährigen jüdischen Mitstreiter zeigten. Nicht grundsätzlich anders sah es, so Martin Münzel, bei der Verdrängung jüdischer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder aus Berliner Großunternehmen aus. Die „bemerkenswerte Präsenz jüdischer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder“ in den wichtigsten Berliner Unternehmen wurde in „einer von massiven Mandatsverlusten geprägten ersten Phase der Jahre 1933/34“ in den Vorständen um etwa zwei Drittel und in den Aufsichtsräten um etwa die Hälfte reduziert und war 1938 mit der „Dritten Verordnung zum Reichbürgergesetz“, der ersten gesetzlichen Grundlage für die Verdrängung der Juden aus privatwirtschaftlichen Unternehmen, beendet. So zeigte sich hier das „schnelle Arrangement deutscher Unternehmer mit dem NS-Regime“, die – von wenigen Ausnahmen abgesehen – höchstens bereit waren, die Verdrängung ihrer jüdischen Kollegen aufzuschieben, wenn davon ein unbestreitbarer Nutzen (oder die Abwendung wirtschaftlichen Schadens zum Beispiel im Auslandsgeschäft) zu erwarten war.

Fallstudien vertiefen und differenzieren das Bild der Verdrängung jüdischer Unternehmer und des Vermögenstransfers – Thomas Irmer zur AEG, Celia Kress zu einer Firmengruppe der Bauindustrie, Martin Krauß zur „Arisierung“ der Berlinschen Boden-Gesellschaft als führendem Unternehmen der Bau- und Immobilienwirtschaft, Kilian J. L. Steiner zu dem Rundfunkgeräthersteller D. S. Loewe, Erik Lindner zur Zigarettenfabrik Garbáty. Aus den Quellen werden die Abläufe rekonstruiert sowie die Akteure und deren Motive dargestellt. Alle Beiträge ordnen ihre Fallbeispiele in gelungene Charakterisierungen der Branche und die allgemeinen Entwicklungstendenzen ein. Sie machen den Sammelband damit zu mehr als einer lokalen bzw. regionalen Untersuchung, sondern zu einem für die ganze

Forschung zur „Arisierung“ zu berücksichtigenden Werk.

Ingo Köhler beschäftigt sich mit der Verdrängung jüdischer Privatbankiers am Finanzplatz Berlin und der Arisierung der Privatbanken, die in Berlin zu etwa 70 Prozent von jüdischen Inhabern geleitet wurden. Langfristig bedeutete die Ausschaltung der jüdischen Privatbankiers aus der Finanzwirtschaft bis in die Gegenwart einen grundlegenden Strukturwandel für den gesamten Bankensektor und den Verlust nicht nur zentraler Persönlichkeiten der Bankenwelt. So ist die Darstellung des Berliner Privatbankierswesens zugleich auch die einer untergegangenen Welt, deren Zerstörung Köhler an ausgewählten Fallbeispielen behandelt. Hier können nun für die Privatbankiers typisierende Schlüsse gezogen werden: So erfolgte die große Masse der „Arisierungen“ – etwa 80 Prozent – nicht als Besitzübertragung in „arische“ Hände im engeren Sinne, sondern als Liquidation bzw. Geschäftsaufgabe. Und bei den Vermögenstransfers verschwimmen die Grenzen zwischen den skrupellosen Profiteuren, stillen Teilhabern des NS-Regimes sowie gutwilligen und verständnisvollen Geschäftsleuten (nach Frank Bajohr), da die antisemitische Politik des NS-Regimes Rahmenbedingungen schuf, die bei den Erwerb jüdischen Eigentums kaufmännisch rational zu Minderbewertungen führten bzw. diese legitimierten und politische Preisabschläge zuungunsten der jüdischen Inhaber ermöglichten.

Wie mittlerweile als notwendig erkannt, um auch die Perspektive der Opfer stärker zu berücksichtigen wie auch um Kontinuitäten aufzuzeigen, werden auch die Bemühungen um Rückerstattung in Restitutionsverfahren und um Entschädigung berücksichtigt. Martin Münzel und Kilian J. L. Steiner betrachten an den Beispielen Loewe und Ullstein die langen Schatten der „Arisierung“ über den Unternehmen und den überlebenden Unternehmerfamilien. Olaf Ossmann widmet sich dem Kaufhauskonzern Wertheim und seiner verwickelten Geschichte von Vermögenstransfers, Rückerstattungen und Entschädigungen. Nur

wenige der überlebenden Unternehmer kehrten zurück, zumal in die Stadt Berlin mit ihrer ungesicherten Zukunft. Letztlich erwies sich der Unternehmens- und Vermögenstransfer als endgültig, Restitution und Wiedergutmachung führten selten zu rechtem Ausgleich. Zur Remigration und Reintegration jüdischer Unternehmer kam es nur in Ausnahmefällen. Nach der Befreiung vom Nationalsozialismus gab es fast keine Rückkehr jüdischer Unternehmer in die deutsche Wirtschaftselite, die personellen Kontinuitäten waren unterbrochen und an die unternehmerischen Traditionen konnte kaum mehr erfolgreich angeknüpft werden.

Es ist wohl das besonders Erschreckende an den Untersuchungen zu den „Arisierungen“, die der Berliner Sammelband bereichert, dass die „Entjudung“ der Wirtschaft im „Dritten Reich“ unter verschiedenen Rahmenbedingungen, in unterschiedlichen Akteurskonstellationen wie auch in differenzierten Abläufen und daraus folgend in je spezifischen Einzelfällen reichsweit „funktionierte“. In der Unterschiedlichkeit der einzelnen Vermögenstransfers, Enteignungen und Ausraubungen und auch unter Berücksichtigung von Restitution und so genannter „Wiedergutmachung“ wird die Gesamtdimension der Gesellschaftsverbrechen im Nationalsozialismus erneut deutlich.

Gelsenkirchen

Stefan Goch

(Prof. Dr. Stefan Goch, Institut für Stadtgeschichte, Munscheidstraße 14 (Wissenschaftspark), D-45886 Gelsenkirchen)

Torben Lütjen, Karl Schiller (1911-1994). „Superminister“ Willy Brandts (Politik- und Gesellschaftsgeschichte 76). J. H. W. Dietz, Bonn 2007, 403 S., € 34,-.

Dieses Buch liest sich wie eine Geschichte aus längst vergangenen Zeiten. Zugleich besitzt es in der heutigen krisenhaften Zuspitzung der wirtschaftlichen Lage hohe Aktualität:

Handelt es doch vom Aufstieg und Fall eines genialen Einzelgängers, wie ihn die deutsche Politik nur selten hervorgebracht hat und der zudem in seiner Profession – der akademischen Volkswirtschaftslehre – maßgebliche Beiträge zur Theorie der Wirtschaftspolitik geleistet hat.

Schauplatz dieser Lebensgeschichte sind vornehmlich Wirtschaft und Gesellschaft der frühen Bundesrepublik Deutschland, in der der glänzend begabte junge Volkswirt eine Lebensposition suchte. Die fand er bald in doppelter Hinsicht: als akademischer Lehrer an der Universität Hamburg und als sozialdemokratischer Politiker, der zunächst Ministerämter in Hamburg und Berlin bekleidete, in Welten also, die meist als unvereinbar angesehen werden. Schiller vermochte beide zu integrieren, weil er als gemeinsamen Nenner seines jeweiligen Engagements die pädagogische Aufgabe erkannte, vernunftgeleitetes Denken und Handeln in Wirtschaft und Politik zu fördern (und zu fordern).

Schillers Vernunftglaube führte zu einer Konzeption rationaler Wirtschaftspolitik, in der jenseits jeglicher ideologischer Vereinnahmungen mikroökonomische Ordnungspolitik (Eucken'schen Stils) und makroökonomische Stabilisierungs- und Wachstumspolitik (keynesianischer Herkunft) zu einem gesamtheitlichen Instrumentarium verbunden wurden. Dieser Glaube setzte ihn auf politischer Ebene zudem in den Stand, im Bundestagswahlkampf 1969 nicht nur die Massen mit wirtschaftspolitischen Themen zu fesseln, sondern auch im Bundestag dem damals hochmodernen Stabilitäts- und Wachstumsgesetz zum Durchbruch zu verhelfen.

Wie schwierig es oft ist, Vernunft und politisches Leben zu vereinbaren, wird dem Leser deutlich, als Schiller zunächst Wirtschaftsminister der ersten Großen Koalition, dann Minister für Wirtschaft und Finanzen der Kleinen, von Willy Brandt geführten, Koalition wurde. Insbesondere seine Forderung nach einer stabilitätsorientierten Währungs- und Finanzpolitik lösten schwere Konflikte nicht allein mit der Leitung der Bundesbank und

innerhalb der Regierung aus, sondern darüber hinaus mit seiner Partei, die einem restriktiven Kurs nicht folgen wollte. Schiller gelang es nicht, diese Konflikte zu bewältigen, indem er seine Ambitionen auf das politisch Machbare beschränkte. Sein Rücktritt im Sommer 1972 und der Austritt aus der SPD waren die Konsequenz.

Persönliche und politische Krisen waren die Folge. Immerhin konnte er sich als wirtschaftspolitischer Publizist und Berater etablieren. 1980 kehrte er – vermittelt durch Oskar Lafontaine (!) – wieder in seine angestammte Partei zurück. Wirtschaftspolitisch wandte sich Schiller nun stärker ordnungspolitischen Fragen zu, wobei er den industriepolitischen Interventionismus der damals vorherrschenden Angebotstheoretiker kritisierte. Besonders in seiner letzten, 1994 erschienen Publikation „Der schwierige Weg in die offene Gesellschaft“ geißelte er die auf die Förderung partieller Interessenlagen orientierte Wirtschaftspolitik, weil sie Stabilität und Wachstum in der Gesamtwirtschaft gefährde.

Was hier als intellektueller Werdegang eines Wirtschaftspolitikers referiert wurde, ist eingebettet in eine reiche Szenerie des persönlichen Lebens Schillers und die politischen Prozesse in der Mitte des letzten Jahrhunderts. Das macht aus der Biografie eines der Spitzenpolitiker der jungen Bundesrepublik eine spannende Lektüre. Als solche ist sie nicht nur dem fachlich interessierten, sondern einem allgemein interessierten Publikum dringend zu empfehlen.

Darmstadt

Heiko Körner

(Prof. Dr. Heiko Körner, Hartmuth-Pfeil-Weg 2, D-64297 Darmstadt)

Eva Henriette Keller, Die Entwicklung des britischen Bankensystems (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Abt. B: Rechtswissenschaft 175). Duncker & Humblot, Berlin 2008, 233 S., € 58,-.

Wenn ein Gesellschaftswissenschaftler und ein Historiker von „Entwicklung“ sprechen, meinen sie offenbar etwas völlig unterschiedliches. Als Historiker war ich jedenfalls etwas überrascht, als mir klar wurde, dass ich ein Buch rezensieren sollte, das nur die jüngste „Entwicklung“ des britischen Bankensystems, also etwa das letzte Vierteljahrhundert zum Thema hat. Dabei ist das britische Bankensystem zwar nicht das älteste der Welt, aber es ist das älteste moderne Bankensystem, dessen „Entwicklungs“-Geschichte nach meinem Verständnis schon den Rückgriff bis mindestens auf die Peel'sche Bankakte aus dem Jahr 1844 erforderlich macht. Ich hatte demzufolge eine Perspektive von gut eineinhalb Jahrhunderten statt von etwas mehr als einem Vierteljahrhundert erwartet. Aus der Sicht eines Historikers mit einem evolutionären Verständnis von „Entwicklung“ ist diese Perspektive enttäuschend. Dennoch muss eingeräumt werden, dass das britische Bankensystem der frühen 1970er-Jahre dem britischen Bankensystem der spätviktorianisch-edwardischen Zeit ähnlicher war als dem britischen Bankensystem des Jahres 2005, oder anders ausgedrückt: zwei Weltkriege und eine einzigartige Weltwirtschaftskrise haben langfristig weniger Spuren hinterlassen als die Deregulierung der letzten (Friedens-)Jahrzehnte. Insofern muss ich nach Überwindung der ersten Enttäuschung einräumen, dass das enge zeitliche Korsett sachlich durchaus begründet ist. So reduziert sich meine Kritik an diesem Punkt auf das Monitum, dass Autorin bzw. Verlag ihr „Entwicklungs“-Verständnis durch die Einführung einfacher Jahreszahlen im Titel, etwa 1979-2005, hätten deutlich machen sollen.

In Anbetracht des Zeithorizonts verwundert es nicht, dass auch meine zweite Erwartung nicht erfüllt werden konnte. Das Buch

erklärt nicht, warum das britische Bankensystem so geworden ist, wie es heute ist bzw. im Jahr 2005 gewesen ist, sondern es stellt das britische Bankensystem systematisch dar, wie es sich bei Abschluss des Manuskripts dargestellt hat. Darüber hinaus wird ein besonderes Gewicht auf die Wirkungen der Deregulierung gelegt, die vor allem mit der Zeit der konservativen Regierung Thatcher in Verbindung zu bringen ist, sowie auf die vorsichtigen Reparaturmaßnahmen der New Labour-Regierung Blair zur Überwindung vermeintlichen oder tatsächlichen Marktversagens. Mit dieser Wechselwirkung von staatlich gesetzten Rahmenbedingungen und Bankensystem kommt durchaus Dynamik in die Darstellung, die insofern über die systematisierte Darstellung des Ist-Zustandes hinausgeht.

Das ist jedoch noch keine Fragestellung und hier liegt der tatsächliche Schwachpunkt dieser Arbeit. Über weite Strecken liest sich der Text wie ein Handbuch zur aktuellen britischen Bankenlandschaft. Entsprechend kleinteilig fällt auch die Gliederung aus. Im Durchschnitt kommt fast auf jede Seite Text (einschließlich Anmerkungen) eine Kapitel- bzw. Unterkapitelüberschrift. Sage und schreibe sieben Gliederungsebenen bei nicht einmal 200 Seiten Text und Anmerkungen sind selbst für eine juristische Dissertation reichlich viel. So kann einfach keine stringente Argumentationslinie entstehen; kurz: diese Arbeit informiert gut, aber sie erklärt wenig.

Der Anspruch ist allerdings ein anderer. Es existiert ein Einleitungs(unter)kapitel, das mit „Fragestellung“ betitelt ist. Doch der einzige dort genannte Aspekt, den man als „Fragestellung“ verstehen könnte, ist der Anspruch „einen Beitrag zur Diskussion über eine Reform des Bankensystems der Bundesrepublik Deutschland leisten“ zu wollen. Das deutsche Bankensystem kommt in diesem Buch allerdings überhaupt nicht vor und entsprechend wird auch nicht diskutiert, welche Elemente des britischen Systems denn dem deutschen überlegen sind und zum Nachdenken über eine Reform Anlass geben könnten. Deshalb heißt es auch in dem Geleitwort des Herausgebers

der Reihe, dass die vorgelegte Arbeit „neues Material zusammentragen und den Blick“ auf das britische Bankensystem „schärfen“ will. Das trifft es, ist aber ein recht bescheidener Anspruch.

Für einen Historiker hält das Buch trotz dieser Kritik einige interessante Aspekte bereit. Ich möchte nur einen herausgreifen: die Kreditversorgung der kleinen und mittleren Unternehmen. Dieses Problem ist offenbar ein „Dauerbrenner“ der britischen Wirtschaftspolitik. Bereits vor dem Ersten Weltkrieg gab es zahlreiche informierte Zeitgenossen, von denen der Londoner Wirtschaftswissenschaftler H. S. Foxwell der prominenteste ist, die in der vermeintlich losen Verbindung der britischen Industrie mit den Geschäftsbanken eine Schwäche des britischen Finanzmarkts erblickten. In den Zwanzigerjahren verschärfte sich das Problem der Kreditversorgung der britischen Industrie, sodass ein parlamentarischer Untersuchungsausschuss eingerichtet wurde („Macmillan Committee“). Dieser Ausschuss bestritt zwar ein grundsätzliches Problem, sah aber eine Finanzierungslücke für mittelgroße Unternehmen, deren Kreditbedarf für die Provinzfiliale einer Londoner Geschäftsbank zu groß und für den Kapitalmarkt zu klein war („Macmillan Gap“). Die Existenz dieser Finanzierungslücke wurde dann Ende der Fünfzigerjahre und noch einmal Ende der Siebzigerjahre von zwei weiteren Untersuchungsausschüssen (Radcliffe Committee und Wilson Committee) tendenziell bestätigt, allerdings mit einem größeren Gewicht auf die Finanzierungsprobleme kleinerer Unternehmen, sodass sich die britische Regierung 1981 zur Gründung des Small Firms Loan Guarantee Scheme veranlasst sah (womit wir bei dieser Arbeit angekommen sind). Seitdem konnte – so Kellers These – diese Finanzierungslücke tatsächlich geschlossen werden.

Stattdessen rückte aber nun eine neue Finanzierungslücke in den Fokus der Kritik, die Bereitstellung von Venture Capital (Beteiligungsfinanzierung in der Unternehmensfrühphase). Dieses Problem jedoch dürfte durch eine Reform des Bankensystems kaum zu lö-

sen sein. Es gibt, soweit ich weiß, kein einziges Bankensystem, das in dieser Hinsicht nicht irgendwann schon einmal kritisiert worden wäre, auch das deutsche Universalbanksystem gilt immer mal wieder als zu risikoavers.

Es ist also durchaus nicht so, dass dieses Buch nicht auch für einen Historiker spannende Aspekte zu bieten hätte. Aber welche Ansatzpunkte die Beschäftigung mit dem britischen Bankensystem des frühen 21. Jahrhunderts für eine Reform des deutschen Systems liefert, hat sich mir nach seiner Lektüre nicht erschlossen. Durch die aktuelle Situation, die freilich für die Autorin nicht vorhersehbar gewesen ist, dürfte sich aber diese Frage bis auf Weiteres ohnehin erledigt haben.

Bochum

Dieter Ziegler

(Prof. Dr. Dieter Ziegler, Ruhr-Universität Bochum, Fakultät für Geschichtswissenschaft, Lehrstuhl für Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte, D-44780 Bochum)

Willi Hans Weitzen, Berlin in der Finanzkrise. Bilanz einer Sanierungsstrategie. Berliner Wissenschafts-Verlag (BWV), Berlin 2007, 458 S., € 44,-.

„Arm aber sexy“, „Berliner Schuldensumpf“, „Hauptstadt am Hungertuch“ – so urteilte die Presse in den vergangenen Jahren über die Finanzsituation Berlins. Umso überraschender das Jahr 2007, als Berlin das erste Mal seit 58 Jahren seinen Landeshaushalt mit einem Finanzierungsüberschuss abgeschlossen hat. Inzwischen tilgt Berlin sogar einen Teil seiner Schulden: immerhin 98 Mio. Euro im Jahr 2007. Dass dieses Ergebnis nur rund ein Jahr nach dem negativen Verfassungsgerichtsurteil zur Klage Berlins auf Sanierungshilfe erreicht wurde, scheint geradezu ein Mirakel zu sein. Dass jedoch Wunder in der Haushaltspolitik eher selten vorkommen und dass dieses Ergebnis ein Ergebnis langjähriger harter Konsolidierungspolitik war, zeigt die Untersuchung

von Willi Weinzen zur Finanzkrise Berlins. Allerdings ist dieses Ergebnis auch durch die guten Steuereinnahmen der vergangenen Jahre geprägt und überdeckt die weiterhin bestehenden strukturellen Defizite des Berliner Haushalts.

Weinzens umfangreiche Monografie – immerhin 458 Seiten – arbeitet sich in vier Kapiteln durch die Berliner Haushalte. Es ist dies auch nicht das erste Buch Weinzens zur Finanzlage Berlins – schon zuvor hat er hier umfangreich publiziert. Weinzen liefert eine „Insidersicht“, die er als langjähriger Beamter der Finanzbehörde besitzt. Dieses Wissen macht einen Gutteil des Mehrwerts der Lektüre aus, die an anderen Stellen aber unter wenig geschickt aufbereiteten Zahlen, Abbildungen und Redundanzen leidet.

Das Buch startet mit Begriffsabgrenzungen und einer deskriptiven Beschreibung der Finanzsituation. Als wichtiges Argument für die schnell steigende Verschuldung nach der deutschen Einheit führt Weinzen die auslaufenden Bundeshilfen für Berlin an (S. 38). Die Bundeshilfe machte Anfang der 1980er-Jahre Spitzenwerte von über 50 Prozent der Einnahmen Berlins aus. Noch 1990 lag die Bundeshilfequote bei 50,5 Prozent, die dann sukzessive bis zu ihrer Einstellung im Jahr 1995 auf Null abgebaut wurde. Damit handelte es sich zwar um eine gern genommene Subventionierung des Haushaltes, entlastete aber die jeweiligen Landesregierungen von einer attraktiven Standortpolitik und einer nachhaltigen Finanzpolitik. Diese Erfahrung der dauerhaften Hilfe von außen gepaart mit dem gewonnenen Status als Bundeshauptstadt führte dazu, dass Berlin an weitere finanzielle Unterstützung vom Bund glaubte.

Im zweiten Kapitel wendet sich Weinzen der Einnahmensituation Berlins zu. Die Einnahmeentwicklung Berlins verlief dagegen nicht wie geplant. Die ersten Jahre waren auf dem Vertrauen, weiterhin umfangreiche Subventionen vom Bund zu erhalten, gegründet. Diese wurden jedoch 1995 eingestellt. Wie alle anderen Bundesländer auch, hat Berlin ab 2001 einen signifikanten Einbruch der Ein-

nahmen hinnehmen müssen. Insbesondere die Steuereinnahmen gingen durch die Unternehmenssteuerreform und das nachlassende Wirtschaftswachstum deutlich zurück. Dennoch hat Berlin auf der Einnahmeseite, im Vergleich zu anderen Bundesländern, deutlich mehr Aktivitäten gezeigt, was mit an den etwas besseren Möglichkeiten als Stadtstaat liegt. Die im bundesdeutschen Finanzsystem eingeschränkten Möglichkeiten wurden weitgehend genutzt, wie etwa bei den Erhöhungen von Gemeindesteuern, Hundesteuern, der Grunderwerbssteuer sowie der Zweitwohnungssteuer. Ebenfalls sind die einmaligen Vermögenserlöse ein wichtiger Einnahmeposten im Landeshaushalt, deren Rolle Weinzen besonders betont. Insbesondere durch den Verkauf von Wohnungen bzw. Wohnungsgesellschaften konnten diese substantiellen Beträge einen wichtigen Konsolidierungsbeitrag leisten. Im Gegensatz zu anderen Bundesländern (etwa Bayern) werden die Vermögenserlöse bewusst auch zur Schuldentilgung und für den laufenden Bedarf eingesetzt, während andere Bundesländer diese eher für Investitionen verwenden. Weinzen sieht diese Art des Substanzverzehr jedoch kritisch.

Der Hauptteil der Arbeit ist der Abschnitt über die Ausgabenentwicklung (Kapitel 3). Eine Stellgröße für die Sanierungsversuche der verschiedenen Senate waren dabei die Investitionsausgaben, die über die Zeit degressiv abgebaut wurden. Um die zu hohen Ausgaben Berlins in den Griff zu bekommen plädiert Weinzen für eine Rückführung der Ausgaben. Nach Weinzen hat das Karlsruher Urteil zu wenig die Eigenanstrengungen Berlins gewürdigt. Besonders im Personalbereich wurde besonders gespart. Relevant sind dabei auch institutionelle Weichenstellungen. Eine wichtige Änderung: Während in den meisten Bundesländern die Innenministerien für das Personal zuständig sind, wurde unter der rot-roten-Landesregierung die Zuständigkeit ins Finanzministerium verlagert. Weitere Instrumente waren ein Stellenpool, ein Lohnverzicht sowie Einstellungsstopps bzw. Einstellungskorridore.

Weinzens Analyse der Berliner Verschuldungspolitik identifiziert seit 1990 zwei Konsolidierungsperioden. Die erste Phase der „symbolischen Sanierung“ unter der CDU/SPD-Koalition war jedoch primär darauf ausgerichtet, über vermehrte Einnahmen und Budgetierungsoperationen Effizienzgewinne zu erzielen. Harte Maßnahmen, wie etwa die Schließung des Schillertheaters, blieben hier die Ausnahme (S. 421). Die Phase der „strukturellen Sanierung“ unterscheidet Weinzen in eine erste Periode unter der CDU/SPD-Regierung, die jedoch eher erfolglos war. Die zweite Phase der strukturellen Sanierung unter der SPD/PDS Regierung Klaus Wowereits ist jedoch entscheidend für den Erfolg.

Weinzen schließt sein Buch mit einem Plädoyer für eine konstruktive Sanierung, wofür er sieben Handlungsempfehlungen formuliert. Diese reichen von der Empfehlung, Investitionen zu erhöhen, über die Länderfusion Berlin-Brandenburgs bis hin zum Ziel, mehr Geld aus dem Bundeshaushalt zu bekommen („Preußens Erbe thematisieren“).

Generell eingeschränkt ist die Lesbarkeit des Buches. Etwas störend wirken die vielen lehrbuchhaften Stellen im Buch, in denen der Autor abschweift: Hierzu zählen historische Abschnitte, Exegesen zum Steuersystem der DDR, die Erklärung einzelner Abgaben und Steuern sowie die Zitate aus Verwaltungsvorschriften – ein roter Faden, an dem der Leser geführt wird, wäre wünschenswert gewesen. Leider fehlt auch eine Rückkopplung zur internationalen und nationalen Literatur, die sich mit Konsolidierungsfragen beschäftigt. Eine Systematisierung der Ergebnisse oder auch vergleichende Analysen findet man leider Vergebens. In dem Buch „Berlin in der Finanzkrise“ spricht eindeutig der Praktiker.

Heidelberg

Uwe Wagschal

(Prof. Dr. Uwe Wagschal, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Institut für politische Wissenschaft, Lehrstuhl für Vergleichende Regierungslehre, Marstallstraße 6, D-69117 Heidelberg)

Bankhistorisches Archiv, 34. Jahrgang, Heft 2/2008
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart