

## Rezensionen

*Wolfgang Szaivert/ Reinhard Wolters, Löhne, Preise, Werte. Quellen zur römischen Geldwirtschaft. Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt 2005, 376 S., € 74,90.*

Die von Szaivert und Wolters vorgelegte Untersuchung will von ihrem Untertitel her verstanden werden: Quellen zur römischen Geldwirtschaft, nicht mehr und nicht weniger. Gesammelt und systematisiert sind die literarischen Angaben von ca. 300 v. Chr. bis in die Mitte des dritten Jahrhunderts n. Chr. Mit anderen Worten: die Zeit der hohen und späten Republik und der frühen und hohen Kaiserzeit stehen im Zentrum, während der wenig ergiebige Beginn mit weitgehender Naturalwirtschaft ebenso ausgespart bleibt wie der Übergang zur Spätantike mit ihrem neuen Münzsystem unter den Kaisern Diokletian und Konstantin. Eine knappe Einleitung orientiert über die getroffenen Auswahlkriterien, gibt einen Überblick über vergleichbare Arbeiten und nennt nicht nur die, welche in ähnlicher Weise quantitative Angaben vorlegen, sondern auch weitergehende Versuche inhaltlicher Interpretation. Den Hauptteil bilden die unter bestimmten Oberbegriffen zusammengefassten Quellenzeugnisse und deren Übersetzung in einer „repräsentativen Auswahl“ (S. 29-252). Darauf aufbauend folgt eine knappe tabellarische Auflistung der über 2.200 Geldäquivalenzen, die einen Zeitraum von ca. 500 Jahren abdecken. Sie lassen sich unter den gewählten Oberbegriffen (Staats- und Privatkassen, Löhne und Preise, Beute, Geschenke, Lebenshaltung u. a. m.) in Beziehung setzen und machen in einem ersten Schritt Vergleiche möglich (S. 253-357). Eine ausführliche, von Walter Scheidel zusammengestellte Bibliographie, die an die vorausgehende Systematisierung der Daten anschließt, rundet den Band ab (S. 358-373) und unterstreicht zusammen mit dem knappen Index den Charakter eines soliden Arbeitsinstrumentes auf geldwirtschaftlichem Gebiet.

Dies ist dann freilich die Voraussetzung, dass aus den Bausteinen ein halbwegs kohärentes gesamtwirtschaftliches Gebäude erschließbar wird: Man muss eine ganze Menge zusätzlicher Verständnishilfen aufbringen, um die Belege angemessen werten und einordnen zu können – ein steiniger Weg, wie die Autoren als ausgewiesene Fachleute am besten wissen. Die epigraphischen, papyrologischen und numismatischen Quellen sind

aus ersichtlichen arbeitstechnischen Gründen nicht aufgenommen worden. Sie bedeuten aber im Einzelfall eine notwendige Korrektur für die literarische Überlieferung, die vielfach eigenen Gesetzen folgt. Nennen wir als Beispiel die Preise für Prostitution, die bei den Schriftstellern auf der einen Seite bis zu mehreren Talente und Minen umfassen können – respektable Summen, die dem griechischen Horizont geschuldet werden – und auf der anderen Seite heruntergehen können bis zu einem As (S. 326 f.). Diese Spannweite der käuflichen Liebe gewinnt ein gewisses qualitatives Maß für die Stadtkultur der frühen römischen Kaiserzeit durch die Graffiti aus Pompeji und Herculaneum, wo ein Denar offensichtlich eine Art Obergrenze für anerkannte weibliche Qualitätsarbeit gewesen ist, während der unbekannte Strichjunge lediglich ein As forderte. Ähnlich verhält es sich mit den Sklavenpreisen und ihren gewaltigen Ausschlägen nach oben und unten (S. 352 ff.), die sich vom unterschiedlichen Marktangebot, den unterschiedlichen Qualitäten und den Wertigkeiten der „Handelsware Mensch“ verstehen lassen. Auch hier liegt ein reiches papyrologisches und epigraphisches Parallelmaterial vor, das die literarischen Angaben ergänzt und „normalisiert“. Wenn in den Rechtsvorschriften der Sklavenwert mit 2.000 Sesterzen (= 500 Denaren) – in der Spätantike mit 20 Solidi – angesetzt wird,<sup>1</sup> dann lässt sich dies mit allem Vorbehalt doch auch als eine Art unterer Richtwert verstehen, dem man eine gewisse Ordnungsfunktion zubilligen kann; durchaus vergleichbar sind die bei Horaz sat. II 7,43 bezugten 500 Drachmen bzw. Denare für einen normalen Haussklaven (S. 353).

Die Beispiele verdeutlichen, auf welch dünnem Eis man sich bewegt, wenn die quantitativen Angaben, die sich für sich genommen vielfach wie „Kraut und Rüben“ ausnehmen, umgesetzt werden in einen geldwirtschaftlichen Horizont, der in Raum und Zeit ganz unterschiedlich ausfällt. Nichtsdestoweniger hat er im römischen Herrschaftsbereich in reicher Differenzierung existiert. Dass es vom zweiten Jahrhundert v. Chr. an eine zunehmende Monetarisierung der Wirtschaft gegeben hat, die in der römischen Kaiserzeit unter der Pax Augusta einen Höhepunkt erreicht hatte, daran lässt das Material keinen Zweifel. Die Existenz und die generelle Ausdifferenzierung der römischen Geldwirtschaft dokumentieren als solche bereits das Marktgesche-

1 Richard Duncan-Jones, *The Economy of the Roman Empire: Quantitative Studies*. Cambridge 21982, S. 348 f.

hen, die differenzierten Arbeitsverhältnisse und die Bezahlung, ferner die Existenz von Banken, die Geldgeschäfte zwischen Privatleuten und daneben die bemerkenswerten Ansätze einer geregelten Haushaltsführung, sowohl für den staatlichen wie auch für den städtischen oder den privaten Bereich. Aber der systematische Zugriff, der die Kosten für eine Bestattung (S. 90 ff.), die Steuereinnahmen (S. 128 ff.) oder die Beutegelder (S. 141 ff.) einfach hintereinander zusammenstellt, lässt nur erahnen, in welchem Maße sich die Geldwirtschaft im Zuge der imperialen Entwicklung Roms quantitativ wie qualitativ ausgedehnt hat. Wie einer der Autoren an anderer Stelle ausführt,<sup>2</sup> hat sich das Geldvolumen von der Mitte des zweiten Jahrhunderts v. Chr. an bis ca. 50 v. Chr. auf ca. 350 Mio. Denare vermehrt und damit nahezu verzehnfacht. Beutegelder, Intensivierung der Landwirtschaft, des Gewerbes und des Handels, nicht zuletzt gewagte Spekulationen lassen in Rom und Italien große Reichtümer entstehen. Begehrte Luxusartikel wie etwa die feingemasterten Tische aus Zitrusholz werden für über eine Million Sesterzen gehandelt (S. 85). Kommunale Bankgeschäfte weiten sich nicht nur in Italien aus, bei ägyptischen Banken war bereits die Geldanweisung per Scheck keine Seltenheit (z. B. Papyri Bremenses Nr. 46 f.). Um diesen gesteigerten qualitativen Umfang sichtbar zu machen, bedürfte es einer horizontalen Zusammenstellung einzelner Bereiche, die nach Lage der Dinge so nicht gegeben werden kann. Was notwendigerweise auch unbelichtet bleibt, ist das Verhältnis von Distribution und Redistribution, die als Forschungsstrategien in der Nachfolge des Wirtschaftstheoretikers Karl Polanyi (1886-1964) zunehmend das Interesse der althistorischen Forschung gefunden haben. Damit ist nicht allein das Problem des Weges und der Verteilung umschrieben, den das Geld von der Zentrale in die Provinzen, von den Provinzen in die Zentrale nimmt, sondern indirekt auch die Frage nach der Regionalität des Geldumlaufs, der in der späten römischen Kaiserzeit offensichtlich zunimmt.

Die römische Geldwirtschaft umschreibt, wenn man diese Abstraktion einmal gelten lassen will, ein vielschichtiges Modell. Sie erschließt sich als solche erst in der Konfrontation mit anderen Geldprofilen, die im Vergleich das Besondere der römischen Verhältnisse hervortreten lassen. Eine ältere Forschung, geknüpft an die Namen Fritz

2 Reinhard Wolters, *Nummi signati. Untersuchungen zur römischen Münzprägung und Geldwirtschaft* (Vestigia 49). München 1999, S. 41.

Moritz Heichelheim, Friedrich Oertel und Siegfried Lauffer, war bestrebt, durch eine möglichst vollständige Sammlung aller in den griechisch-römischen Quellen bezeugten Löhne und Preise sowohl die Monetarisierung der Gesellschaft zu erfassen wie auch langfristige ökonomische Trends der Lohn- und Preisentwicklung nachzuweisen. Derartige auf Quantifizierung abhebende Unternehmen sind, wie die vorliegende Zusammenstellung eindrucksvoll zeigt, unentbehrlich als Ausgangsbasis weiterer Schlussfolgerungen, die in diesem Fall den römischen Staat, den Privathaushalt und den Markt ebenso betreffen wie Reichtum und Armut der Zeit. Daneben bedarf es freilich auch des Mutes zur Hypothesenbildung, zur Anwendung anderer Modelle, zur beherzten Auswahl besonders aussagekräftiger Quellenzeugnisse, die eine intime Kenntnis des Materials voraussetzt. Dies haben die Autoren samt den Möglichkeiten seiner Erschließung vorgelegt. Mit dem Dank und der Anerkennung verbindet sich auch die Hoffnung, dass sie den Weg weitergehen, den sie gewiesen haben.

Bremen

Hans Kloft

(Prof. Dr. Hans Kloft, Universität Bremen, FB 8/ Sozialwissenschaften, Institut für Geschichte, Postfach 330440, D-28334 Bremen)

*Detlef Krause*, Garn, Geld und Wechsel. 250 Jahre von der Heydt-Kersten & Söhne. Born-Verlag, Wuppertal 2004, 144 S., € 9,80.

Diese handliche, lesbare und lehrreiche Bankgeschichte erschien zum 250-jährigen Jubiläum der Wuppertaler Bank, die sich 1911 dem Barmer Bank-Verein Hinsberg, Fischer & Co. anschloss und im Zuge einer Fusion Anfang der 1930er Jahre zur Commerzbank kam. Daher war es der Großbank ein Anliegen, an die Ursprünge und Entwicklung dieser besonders in Westdeutschland tätigen langjährigen Privatbank zu erinnern. Fachmännisch lieferte der Archivar der Commerzbank, Detlef Krause, ein höchst interessantes Beispiel vom Aufstieg einer deutschen Privatbank. Beispielhaft steht die Entwicklung vom reinen Waren- zum Kreditgeschäft.

Begonnen hatte das Unternehmen 1754 als Gebr. Kersten. Die Söhne von Conrad Kersten, der Anfang des 18. Jahrhunderts von Hessen nach Elberfeld ausgewandert war, dort geheiratet und ein Handelsgeschäft aufgebaut hatte, handelten weiter-

hin mit Detailwaren und auch Garn, betrieben aber nun nebenher auch das Wechselgeschäft. Auch aufgrund fehlender Quellen ist der genaue Übergang zum überwiegenden Bankgeschäft nicht zu datieren, Krause vermutet diesen sicher bei 1780 (S. 17), was relativ früh wäre. 1794 heiratete Daniel Heinrich von der Heydt (1767-1832) in die Familie ein und trat vier Tage nach der Hochzeit in Ermangelung eines geeigneten männlichen Nachfolgers in die Handlung als Teilhaber ein. Von da an bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts bestimmte diese Familie die Geschicke der Bank. Von der Heydt, dessen Vater in Elberfeld Bäcker und Konditor war, hatte ebenfalls die klassische Mixtur von Waren- und Bankgeschäft in Stuttgart gelernt. Anschließend arbeitete er im Frankfurter Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Cons. Diese Bankherren empfahlen den jungen Mitarbeiter der Schwiegersohn suchenden Witwe von Abraham Kersten, die nach dem Ableben des Mannes die Geschäfte des Bankhauses Gebr. Kersten geführt hatte. Mit genauen und eindrucksvollen Zahlen belegt Krause von da an den Aufstieg und die Geschäftsentwicklung der Bank. Kundenbeziehungen werden beispielhaft vorgestellt, einzelne Engagements der Bank untersucht und Teilhaberschaften dargestellt. Zu Letzteren existiert eine chronologische Auflistung, die die Teilhaber und die persönlich haftenden Gesellschafter bis in die heutige Zeit nennt. Krause, der sich umfassend auf einen Archivbestand im eigenen Haus und – sehr lobenswert – auf Quellen in öffentlichen Archiven stützt, kann die Bilanzsummen, die Einlagen und die Geschäftsentwicklung an vielen Beispielen demonstrieren. Die Quellen leben durch die Schilderung des Autors, der die Geschäftsentwicklung genauso präzise wie die persönlichen Eigenschaften der Banker schildert. Die Privatbank, die im 19. Jahrhundert vorwiegend im Kreditgeschäft tätig war, entwickelte sich von Elberfeld aus zu einem geachteten Institut, das auch mit den bekanntesten Kölner Privatbanken mithalten konnte. Dass es 1911 zu der genannten Verbindung mit dem Barmer Bank-Verein unter Beibehaltung des Namens kam, erklärt Krause durch die kluge Geschäftspolitik und die Ermangelung geeigneter Familiennachfolger.

In den einzelnen Kapiteln nimmt der Verfasser immer wieder Bezug auf die allgemeine politische Lage, auf Krisen und Hochs, die – wie sollte es auch anders sein – insbesondere auf die Gestaltung von Bankgeschäften einen hohen Einfluss hatten. Aber gerade durch diese Darstellungsform weiß auch der historisch nicht gebildete Leser, welche

Zeitmstände in den jeweiligen Zusammenhängen eine Rolle spielten und welche Auswirkungen dies auf das Unternehmen hatte. Diese Form der Darstellung wählt Krause bis in die jüngste Zeit hinein, wobei die Reflektion auf die letzten Jahrzehnte naturgemäß etwas weniger intensiv ausfällt.

Besonders gewinnt die Untersuchung durch die enge Verknüpfung von biographischen Elementen mit solchen der betriebswirtschaftlichen Sichtweise. Die Familie selbst stand viele Jahrzehnte durch bekannte Vertreter im Rampenlicht der Öffentlichkeit. Herausragend wirkte August Freiherr von der Heydt (1801-1874), Minister für Handel, Gewerbe und öffentliche Arbeiten seit Dezember 1848, der einen wesentlichen Anteil an dem wirtschaftlichen Aufschwung Preußens nach der Revolution hatte und zugleich auch für das Arrangement der wirtschaftsbürgerlichen Kreise steht, im Gegenzug zum ökonomischen Aufschwung auf die politische Teilhabe zu verzichten. Durchaus einst ein Liberaler, wandte sich der erfahrene Bankier als Politiker den Konservativen zu. Als kurzfristiger Finanzminister demissionierte er nach Bismarcks Ernennung zum Ministerpräsidenten 1862, um vier Jahre später nochmals bis 1869 in dieser Funktion zu dienen. Vielfältige Details aus dem Leben der handelnden Personen geben der Darstellung neben den eher trockenen Bankgeschäftszahlen viel Farbe. Krause hat sich entschieden, auch die Lebenswege der Bankiers darzustellen, die aus dem Geschäft ausgeschieden – wie der genannte Minister mit Übernahme seines öffentlichen Amtes, wie der in der Kaiserzeit nationalistisch eingestellte Karl von der Heydt (1858-1922), der eine Bank in Berlin gründete und dem Alldeutschen Verband vorstand, oder auch der etwas schillernde Eduard von der Heydt (1882-1964), der neben verschiedenen Bankgründungen eine große Kunstsammlung aufbaute, die er testamentarisch der Stadt Wuppertal überließ.

Da er schon 1926 sämtliche Bindungen an das Familienunternehmen bzw. an den Barmer Bank-Verein aufgab, ist es nicht Gegenstand der Untersuchung, wie und mit welchen Mitteln von der Heydt Kunstgegenstände in der NS-Zeit erwarb. Dass von der Heydt der NSDAP beitrug, verschweigt der Verfasser nicht – auch nicht, dass er nach Übersiedlung in die Schweiz 1938 wieder austrat. Die Geschäfte der Bank in der NS-Zeit bleiben aufgrund der Quellenlage eher im Dunkeln, was bedauerlich, aber wohl nicht mehr zu rekonstruieren ist. Immerhin hat die Commerzbank mit der Veröffentlichung der Forschungsergebnisse ihrer Tätigkeit in der NS-Zeit im selben Jahr bewiesen, dass es ihr nicht

an Engagement in dieser Frage fehlt. Die regionalhistorische Bedeutung des seit 1939 persönlich haftenden Gesellschafters bei von der Heydt-Kersten, Fritz Höfermann, seit 1932 zugleich Leiter der Commerzbankfiliale Düsseldorf und seit 1943 Mitglied im Vorstand der Bank, wird dagegen etwas zu kurz beleuchtet. Hier bietet die Darstellung Anreiz für eine weitergehende Untersuchung. Unklar bleibt Höfermanns Rolle in der NS-Zeit, u. a. bei der Übernahme des Präsidentenamtes der Gauwirtschaftskammer Düsseldorf 1943 gegenüber dem vorherigen IHK-Präsidenten. Dazu bietet sich aber auch an anderer Stelle Gelegenheit.

Neben dem Text sind auch die teilweise farbigen Illustrationen hervorzuheben, die als historische Quelle für die Bankengeschichte ebenso dienen wie Wechselbücher oder Geschäftsbriefe. Bedauert wird das Fehlen eines Inhaber- und Teilhaber-Stammbaums, der für den Leser doch manche Namensgleichheit besser erklärt hätte. Auch hätten vielleicht einige Tabellen und Graphiken die Geschäftsentwicklung über mehrere Jahrzehnte hinweg besser verdeutlicht. Aber diese Punkte mögen die Leselust an dem Buch nicht schmälern. Ein ausführlicher Anmerkungsapparat und eine ausführliche Quellen- und Literaturliste zeugen von der umsichtigen und kenntnisreichen Beherrschung des Historiker-Werkzeugs. Die Darstellung ist eine gelungene, nicht unkritische und vor allem auf Quellen beruhende Firmengeschichte, die nicht nur für andere Banken als Vorbild dienen kann.

Köln

Ulrich S. Soénius

(Dr. Ulrich S. Soénius, Stiftung Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv zu Köln, Unter Sachsenhausen 10-26, D-50667 Köln)

*Avraham Barkai, Oscar Wassermann und die Deutsche Bank. Bankier in schwieriger Zeit.* C. H. Beck, München 2005, 181 S., € 22,90.

Biografische Forschungen über deutsche Banker und Bankiers verzeichnen in letzter Zeit eine erfreuliche Konjunktur. Die rege Publikationstätigkeit ist recht bemerkenswert, da die Quellenlage in den meisten Fällen nur als äußerst lückenhaft bezeichnet werden kann. Umfangreiche Nachlässe stellen eher die Ausnahme dar; oftmals liegen nur wenige Aktensplitter, lexikalische Einträge und ältere Kurzbiografien vor. Die Ursachen die-

ser Misere dürften vielfältiger Natur sein. Neben der Verschwiegenheit mancher Banker und Bankiers spielt sicher die betriebliche Praxis eine Rolle, dass Vorgänge häufig in die Fachabteilungen zurückgegeben wurden und deren Bestände heute meist nicht mehr vorhanden sind; der Hauptgrund ist allerdings in den Auswirkungen des Zweiten Weltkriegs sowie der Nachkriegszeit zu suchen.

Als Mitglied der Historikerkommission der Deutschen Bank hat Avraham Barkai die Aufgabe übernommen, eine Biografie Oscar Wassermanns zu verfassen. Wassermann wirkte zwischen 1923 und 1933 als „Sprecher“ der Bank, ohne dass seine Tätigkeit bislang eingehend gewürdigt worden wäre.

Wassermann wurde 1869 in Bamberg als Sohn einer angesehenen Privatbankiersfamilie geboren. Nachdem er zunächst im väterlichen Bankhaus A. E. Wassermann tätig gewesen war, wurde er 1912 von Paul Mankiewitz (1898-1923 Mitglied und 1919-1923 Sprecher des Vorstandes) zur Deutschen Bank geholt. Ausschlaggebend waren weniger finanzielle Gründe, denn Wassermann konnte als vermögend gelten, sondern seine Motive lagen ähnlich wie später bei Hermann J. Abs in der Aussicht auf ein weitreichenderes Betätigungsfeld bei einer Großbank gegenüber einer kleineren Privatbank. Der Aufstieg Wassermanns und sein Wirken in der Deutschen Bank werden recht knapp dargestellt; das Börsen- und das Hypothekengeschäft wie auch teilweise die Industriefinanzierung (Kali und Schifffahrt) scheinen Wassermanns Schwerpunkte gewesen zu sein. Wassermann wird als ein ruhiger und beruhigender Mensch beschrieben, im Unterschied etwa zum temperamentvollen Mankiewitz.

Im Jahr 1923 übernahm Wassermann als Nachfolger des erkrankten Mankiewitz die Aufgabe des Vorstandssprechers. Brauchte man in der hektischen Inflationszeit einen ruhenden Pol oder handelte es sich tatsächlich um eine Art Erbhof? Barkai geht dieser Frage nicht nach, ebenso wenig thematisiert er die Führungsstruktur der Deutschen Bank.

Wassermann ist unter anderem durch die viel diskutierte Rolle der Deutschen Bank in der Bankenkrise von 1931 bekannt geworden. Der Autor begnügt sich in diesem Zusammenhang mit wenigen Sätzen, zumal Gerald D. Feldman diese Phase bereits intensiv behandelt hat.<sup>1</sup> Barkai hält es je-

1 Gerald D. Feldman, Die Deutsche Bank vom Ersten Weltkrieg bis zur Weltwirtschaftskrise, in: Lothar Gall/ Gerald D. Feldman/ Harold James/ Carl-Ludwig Holtfrerich/ Hans E. Büschgen, Die Deutsche Bank 1870-1995. München 1995, S. 137-314.

denfalls aufgrund des Charakters von Wassermann für „unwahrscheinlich“ (S. 49), dass dieser Jakob Goldschmidt fallen ließ, wie in der Literatur gelegentlich behauptet wurde.

Der Schwerpunkt des Buches liegt weniger auf der Tätigkeit des Bankiers als vielmehr auf derjenigen des jüdischen Wirtschaftsbürgers Wassermann. Im Unterschied zu den Säkularisierungstendenzen bei manchen jüdischen Deutschen hielt Wassermann am Judentum fest. Eingehend schildert Barkai das Engagement des zwar assimilierten und patriotischen deutschen Juden (Feldman), der zugleich aber auch ein „nichtzionistischer Zionist“ (S. 65) war. Wassermann nutzte für seine intensive Tätigkeit (u. a. für das jüdische Siedlungswerk in Palästina und die Joint Palestine Survey Commission), die immerhin bis etwa zur Bankenkrise andauerte, nicht zuletzt sein Büro in der Bank, was von einigen Kollegen wohl mit gewisser Skepsis gesehen wurde. Als Deutscher hatte Wassermann nach eigener Aussage zwar kein Interesse am Aufbau Palästinas, aber er fühlte sich dem Judentum aus allgemeiner Solidarität verpflichtet und wollte zudem die Bedeutung des deutschen Judentums innerhalb der gesamten Judenheit bewahren (S. 69).

Mit dem Ausscheiden Wassermanns aus dem Vorstand der Deutschen Bank gerät die Rolle der Bank nochmals in den Blickpunkt. Barkai wertet den Vorgang als vorseilenden Gehorsam der Bank. Insbesondere die 18-seitige Rechtfertigungsschrift aus der Feder Franz Urbigs (1930-1942 Vorsitzender des Aufsichtsrates), die im Übrigen im Anhang vollständig abgedruckt ist, wird als Beleg einer fehlenden Solidarität innerhalb des Vorstands herangezogen. Das ebenfalls 1933 ausgeschiedene jüdische Vorstandsmitglied Theodor Frank wird von Barkai eher am Rande erwähnt, ohne die Möglichkeit eines Vergleichs zu nutzen.

Wassermann starb am 8. September 1934 als gebrochener und mittelloser Mann. Die kommende Katastrophe sah er nicht voraus oder ahnte sie offenbar nicht. Das Buch endet jedoch nicht mit dem Tod Wassermanns. Mit einer gewissen Empörung stellt Barkai abschließend fest, dass Wassermann in der Nachkriegs-Historiographie der Deutschen Bank sträflich vernachlässigt wurde, und schildert ferner ausführlich die Auseinandersetzungen zwischen den Nachfahren Wassermanns und der Deutschen Bank um Pensionszahlungen. Barkai enthält sich zwar einer expliziten Wertung, lässt aber seine Meinung durchschimmern, dass sich die Bank eher

widerstrebend zu einer – nach ihrer Interpretation – „freiwilligen Leistung“ durchrang, um die Angelegenheit schließlich zu beenden.

Die Studie ist sehr verdienstvoll, weil sie einen von der Forschung vernachlässigten, wichtigen deutschen Bankier würdigt. Barkai vermittelt durchaus seine starken Sympathien, die er für Wassermann empfindet. Er hat eine menschlich warme Darstellung geschrieben, ohne die notwendige Distanz zur Hauptperson zu vernachlässigen. Möglicherweise hätte hier und da die Methode des Vergleichs einige Konturen noch schärfer hervortreten lassen; manche Lücken werden jedoch aufgrund der ungünstigen Quellenlage wohl kaum zu schließen sein.

Frankfurt am Main

Detlef Krause

(Dr. Detlef Krause, Commerzbank AG, ZKV – Historische Dokumentation, D-60261 Frankfurt am Main)

*Christoph Kreuzmüller, Händler und Handlungsgehilfen. Der Finanzplatz Amsterdam und die deutschen Großbanken 1918-1945.* Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2005, 349 S., € 40,-.

In der Forschung wird augenblicklich darüber gestritten, ob die westlichen Nachbarstaaten Niederlande, Belgien und Frankreich im wirtschaftlichen Kalkül des NS-Regimes nicht doch eine wichtigere Rolle spielten als die besetzten Gebiete in Mittel- und Osteuropa. Standen im Osten die Schaffung von Lebensraum sowie die brutale Unterdrückung und Eliminierung der einheimischen Bevölkerung im Zentrum der Besatzungspolitik, so war es im Westen vor allem der direkte Zugriff auf die ökonomischen Ressourcen. Welche Rolle fiel dabei den reichsdeutschen Banken zu, wie wurden sie in den Prozess der wirtschaftlichen Ausplünderung eingeschaltet? Dies ist die zentrale Frage, der Christoph Kreuzmüller in seiner Studie über den Finanzplatz Amsterdam und die Präsenz der deutschen Banken dort während der Zwischenkriegs- und der Besatzungszeit nachgeht. Als Mitglied des Forschungsprojekts zur „Geschichte der Commerzbank 1871-1958“ fokussiert er seine Arbeit auf das drittgrößte deutsche private Kreditinstitut, doch werden die Deutsche Bank und die Dresdner Bank ebenfalls berücksichtigt.



Zu loben ist, dass Kreuzmüller seine Studie keineswegs auf die Besatzung der Niederlande durch das NS-Regime beschränkt, sondern gleichsam als Vorlauf die Zeit zwischen den beiden Weltkriegen mit in den Blick nimmt – hat die neuere Forschung doch nachgewiesen, dass längerfristige Entwicklungen, wie etwa die langjährige Präsenz an einem Finanzplatz bzw. in einer bestimmten Region, bei der „Neuordnung“ des Bankwesens in den vom NS-Regime besetzten Ländern eine wichtige Rolle spielten. Kreuzmüller beginnt seine Arbeit daher mit einer kurzen Skizze zur Entwicklung der deutschen Kreditwirtschaft zwischen den Weltkriegen, um die besonderen Bedingungen für eine bereits in dieser Zeit durchgeführte Expansion der wichtigsten Berliner Banken am Finanzplatz Amsterdam aufzuzeigen. Zwar sind ihm in diesem knappen Überblick einige Ungenauigkeiten unterlaufen, doch sind diese dem Autor angesichts der folgenden illustrativen Darstellung des Amsterdamer Finanzplatzes in der Zwischenkriegszeit nachzusehen.

Kreuzmüller gibt in diesem Kapitel einen guten Einblick in die Strukturen des niederländischen Bankwesens zwischen den Weltkriegen, zeigt zudem recht plausibel, wieso viele deutsche Institute während der Nachkriegsinflation in Amsterdam Tochterinstitute errichteten oder sich an einheimischen Banken beteiligten. Gelungen ist zudem, dass die „Invasion“ deutscher Banken in Amsterdam nicht nur aus dem Blickwinkel der Unternehmensstrategien betrachtet wird, die in den Vorstandsetagen im Berliner Bankenviertel festgelegt wurden, sondern auch aus Sicht der am Amsterdamer Platz domizilierenden niederländischen Banken. Zwar steht im Vordergrund dieses Abschnitts die Bank Hugo Kaufmann & Co's., an der die Commerzbank, später die Dresdner Bank mehrheitlich beteiligt waren, doch werden auch die anderen Beteiligungen und Kommanditen deutscher Institute in Amsterdam in den Blick genommen.

Nach diesem längeren, zum Verständnis der Strukturen am Amsterdamer Platz aber notwendigen Vorlauf, wendet sich Kreuzmüller der Bankenpolitik im Reichskommissariat der Niederlande – dem eigentlichen Anliegen seiner Studie – zu. Zunächst beschreibt er die administrativen Strukturen und die Rahmenbedingungen für die Kreditwirtschaft. Interessant ist dabei, dass Kreuzmüller sowohl die „Stimmung“ im Reichskommissariat als auch die partielle Kollaborationsbereitschaft nicht ausspart. In einem zweiten Zugriff widmet sich Kreuzmüller in diesem Abschnitt den wirt-

schaftlichen Strukturveränderungen während der Besatzungszeit sowie der Vernichtung der wirtschaftlichen Existenz der Juden. Zu Recht betont er hier die besondere Rolle des Bankhauses Lippmann, Rosenthal & Co., dessen Dependance in der Sarphatistraat als Abteilung des Generalkommissars für Finanzen und Wirtschaft die zentrale Rolle bei der Beschlagnahmung und „Verwertung“ jüdischer Vermögen spielte. Auch hier sind die teilweise detaillierten und kenntnisreichen Ausführungen Kreuzmüllers für das Verständnis der Veränderungen in der Kreditwirtschaft während der Besatzungszeit erforderlich.

Der zweite Abschnitt in diesem Kapitel widmet sich der Bankenpolitik im Reichskommissariat. Während die Veränderungen bei Finanzinstitutionen wie der Notenbank und der Börse ebenso wie die Entwicklung der niederländischen Institute nur kurz gestreift werden, geht Kreuzmüller – natürlich – ausführlich auf die Rolle der reichsdeutschen Banken und ihrer Tochtergesellschaften ein. Nach einer kurzen Skizze über die „Neuordnung“ des Bankwesens in den Niederlanden, die angesichts der damit zusammenhängenden Konflikte unter den reichsdeutschen Instituten sicherlich etwas ausführlicher hätte ausfallen können, beschreibt Kreuzmüller die Geschäftstätigkeit der Affiliationen und Tochtergesellschaften der reichsdeutschen Banken. Dabei kommt er zu dem Ergebnis, dass diese Gesellschaften zu schwach waren, um den niederländischen Banken ernsthaft Konkurrenz zu machen, zumal sie sich keine lukrativen Geschäftsfelder erschließen konnten. Dieses Ergebnis hätte sicherlich durch weitere Beispiele und Quellenbelege untermauert werden können. Ob die Präsenz der reichsdeutschen Institute mit ihren Tochtergesellschaften in den besetzten Niederlanden zudem adäquat als „Agieren in einer Nische“ zu charakterisieren ist, wird angesichts anderer Forschungen zur Rolle der Banken im Reichskommissariat zu diskutieren sein. Jedenfalls gibt es durchaus Hinweise darauf, dass die Tochtergesellschaften außer den „Verflechtungskäufen“ für deutsche Unternehmen auch in der Rüstungsfinanzierung und gezielt bei der „Arisierung“ aktiv waren.

Im dritten großen Kapitel seiner Studie behandelt Kreuzmüller schließlich die Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft der Commerzbank in den besetzten Niederlanden. Ausgesprochen akribisch und detailliert zeichnet er die Übernahme und Umwandlung der Bank Hugo Kaufmann & Co's. durch die Commerzbank nach. Wie so oft in dieser Zeit geschah auch dies in Form eines „asset deals“.

Ebenfalls auf breiter Quellengrundlage basieren die Abschnitte über die Liquidation der Hugo Kaufmann & Co's. sowie über das persönliche Schicksal der Vorstandsmitglieder Hugo Kaufmann und Ludwig Berliner. Beide kamen in Vernichtungslagern ums Leben, ohne dass die Commerzbank bzw. deren Entscheidungsträger gegen die drohende Deportation interveniert oder sich intensiv dafür eingesetzt hätten, den beiden Bankiers die Ausreise zu ermöglichen. Angesichts dieses Verhaltens und der beim „asset deal“ praktizierten Methoden kommt Kreuzmüller bei der Bewertung der Übernahme der Bank Hugo Kaufmann & Co's. zu der Schlussfolgerung, dass sich die Commerzbank „vollends zum Handlager einer rassistischen Wirtschaftspolitik“ (S. 256) gemacht habe – eine Einschätzung, der man auf der Grundlage von Kreuzmüllers Ausführungen nur zustimmen kann.

Im letzten Abschnitt seiner Studie behandelt Kreuzmüller die Geschäftstätigkeit der Nachfolgesellschaft der Kaufmann-Bank und neuen Affiliation der Commerzbank in den Niederlanden, der Rijnschen Handelsmaatschappij bzw. der Rijnschen Handelsbank. Nach einer kurzen Skizze zum allgemeinen Geschäftsverlauf und zur Personalentwicklung streift Kreuzmüller die einzelnen Geschäftsfelder des Instituts. Hier geht er auf dessen Tätigkeit bei der „Arisierung“, der Rüstungsfinanzierung und den Krediten an NS-Organisationen ein, bleibt aber bei seiner generellen These, die Rijnsche Handelsbank habe in der Kreditwirtschaft des Reichskommissariats der Niederlande nur eine Nischenposition einnehmen können.

Trotz einiger sprachlicher Unebenheiten und einiger Brüche in der Darstellung hat Kreuzmüller unsere Kenntnis sowohl zur Präsenz deutscher Banken am Finanzplatz Amsterdam zwischen den Weltkriegen als auch zu ihrer Rolle in der Kreditwirtschaft des Reichskommissariats der Niederlande erheblich erweitert. Gerade der Vergleich der Geschäftsstrategie verschiedener Institute – Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank – lässt deren unterschiedliche „performance“ gut erkennen. Warum wurde aber bloß für diese Studie ein solcher Titel gewählt? Sicherlich sind Kreditinstitute an einem wichtigen Finanzplatz Händler, wird man ihnen aber auch gerecht, wenn man sie als Handlungsgehilfen charakterisiert? Passender wäre hier vielleicht der Begriff „Handlanger“ gewesen, den der Autor ja selbst mehrfach verwendet, um die Rolle der Commerzbank und anderer

reichsdeutscher Institute im Reichskommissariat der Niederlande zu beschreiben.

Bochum

Harald Wixforth

(Dr. Harald Wixforth, Ruhr-Universität Bochum, Fakultät für Geschichtswissenschaft, Lehrstuhl für Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte, D-44780 Bochum)

*Gianni Toniolo (with the assistance of Piet Clement), Central Bank Cooperation at the Bank for International Settlements, 1930-1973 (Studies in Macroeconomic History). Cambridge University Press, Cambridge 2005, 729 S., € 75,-.*

Pünktlich zu ihrem 75-ten Geburtstag hat die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) ein Buch über ihre Geschichte von 1930 bis 1973 herausgegeben. Der Autor ist Gianni Toniolo, Wirtschaftsprofessor an der Università di Roma Tor Vergata und der Duke University in North Carolina. Toniolo hatte unumschränkter Zugang zu allen internen Dokumenten und musste sich keinerlei Zensur unterwerfen. Außerdem konnte er auf die kompetente Hilfe des Historikers und Vorstehers des BIZ-Archivs, Piet Clement, zurückgreifen. Da Toniolo über einen ausgezeichneten Ruf in der Gemeinde der Finanzhistoriker genießt, ist die Publikation mit großer Spannung erwartet worden. Die Erwartungen wurden nicht enttäuscht. Das Buch verbindet in vorbildlicher Weise allgemeine wirtschaftsgeschichtliche Fragestellungen mit historischer Analyse. Dazu ist die Geschichte elegant und anschaulich erzählt. Das Buch muss deshalb heute schon zu den großen Standardwerken in diesem Forschungsfeld gezählt werden.

Die BIZ hatte bereits vor 25 Jahren Paolo Baffi, den ehemaligen Gouverneur der italienischen Zentralbank, damit beauftragt, eine umfassende Geschichte dieser Institution zu schreiben. Da aber Baffi wenig später starb, wurde das Projekt zunächst auf Eis gelegt. Ende der Neunzigerjahre griff man die Idee wieder auf, nicht zuletzt deshalb, weil die BIZ wegen der Goldgeschäfte mit Deutschland während des Zweiten Weltkriegs unter öffentlichen Druck geraten war – ähnlich wie die Schwedische Reichsbank und die Schweizerische Nationalbank. Eine Klarstellung, geschrieben von einem unabhängigen Experten auf der Basis von internen Dokumenten, drängte sich nachgerade auf.

Das Buch hat zwölf Kapitel, welche die Zeit vom Young Plan (1930), der zur Gründung der BIZ führte, bis zum endgültigen Zusammenbruch des Bretton Woods Systems (1973) abdecken. Das übergeordnete Thema ist, wie der Titel schon verrät, die internationale Zusammenarbeit der Zentralbanken. Im ersten Kapitel zeigt Toniolo, wie die Idee, eine internationale Bank zu gründen, bereits im späten 19. Jahrhundert erstmals ernsthaft diskutiert wurde. Konkrete Schritte wurden aber erst nach dem Ersten Weltkrieg unternommen, weil die herkömmlichen Mittel nicht mehr ausreichten, um die dramatischen Nachkriegsprobleme in den Griff zu bekommen. Das zweite und das dritte Kapitel schildern den Prozess bis zur Gründung der BIZ in Basel, die Organisation und die ersten Operationen im Zusammenhang mit dem Young Plan. Kapitel 4 bis 6 fassen die turbulenten finanz- und währungspolitischen Ereignisse der dreißiger Jahre zusammen. Diese Kapitel enthalten wenig Neues, aber sie erzählen die politischen und wirtschaftlichen Katastrophen jener Zeit aus einer ungewohnten internationalen Perspektive. Die BIZ hatte wenig Erfolg bei der Bekämpfung von Banken- und Währungskrisen, aber dies lag weniger an ihr selbst als an den äußerst schwierigen Umständen.

Das siebte Kapitel ist gleichsam das Herzstück des Buches. Es schildert das umstrittene Verhalten der BIZ von 1939 bis 1945 und versucht eine faire Bilanz zu ziehen. Das Ergebnis ist wenig schmeichelhaft, auch wenn sich gewisse Anschuldigungen, die während und unmittelbar nach dem Krieg erhoben worden waren, als falsch erwiesen haben. Die BIZ habe in zwei Punkten klar versagt, argumentiert Toniolo. Erstens habe sie im März 1939 das Gold der tschechoslowakischen Zentralbank, das bei der BIZ gelagert war, unverzüglich den deutschen Besatzern ausgehändigt, obwohl sie hätte annehmen können, dass die Unterschriften der tschechoslowakischen Währungsbehörden, welche die Lieferung formell legalisierten, nicht freiwillig erfolgt waren. Zweitens habe die BIZ während der gesamten Kriegszeit Gold der deutschen Reichsbank entgegengenommen, obwohl sie wiederholt darauf hingewiesen wurde, dass sich darunter geraubtes Gold befinden könnte, wenn auch in relativ geringer Menge. Im Übrigen habe die Reichsbank für die Zahlungen sehr wahrscheinlich auch „Opfergold“ aus den Konzentrationslagern verwendet.

Wie konnten diese Fehler passieren? Toniolo glaubt, dass sie aus dem Bestreben der europäischen Zentralbanken resultierten, die BIZ unter allen Umständen am Leben zu erhalten, damit man

für den Wiederaufbau gewappnet war. Es galt deshalb, jeden Eklat zu vermeiden. Da sich außerdem die Geschäftsmöglichkeiten wegen des Krieges dramatisch verringert hatten, war man fast ausschließlich abhängig geworden von den Zinszahlungen Deutschlands, die sich aus dem Young Plan ergaben. 1943 machten die deutschen Zahlungen bis zu achtzig Prozent der Einkünfte der BIZ aus. Hätte man sich geweigert, das deutsche Gold zu akzeptieren, hätte die Bank wohl nicht mehr über genügend Mittel verfügt, um ihren Betrieb aufrechtzuerhalten.

Die letzten fünf Kapitel schildern den Aufstieg und Fall des Währungssystems von Bretton Woods. Damit verbunden ist auch eine eingehende Diskussion der europäischen Bemühungen um regionale Währungsstabilität und der Wirkungen der Euromärkte auf die internationale Kooperation zwischen den Zentralbanken. Wiederum ist es weniger die Chronologie der Ereignisse als die ungewohnte Perspektive, aus der diese erzählt werden, die zu neuen Einsichten führt. Das Buch endet mit einem Epilog, in dem Toniolo noch einmal versucht, die Bedeutung der BIZ für die internationalen Finanzbeziehungen auf den Punkt zu bringen. Sein Fazit ist, dass die Bank vor allem in den fünfziger und sechziger Jahren eine bedeutende Rolle spielte – vor allem dank der monatlichen Treffen in Basel. Gemäß den Worten des legendären italienischen Notenbankchefs Guido Carli war die BIZ in jener Zeit der „brain trust“ des Währungssystems von Bretton Woods.

Zürich

Tobias Straumann

(Dr. Tobias Straumann, Universität Zürich, IEW – Institut für empirische Wirtschaftsforschung, Abteilung Wirtschaftsgeschichte, Winterthurerstrasse 30, CH-8006 Zürich, Schweiz)

*Christopher Kopper*, Bankiers unterm Hakenkreuz. Carl Hanser Verlag, München/ Wien 2005, 297 S., € 24,90.

Die Erforschung der deutschen Großbanken unter dem Nationalsozialismus ist in den letzten Jahren so weit vorangeschritten, dass eine Zusammenfassung der Ergebnisse zwar erhebliche Lücken verzeichnen muss, aber grundsätzlich zu begrüßen ist. Christopher Kopper versucht diese Synthese unter der Leitfrage, welche Handlungsspielräume die



Vertreter eines vom NS-Regime eher misstrauisch beäugten Gewerbes besaßen; welche strukturellen, normativen und kontingenten Faktoren ihr individuelles Verhalten unter den Bedingungen eines menschenverachtenden politischen Systems bestimmten. Titel, Stil und inhaltliche Schwerpunkte lassen darauf schließen, dass er dabei auf ein breiteres Publikum zielt, dem der aktuelle Stand der Forschung auf kompakte und spannende Weise nahe gebracht werden soll.

Koppers Darstellung beginnt mit einer Skizze der deutschen Bankengeschichte von der Bankenkrise 1931 bis zu den Konsequenzen der Machtübertragung an die Nationalsozialisten für die jüdischen Vorstandsmitglieder der Großbanken. Der Hauptteil besteht sodann aus eher biografisch angelegten Kapiteln zu ausgewählten Bankiers. Am Beispiel des jüdischen Privatbankiers Max Warburg wird zunächst exemplarisch das Schicksal jenes Teils der deutschen Bankierselite beleuchtet, der unter dem neuen Regime zumindest um die materielle Existenz gebracht wurde. Danach werden mit Emil Meyer und Karl Rasche die beiden SS-Mitglieder im Vorstand der Dresdner Bank porträtiert; ein Kapitel über die angeblich „schweigende Mehrheit“ der nichtnationalsozialistischen Vorstandsmitglieder schließt sich an.

Die einführenden Kapitel und diejenigen über die Dresdner Bank basieren, auch wenn in den Anmerkungen öfter unveröffentlichte Quellen genannt werden, weitestgehend auf Koppers 1995 vorgelegter Pionierstudie über die Bankenpolitik im „Dritten Reich“. Die fünf folgenden biografischen Skizzen beruhen, ebenso wie das Kapitel über Max Warburg, auf anderweitiger Literatur.

Aus der Deutschen Bank werden das einschlägig belastete Aufsichtsratsmitglied Emil Georg von Stauß, das nationalsozialistische „Feigenblatt“ Karl Ritter von Halt und der Auslandsexperte Hermann Josef Abs in eigenen Kapiteln gewürdigt. Über den Vorstandssprecher Eduard Mosler oder über Abs' Kollegen Robert Frowein und Oswald Rösler erfährt man hingegen praktisch gar nichts. Ähnliches gilt für die Reichsbank, aus deren Direktorium allein Karl Blessing ausführlich gewürdigt wird. Blessings Kollege Emil Puhl, immerhin der einzige in Nürnberg verurteilte Repräsentant der Zentralbank, taucht dagegen nicht einmal im Namensregister auf. Das Kapitel über Otto Christian Fischer schließlich porträtiert nicht das Vorstandsmitglied der Reichs-Kredit-Gesellschaft, sondern skizziert die Geschichte der Reichsgruppe Banken, als deren „Führer“ Fischer fungierte. Seine Vorstandskolle-

gen und Nachfolger bei der Reichs-Kredit-Gesellschaft, darunter der wichtige nationalsozialistische Netzwerker Alfred Olscher, werden gar nicht erst namentlich erwähnt. Vertreter der Commerzbank, der Berliner Handelsgesellschaft und der Bank der Deutschen Arbeit tauchen ebenfalls nur am Rande oder gar nicht auf. Erstaunlich bleibt bei der biografischen Vorgehensweise auch, dass weder Hjalmar Schacht noch Kurt von Schröder mit eigenen Kapiteln vertreten sind.

Eine systematische Analyse der deutschen Bankierselite und ihres Verhältnisses zum NS-Regime konnte auf diesem Wege kaum entstehen. Zu der ausgesprochen pragmatischen Auswahl der Fallbeispiele kommt hinzu, dass Kopper seine Ausgangsfrage nicht explizit weiter verfolgt und auf eine abschließende Auswertung verzichtet hat. Stattdessen endet das Buch mit einer völlig irrelevanten Darstellung von Hermann Josef Abs' Verhandlungen über das Londoner Schuldenabkommen, die im Wesentlichen auf der gerade erst von Lothar Gall vorgelegten Abs-Biografie beruht. Als „erste vergleichende Untersuchung über die Rolle deutscher Spitzenbankiers während des ‚Dritten Reiches‘“, die der Umschlagtext vollmundig ankündigt, ist das Buch daher nur sehr begrenzt einzuordnen. Das gilt auch für ein Kapitel zur Kontinuität der Bankierselite über den Zusammenbruch des NS-Regimes hinaus.

Darüber hinaus sind einige Ausrutscher zu verzeichnen, die sich wohl vor allem auf das angepeilte Segment des Büchermarkts zurückführen lassen. Eine mitunter episodenhafte Erzählung tendiert gelegentlich zur spekulativen Dramatisierung. So werden wir kaum je erfahren, ob die Vernehmungen für die „Waldheimer Prozesse“ das Dresdner Bank-Vorstandsmitglied Alfred Busch wirklich „erahnen“ ließen, dass ihn ein Pseudo-Gerichtungsverfahren erwartete (S. 236) – der in DDR-Haft verstorbene Busch hat leider kein Gefängnistagebuch geführt. Die Vermutung, Karl Rasche sei „möglicherweise“ für die Verhaftung des Inhabers des durch die Dresdner Bank „arisierten“ Bankhauses Gebr. Arnhold verantwortlich, wird wenige Zeilen später zu der Tatsachenbehauptung, Rasche habe dadurch die Zwangslage der jüdischen Privatbankiers „absichtlich verschärft“ (S. 106 f.). Aus der unbelegbaren Spekulation, es sei „sicher anzunehmen, dass Rasche während des kommunistischen Ruhraufstands im Frühjahr 1920 gegen die ‚Rote Ruhrarmee‘ kämpfte“, wird unversehens eine Tatsache, „ging“ es dem späteren Vorstandssprecher

der Dresdner Bank doch um „die Wiedererrichtung eines autoritären Regimes“ (S. 100).

Hinzu kommen ärgerliche Detailfehler, die sich nur begrenzt mit dem sicherlich schmalen Zeitbudget eines solchen Buchs entschuldigen lassen. Karl Rasche trat mit Sicherheit nicht dem „Freundeskreis des Reichsführers SS“ Heinrich Himmler bei, um seine Beziehungen zu Paul Pleiger, dem Chef der Reichswerke Hermann Göring, zu verbessern (S. 118) – Pleiger war nämlich gar kein Mitglied dieses Zirkels. Die Übernahme des Bankhauses Arnhold markierte auch keineswegs den „Einstieg“ der Dresdner Bank „in das Arisierungsgeschäft“ (S. 106), das lange vor 1937 begonnen hatte. Hans Schippel und Carl Goetz traten nicht 1948, sondern erst 1952 den Aufsichtsratsvorsitz der Hamburger Kreditbank bzw. der Rhein-Ruhr Bank an (S. 244) – vorher waren diese Institute keine Aktiengesellschaften, sondern rechtlich immer noch Filialen der Dresdner Bank. Bei aller Sympathie sowohl für Koppers kritische Position wie für sein Anliegen, die Mitverantwortung der deutschen Bankierselite an den nationalsozialistischen Verbrechen einem breiten Publikum zu erläutern: Die wissenschaftliche Genauigkeit ist dabei leider gelegentlich auf der Strecke geblieben.

Jena

Ralf Ahrens

(Dr. Ralf Ahrens, Friedrich-Schiller-Universität Jena, Historisches Institut, Lehrstuhl für Neuere und Neueste Geschichte, Fürstengraben 13, D-07743 Jena)

*Ingo Köhler*, Die „Arisierung“ der Privatbanken im Dritten Reich. Verdrängung, Ausschaltung und die Frage der Wiedergutmachung (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 14). C. H. Beck, München 2005, 602 S., € 78,-.

„Die Aufsteigenden und die Sinkenden waren miteinander verknüpft, und sie spürten es. Überall boten die Verfolger den Verfolgten an, ihnen Stellungen oder Vermögen zu retten, sofern sie sie nur daran teilnehmen ließen, und die ganze völkische Revolution, sah man genauer hin, zerfiel in Millionen kleiner Geschäfte auf Gegenseitigkeit.“ – Was sich wie ein Zitat zu Götz Alys jüngster Studie über

„Hitlers Volkstaat“<sup>1</sup> liest, ist tatsächlich eine überaus hellsichtige Bemerkung aus Lion Feuchtwangers Roman „Die Geschwister Oppermann“ aus dem Jahr 1933,<sup>2</sup> in dem „avant la lettre“ der frühe Fall einer „Arisierung“ geschildert wird. Der Begriff umschreibt eine der größten Besitzumschichtungen der Neuzeit. Welche korrumpierenden Effekte sie besaß, schien Feuchtwanger bereits zu ahnen. Diese waren es wohl auch, die lange Zeit ein Bild von der „Arisierung“ opportun erscheinen ließen, in ihr eine unter vielen Folgeerscheinungen der staatlichen Verfolgungsmaßnahmen gegen die Juden zu sehen. Es erlaubte den „arischen“ Erwerb, ihren Kauf nachträglich als eine unvermeidliche Konsequenz aus der seinerzeit bevorstehenden Emigration der Veräußerer zu werten. Die Vorstellung ungerechtfertigter Erwerbungen und eines politisch induzierten Zugewinns blieb in der deutschen Öffentlichkeit auf einige Großunternehmen und Großbanken begrenzt, zumal sich auch der anklagende Gestus der marxistischen Geschichtsschreibung auf die „Arisierungsgewinne“ des „Großkapitals“ bzw. auf prominente Figuren wie den Bankier Hermann Josef Abs beschränkte. Die westdeutsche Wirtschaftsgeschichtsschreibung kehrte demgegenüber den Aspekt des politischen Drucks hervor und wies bevorzugt auf die Fälle hin, in denen Geschäftsübertragungen in „freundschaftlichem Einvernehmen“ erfolgt waren.

Seit gut fünfzehn Jahren wandelt sich das Bild freilich stark. Die Dissertation von Ingo Köhler über die „Arisierung“ der jüdischen Privatbanken im „Dritten Reich“ vermag überzeugend zu bilanzieren, wie stark die Forschung seither zu einer realistischen Einordnung der Vorgänge beigetragen hat. Etwa 100.000 jüdische Unternehmen im so genannten „Altreich“ wurden bis Ende 1939 entweder „arisiert“ oder liquidiert. Hinter jedem Vorgang standen überaus komplexe Ursachen- bzw. Motivbündel und individuelle Schicksale. Eine Zeit lang schienen daher Fallbeispiele und regionale Untersuchungen die Königswege einer praxisnahen Erforschung der „Arisierung“ zu sein. Köhler hat demgegenüber die „quantitative Längsschnittanalyse“ (S. 36) eines Wirtschaftssektors vorgelegt, die im Zentrum des antisemitischen Stereotypenbündels stand. Jüdische „Wucherer“ oder „Spekulanten“ und das „raffende jüdische Kapital“ waren seit langem gehegte Klischees. Doch erst die

1 Götz Aly, Hitlers Volksstaat. Raub, Rassenkrieg und nationaler Sozialismus. Frankfurt am Main 2005.

2 Lion Feuchtwanger, The Oppermanns. London 1933 [deutschspr. ND „Die Geschwister Oppermann, Berlin 1993].

staatliche Sanktion des antisemitischen Vorurteils sollte den etwa 490 jüdischen Bankhäusern (von insgesamt 1.057 Privatbanken) nach 1933 von vornherein jede Chance nehmen, sich erfolgreich gegen die Bedrohung von Geschäft und Existenz zu wehren. Köhler benennt zahllose Beispiele für die zunehmend repressive und schikanöse Praxis derjenigen Einrichtungen, die eigentlich für die Sicherheit von Wirtschaft und Wettbewerb hätten eintreten müssen. Da jüdischen Bankiers die bürgerlich-rechtsstaatliche Unschuldsumutung nicht mehr zugestanden wurde, konnten ihnen von Gestapo und SS nahezu willkürlich Devisenvergehen, „Heimtücke“, „Rassenschande“ etc. unterstellt werden. Die begleitende Propaganda rechtfertigte jede Initiative, sich gegenüber Juden in einen Vorteil zu setzen, sie zu denunzieren oder niedere Instinkte an ihnen auszuleben. Es nutzte jüdischen Unternehmern auch nichts, sich möglichst aus der Öffentlichkeit zurückzuziehen und exponierte Positionen, etwa in Aufsichtsräten, zu räumen. Schon nach wenigen Jahren waren zahlreiche Personen und Instanzen mit dem Arisierungsvorgang befasst: Finanzämter, die Industrie- und Handelskammern, die Gauwirtschaftsberater, die Gauleiter, die Deutsche Arbeitsfront, Vermittler und Rechtsberater wetteiferten darum, den eigenen Verfügungsbereich möglichst bald „judenrein“ zu machen. Allenthalben zeigte sich dabei der radikalisierende Impuls, „dem Führer entgegenzuarbeiten“ (Ian Kershaw).<sup>3</sup> In diesem Zusammenhang ist es fast verwunderlich, dass es noch keine soziologischen Studien zur rapiden „Inhumanisierung“ der staatlichen Verwaltung und der Interessenverbände unter dem Nationalsozialismus gibt.

Die jüdischen Privatbanken waren schon deshalb besonders verwundbar gegenüber politischen Angriffen, weil ihr Funktionieren auf einen „Verhaltenskodex“, einen guten Leumund und auf kalkulierbares Vertrauen angewiesen war. Ideelle Faktoren wie der so genannte „Goodwill“ wurden bei der Festsetzung der Verkaufspreise in aller Regel nicht berücksichtigt. Oft wurden die Liquidationswerte selektiv angeeignet, nicht selten von den beauftragten „Treuhandern“ selbst, die sich später zugute hielten, nach streng ökonomischer Rationalität gehandelt zu haben. Köhler weist nach, dass der Typus des „skrupellosen Profiteurs“ in diesem Wirtschaftszweig dennoch vergleichsweise selten

zum Zuge kam, zumal sich seit 1938 zunehmend der NS-Staat einschaltete, um die „Entjudungsgewinne“ für sich einzustreichen. Die „schützende Hand“ von Reichswirtschaftsminister Schacht wird hierbei relativiert, diejenige des Reichskommissars für das Kreditwesen, Friedrich Ernst, dagegen aufgewertet.

Die „Verordnung über die Anmeldung des Vermögens von Juden“ vom 26. April 1938 leitete eine neue Qualität der Verfolgungsmaßnahmen ein. Die systematische Erfassung und Ausschaltung jüdischer Gewerbebetriebe beraubte jüdische Unternehmer schrittweise aller verbliebenen Handlungsspielräume. Ein Katarakt von über 2.000 anti-jüdischen Verordnungen und Gesetzen (nach einer Zählung von Joseph Walk<sup>4</sup>) organisierte auch die Überführung der „Arisierungsgewinne“ in staatliche Hand. Mit der „Elften Verordnung zum Reichsbürgergesetz“ vom 25. November 1941 wurde schließlich die offene Enteignung vollzogen. Zu fragen wäre hier, inwieweit der „Entjudung“ auch die Funktion eines Ventils für ansonsten ausbleibende „sozialistische“ Reformen des Wirtschaftssystems zukam, die insbesondere die „linken“ Strömungen der Nationalsozialisten seit 1933 erwarteten. Im Pogrom vom November 1938 zeigte sich bei der SA auch ein Affekt gegen das „big business“, der sich nur an diesem als „entbehrlich“ definierten Teilsegment der deutschen Wirtschaft entladen durfte.

Köhler macht deutlich, dass letztlich nur ein Fünftel der jüdischen Privatbanken „arisiert“ wurde, während die überwiegende Mehrzahl der Liquidation zum Opfer fiel. Einen Großteil der Darstellung machen Fallbeispiele aus, die nach der Art der Besitzübertragung gruppiert werden. Zahlreiche Tabellen bereiten die quantitativen Erhebungen auf. Alle Aussagen sind mustergültig recherchiert und auf umfassender Quellenbasis hergeleitet, auch wenn man sich als Leser gelegentlich wünscht, nicht mit methodischen Überlegungen und jeder quantitativen Auswertung derart ausführlich konfrontiert zu werden. Die Fußnoten enthalten nicht nur umfassende Belege, sondern auch vielfältige Erläuterungen und Exkurse. Trotz dieser darstellerischen Grenzen ist die Arbeit insgesamt ungemein

3 Ian Kershaw, Hitler, 2 Bde. Stuttgart 1998/ 2000, passim.

4 Joseph Walk (Hrsg.), Das Sonderrecht für Juden in der NS-Zeit. Eine Sammlung der gesetzlichen Maßnahmen in Richtlinien – Inhalt und Bedeutung. Heidelberg/ Karlsruhe 1981.

informativ und reflektiert, dabei klar gegliedert und durchweg gut lesbar.

Köhlers Befund eines für jüdische Bankiers noch vergleichsweise „glimpflich“ Verlaufs der „Arisierung“ ändert nichts am Unrechtscharakter des Gesamtvorgangs und den mehr als bedrängenden Schicksalen der jüdischen Veräußerer, die sich letztlich noch glücklich schätzen mussten, wenigstens mit dem Leben davonzukommen. Umso bedrückender, bei ihm erneut zu erfahren, dass sich an der schwachen Position der Juden auch nach 1945 wenig änderte. Oft unsensibel und bürokratisch abgewickelte Wiedergutmachungsverfahren führten dazu, dass es letztlich in keinem einzigen Fall zu einer vollständigen Rückübertragung einer „arisierten“ Privatbank in die Hände der ehemaligen Inhaber oder ihrer Erben kam. Sowohl in der deutschen Kultur als auch im wirtschaftlichen Bereich verbleibt durch die Verdrängung der Juden bis heute eine empfindliche Lücke.

Jena

Dirk van Laak

(PD Dr. Dirk van Laak, Friedrich-Schiller-Universität Jena, Historisches Institut, Lehrstuhl für Neuere und Neueste Geschichte, Fürstengraben 13, D-07743 Jena)

*Hans Pohl/ Bernd Rudolph/ Günther Schulz*, Wirtschafts- und Sozialgeschichte der deutschen Sparkassen im 20. Jahrhundert (Sparkassen in der Geschichte, Abteilung 3: Forschung 18). Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart 2005, 535 S., € 73,83.

Seit den 1970er Jahren hat die Erforschung der Geschichte des Sparkassenwesens in vielen europäischen Ländern und in der Folge auch auf der Ebene der europäischen Integration beträchtliche Fortschritte gemacht. Dabei ist sie, weit über die institutionengeschichtliche Dimension hinaus, zu einem wesentlichen Teil der Gesellschaftsgeschichte geworden, sind doch in der Entstehung der Sparkassen wie in deren geschäftlicher und organisatorischer Entwicklung, über die verschiedenen Stadien des industriellen Modernisierungsprozesses hinweg, vielfältige Verflechtungen der wirtschaftlichen, sozialen, politischen und kulturellen Teilsysteme zu finden und auch Gegenstand entsprechender Forschungen geworden.

Im Zuge dessen hat sich in Deutschland auf der Ebene von in großer Zahl vorliegenden Fall-

studien, in thematischen Längsschnittanalysen sowie in übergreifenden und vergleichenden Entwicklungsdarstellungen ein breites, differenziertes Spektrum an Forschungsergebnissen etabliert. Angesichts dessen erscheint eine Gesamtdarstellung geradezu als eine Notwendigkeit. Diesem Erfordernis wurde nunmehr mit dem vorliegenden, von der Wissenschaftsförderung der Sparkassen-Finanzgruppe e. V. in der Reihe „Sparkassen in der Geschichte“ herausgegebenen Band entsprochen, der ohne Zweifel als Standardwerk gelten kann. Dies allein schon deshalb, weil die Autoren selbst in vielfacher Weise wesentlich zur Entwicklung der sparkassenhistorischen Forschung beigetragen haben und daher ausgewiesene Kenner der Materie sind. In inhaltlicher Hinsicht kann das Buch insofern als Standardwerk gelten, als es den rezenten Forschungsstand wiedergibt und zugleich als Ausgangsplattform für die weitere sparkassengeschichtliche Forschungsarbeit dienen kann. Mit der Konzentration auf die Entwicklung im 20. Jahrhundert stellt der Band die Fortsetzung der im Jahr 1980 von Josef Wysocki vorgelegten grundlegenden Studie „Untersuchungen zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte der deutschen Sparkassen im 19. Jahrhundert“ dar, die dankenswerter Weise parallel in derselben Reihe neu aufgelegt wurde.

Die Darstellung ist in chronologischer Weise in drei große Abschnitte gegliedert. Innerhalb dieser Abschnitte wird die Entwicklung im Wesentlichen entlang der institutionellen Veränderungen und der Entwicklung der Geschäftsbereiche dargestellt und in die jeweiligen Veränderungen des wirtschaftlichen, sozialen und politischen Umfeldes eingebettet. Diese aus chronologischen und sachlichen Kriterien bestehende Gliederung macht die Darstellung sehr übersichtlich und bietet die Möglichkeit, sich gut zurechtzufinden und im Bedarfsfall rasch auf bestimmte spezielle Entwicklungsabschnitte oder Sachverhalte zugreifen zu können, womit das Werk auch einen für die weitere sparkassenhistorische Forschung wertvollen Handbuchcharakter hat. In ihrer Gesamtheit vermittelt die Darstellung auch die regionale Differenziertheit des deutschen Sparkassenwesens, sowohl in seiner institutionellen und normativen Dimension als auch in seiner geschäftlichen Entwicklungsdynamik. Ebenso wird die beträchtliche quantitative Expansion und organisatorische Ausdifferenzierung des Sparkassensektors auf der Ebene der einzelnen Institute, der Girozentralen, der Verbände und in der Ent-

wicklung des Verbundsystems sichtbar und nachvollziehbar gemacht.

Die von Hans Pohl verfasste Darstellung der Entwicklung der Sparkassen vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges setzt bei der Positionierung der Sparkassen in dem, gerade auch im Bereich der kommunalen Infrastruktur gegebenen, wirtschaftlichen Wachstumsklima der Jahre vor dem Ersten Weltkrieg an. Als ein erster wesentlicher Schritt zur bankmäßigen Entwicklung der Sparkassen werden die Erteilung der passiven Scheckfähigkeit und die Einführung des Giroverkehrs hervorgehoben. Ebenso erscheint die Bildung von Verbandsstrukturen als wichtiger Entwicklungsschritt. Die Bedingungen der Kriegsfinanzierung und der großen Nachkriegsinflation brachten wesentliche Einschränkungen, zugleich aber auch neue Entwicklungsansätze für die Sparkassen, etwa im Wertpapiergeschäft. Die unter anderem davon ausgehende verstärkte Tendenz zur bankmäßigen Entwicklung der Sparkassen führte in den zwanziger und frühen dreißiger Jahren zu Agitationen der Banken gegen die daraus erwachsende Konkurrenz. Die dennoch weiter voranschreitende Expansion des Sparkassengeschäftes brachte eine Modernisierung und Professionalisierung beim Personal und im Geschäftsbetrieb mit sich. Ebenso wie die zaghaften Aufschwungtendenzen in den Zwanzigerjahren fanden die Auswirkungen der großen Wirtschaftskrise im Aktiv- und Passivgeschäft der Sparkassen deutlichen Niederschlag. Sehr ausführlich und differenziert wird in der Folge die institutionelle und funktionelle Einbindung der Sparkassen – hinsichtlich ihrer Geschäftsfelder und ihrer Organisation sowie hinsichtlich ihres Personals – in das NS-Regime und dessen Ziele dargestellt.

Der zweite, von Günther Schulz gestaltete Abschnitt umfasst die Entwicklung der deutschen Sparkassen vom Ende des Zweiten Weltkrieges bis zur Wiedervereinigung. Hier geht es zunächst um die Rekonstruktion des Sparkassensektors im Rahmen der schrittweisen Etablierung einer marktwirtschaftlichen Ordnung und der Schaffung stabiler geld- und kreditwirtschaftlicher Verhältnisse. Sodann geht es um die Positionierung der Sparkassen in der Wiederaufbau- und Wachstumsfinanzierung. In Verbindung damit steht die wesentliche Herausforderung des Aufbaus einer volkswirtschaftlichen Sparquote. Ausgehend davon spiegelte die geschäftliche Entwicklung der Sparkassen in der Zeit des „Wirtschaftswunders“ bis zum Ende der Sechzigerjahre in vielfältiger Weise den Wandel von der

Aufbau- in die Konsumgesellschaft wider. In den ausgehenden Sechziger- und den Siebzigerjahren kam es im Zuge der Öffnung der Märkte, von Liberalisierungsschritten und der daraus resultierenden Verstärkung der Konkurrenz in der Geld- und Kreditwirtschaft zu grundlegenden Veränderungen in den Entwicklungsperspektiven der Sparkassen sowie zu einem spürbaren Anpassungs- und Modernisierungsdruck in deren Geschäftspolitik und organisatorischer Struktur. In vergleichender Perspektive von Interesse sind die immer wieder eingefügten Abschnitte über die Sparkassenentwicklung in der SBZ bzw. der DDR.

Im dritten Abschnitt befasst sich Bernd Rudolph mit der Entwicklung der Sparkassen im wiedervereinigten Deutschland und unter den Rahmenbedingungen der Europäischen Union. Dabei stellt er die Entwicklung des Sparkassensektors in den Rahmen der allgemeinen Trends in der Kreditwirtschaft in den Neunzigerjahren und der Entwicklung der Bankengruppen in Deutschland. Als ein wichtiger Aspekt dabei wird die Regulierungskraft der Bankenaufsicht thematisiert. In einem abschließenden Teil werden die geschäftspolitischen Strategien der Sparkassen-Finanzgruppe im Rahmen des Universalbankensystems beleuchtet.

In dem vorliegenden Band ist es gelungen, eine beträchtliche Informationsdichte in einer übersichtlichen Darstellungsstruktur aufzubereiten und dabei die institutionelle und geschäftliche Entwicklung der Sparkassen in ihrer vielfältigen Einbindung in die wirtschaftliche, soziale und politische Entwicklung ebenso herauszuarbeiten wie die historische Entwicklung mit aktuellen Verhältnissen und zukünftigen Entwicklungsperspektiven des deutschen Sparkassenwesens zu verknüpfen. Die Anschaulichkeit und der Informationsgehalt dieses Standardwerkes zur deutschen Sparkassengeschichte werden durch zahlreiche Abbildungen, Tabellen und Grafiken erhöht.

Salzburg

Christian Dirninger

(Ao. Univ. Prof. Mag. Dr. Christian Dirninger, Universität Salzburg, Fachbereich Geschichts- und Politikwissenschaft, Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Rudolfskai 42, A-5020 Salzburg, Österreich)