

## Rezensionen

*Gabriele B. Clemens* (Hrsg.), *Schuldenlast und Schuldenwert. Kreditnetzwerke in der europäischen Geschichte 1300-1900* (Trierer Historische Forschungen 65). Kliomedien, Trier 2008, 273 S., € 48,-.

Kredit – und insbesondere der Agrarkredit – steht in jüngster Zeit immer häufiger im Zentrum einer sich stärker auf den gesellschaftlichen Aspekt der ökonomischen Entwicklung konzentrierenden Geschichtsforschung. Im Mittelpunkt des Interesses stehen dabei nicht Monetarisierung und Kapitalströme, sondern das Geld und seine Verwendung als Ausdruck sozialer Beziehungen – sei es in vertikaler Richtung (also zwischen ‚oben und unten‘ oder ‚reich und arm‘) oder auf horizontaler Ebene (zwischen ‚Gleich‘-gestellten). Der Kredit wird unter diesem Blickwinkel gern als ‚soziales Bindeglied‘ gesehen, denn Kreditbeziehungen wirken stabilisierend auf soziale Gemeinschaften, können allerdings bei disfunktionalem Verhalten – insbesondere der Debitoren (Rückzahlungsverweigerung), aber auch der Kreditoren (überzogene Machtansprüche) – zu heftigen Spannungen führen. Ein funktionalistisches Element lässt sich dieser Interpretation des Kredits nicht absprechen. Völlig anders als im 19. und 20. Jahrhundert, als von ‚Schuldknechtschaft‘ zu reden wenigstens im Hinblick auf Entwicklungsländer (zu denen ja das vorindustrielle Europa entsprechend heutiger Definitionen zählen muss) nicht als unwissenschaftlich galt, wird nun zu Beginn des 21. Jahrhunderts der Kredit als eine stabilisierende Komponente des Sozialgefüges, als ein irgendwie zur gesellschaftlichen Glückseligkeit führendes Element behandelt. Dies allein unter dem Vorzeichen einer solidarisch-egalitären Gesellschaftssicht wahrnehmen zu wollen, wäre wohl mehr als naiv. Vielmehr ist damit implizit angesprochen, dass dem Kredit eine historische Legitimation verschafft wird, soziale Ungleichheit mit dem Instrument des Kredits ‚schon in Ordnung‘ kommt und der

Kredit – wie der aufrechte Gang, Intelligenz, Werkzeuggebrauch – in einer nach ökonomischer Potenz geschichteten Gesellschaft irgendwie zum ‚menschlichen Wesen‘ gehört. Das soll nicht bedeuten, dass die historische Erforschung von Naturalien- und Geldleihverhältnissen nicht zu untersuchen sei. Vielmehr müssen die Ursachen solcher Geldmarktverhältnisse auch zum Zwecke des besseren Verständnisses heutiger Zustände und krisenhafter Entwicklungen sehr genau analysiert werden. Ob allerdings die gerade ansteigende Zahl von historischen Untersuchungen des Sujets dazu beiträgt, lässt sich mit Fug und Recht fragen.

Im vorliegenden Sammelband werden die Resultate eines im Rahmen des Excellence-Clusters ‚Gesellschaftliche Abhängigkeiten und soziale Netzwerke‘ in Rheinland-Pfalz durchgeführten Workshops zu ‚Kreditbeziehungen und Netzwerkbildungen. Die soziale Praxis des Kredits‘ (organisiert von Lutz Raphael und der Herausgeberin des hier anzudeutenden Werkes) an der Universität Trier zusammengestellt.

Gabriele B. Clemens gibt in ihrer Einleitung (S. 9-19) eine Einschätzung der ‚Omni-präsenz von westeuropäischen Kreditbeziehungen in Mittelalter und Neuzeit‘ und bietet eine Quintessenz der im Band versammelten Beiträge. Phillip R. Schofield kann anhand von Aufzeichnungen der Herrenhöfe die ‚Kreditvergabe im englischen manor court 1250-1350‘ (S. 21-36) ihrer Form und Funktion nach beschreiben und wenigstens einen Teil des Agrarkredits auf der Ebene der bäuerlichen Produzenten in dieser frühen Zeit rekonstruieren. Der Beitrag von Peter Schuster ‚The Age of Debt? Private Schulden in der spätmittelalterlichen Gesellschaft‘ (S. 37-52) will auf der Grundlage von städtischen Zivilgerichtsbarkeitsunterlagen zeigen, dass in einer Ökonomie knappen Geldes am häufigsten Konsumschulden von geringem Umfang gemacht werden. Die Schuldenbeitreibung in ihrer letztlich öffentlich gemachten Form sieht er als tödlich für die durch das Kreditverhältnis eigentlich bestärkten soziale Beziehungen an. Gerd Mentgen zeigt in ‚Die Juden und das

Einlager als Instrument der Kreditabsicherung im 14. Jahrhundert' (S. 53-66), dass es eine generelle Benachteiligung der Juden auf dem Kreditmarkt – jedenfalls in Oberdeutschland – nicht gegeben hat. Einen weiten Bogen spannt Franz Irsigler in seinem Beitrag ‚Kreditgewährung und Formen der Kreditsicherung im Mittelalter‘ (S. 67-84), wobei er sich vor allem auf die Überlieferungen der Urkunden des öffentlichen Glaubens der Städte (insbesondere Ypern, Köln, Hamburg und Lübeck), und zwar auch in ihrer Buchform (Zins- und Rentebücher) stützt. Spaniens Kreditwesen in seiner Hochblüte untersucht Gerald Grommes, der in ‚Netzwerke und Geschäftsstrukturen kastilischer Messebankiers im 16. Jahrhundert‘ (S. 85-107) (allerdings erst relativ spät entwickelte) Kreditbeziehungen auf internationaler Ebene nachweist, die durch lange Bürgerschaftsketten im sozialen Umfeld der Debitoren gesichert wurden. Eine Mikroanalyse für das in den französischen Westalpen gelegene Departement Haut-Dauphiné weitet Laurence Fontaine (im Vergleich mit Forschungsergebnissen zu anderen Regionen) zu einem Beitrag über ‚Die Bauern und die Mechanismen der Kreditvergabe‘ aus (S. 109-130). In dieser Bergbauernregion gab es eine starke wechselseitige Verschuldung, die den Charakter einer Überschuldung hatte. Davon profitierten vor allem die Kreditoren. Die Autorengruppe Philip T. Hoffman, Gilles Postel-Vinay und Jean-Laurent Rosenthal bietet mit ‚Revolution und Evolution. Die Märkte des notariell beglaubigten Kredits in Frankreich 1780-1840‘ (S. 131-159) eine auf der Untersuchung von 70 lokalen Kreditmärkten der Jahre 1780, 1807 und 1840 basierende Analyse, die ergab, dass durch die Revolution von 1789 sich eine Zweiteilung des französischen Kreditmarktes in einen um städtische Zentren organisierten Norden und einen eher informellen Praktiken zugeneigten Süden herstellte. Christine Fertig untersucht die ‚Kreditmärkte und Kreditbeziehungen im ländlichen Westfalen (19. Jh.)‘ am Beispiel der ‚Netzwerke und [des] städtische[n] Kapital[s]‘ (S. 161-175) in zwei dortigen Kirchspielen, nämlich Löh-

ne und Borgeln. Das getreideproduzierende, reiche Borgeln versorgte sich mit Kredit von auswärts, während das arme, von protoindustrieller Garnspinnerei geprägte Löhne ein eher internes Kleinkreditnetz entwickelte. Beide Gemeinden zeigen aber auch, dass der ländliche Kreditmarkt für städtisches Anlagekapital interessant war. Johannes Bracht und Georg Fertig fragen ‚Wann sich verschulden, wann sparen?‘, wofür sie Antworten aus ‚Vermögensstrategien und Lebenslauf im ländlichen Westfalen des 19. Jahrhunderts‘, das heißt im Kirchspiel Borgeln, zu finden hoffen (S. 177-191). Kredite nahmen die Bauern in Borgeln vor allem während der Reproduktionsphase auf; sobald die Kinder sich verheiratet hatten (was in der Regel mit der Hofübergabe zusammenfiel) hörte die Kreditnahme auf. Gespart wurde fast ausschließlich über Sparkassen. Dem Hunsrück als einer eher historiografisch vernachlässigten Region widmet sich Alfred Bauer mit ‚„Peter Müller [...] schuldet laut Schein“‘. Unterschiedliche Formen der privaten Geldleihe und Kapitalbildung eines Bauern-‚Bankiers‘ im Hunsrück vor dem Ersten Weltkrieg‘ (S. 193-210). Dem Fund eines bäuerlichen Schreibebooks aus Womrath (1853-1904) ist ein tiefer Einblick in das Kreditverhalten eines vermögenden Hunsrückbauern zu verdanken. Gabriele B. Clemens und Daniel Reupke schildern die ‚Kreditvergabe im 19. Jahrhundert zwischen privaten Netzwerken und institutioneller Geldleihe‘ (S. 211-238), beschränken sich dabei allerdings auf die Verhältnisse in der Landstadt Merzig an der Saar und ihrem Umland, die im Rahmen eines Forschungsprojektes genauer untersucht wurden. Die städtischen Notabeln bilden hier die wichtigste Kreditorengruppe. Notare fungierten als Kreditmakler, jüdische Händler sorgten für hohe und kurzfristige Kredite und katholische Institutionen verschafften kleine Kredite. Das Gros der Kleinkredite wurde nicht durch Notariatsbeurkundung gesichert, sondern findet sich nur in Nachlassinventaren.

Vier Kommentare von in der Kreditgeschichte erfahrenen Forschern versuchen übergreifend weitere Facetten des Themas ein-

zubringen: Jürgen Schlumbohm äußert sich zu ‚Kreditsicherung und Schuldbeziehungen seit dem späten Mittelalter‘ (S. 239-244), Christof Dipper gibt Anmerkungen zu ‚Kredit und Bodenmarkt‘ (S. 245-258), Stefan Brakensiek trägt ‚Beobachtungen zu ländlichen Kreditpraktiken in Deutschland und Frankreich im 19. Jahrhundert‘ bei (S. 259-266) und Ulrich Pfister fasst seine Überlegungen zu ‚Kredit und soziale[n] Netzwerke[n] in der Frühen Neuzeit‘ zusammen (S. 267-270).

Auch wenn gegenwärtig jeder neue Beitrag zum besseren Verständnis der Funktion von Krediten in historischen Gesellschaften willkommen ist – und somit auch dieser ein breites Spektrum an Einsichten bietende Tagungsband – muss man sich doch fragen, weshalb die nur wenige Jahre zurückliegenden Publikationen zum Thema überhaupt nicht mehr berücksichtigt werden. So hat beispielsweise Heide Wunder schon 1987 auf nahezu alle Aspekte der heutigen Diskussion hingewiesen<sup>1</sup> und Michael North schon 1991 einen Tagungsband zum Thema ‚Kredit‘ ediert.<sup>2</sup> Auffällig ist auch, dass die britischen und französischen Autoren durchweg kaum Forschungsergebnisse aus anderen Ländern (mit Ausnahme der USA) zur Kenntnis nehmen. Alles, was etwa in Skandinavien erforscht wird, kommt weder in Deutschland noch in Großbritannien und Frankreich an. Dasselbe gilt im deutschsprachigen Raum, wo die selbst gewählte relative Isolation der Landes- und manchmal wohl auch der Regionalgeschichte verhindert, dass man vergleichende Blicke über den Tellerrand wirft. Hinzu kommt, dass tatsächliche Aufschlüsse über die Funktion von Kredit nur über detaillierende, sehr

kleinteilige Untersuchungen und Analysen gewonnen werden können, was eine Konzentration auf das scheinbar Einzigartige nur allzu leicht mit sich bringt. Dafür werden dann durch lokale Tiefenbohrung zutage geförderte Resultate (wenigstens im Titel der Beiträge) gerne schon mal auf deutsche, wenn nicht gar europäische Dimensionen ‚aufgeblasen‘. Hier wäre eine größere Bescheidenheit wohl angesagt. Auf vergleichende Studien müssen wir also noch warten – und bis dahin sollte uns jeder Baustein zum besseren Verständnis der alten Funktion von Kredit hochwillkommen sein. Auch deshalb ist dieser lesenswerte Band einer breiten Rezeption nur zu empfehlen.

Hamburg Klaus-J. Lorenzen-Schmidt

(Dr. Klaus-Joachim Lorenzen-Schmidt, Oberarchivrat, Staatsarchiv Hamburg, Kattunbleiche 19, D-22041 Hamburg)

*Hans-Peter Ullmann*, Staat und Schulden. Öffentliche Finanzen in Deutschland seit dem 18. Jahrhundert. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 2009, 254 S., € 42,-.

Aus Anlass des 60. Geburtstags von Hans-Peter Ullmann haben Hartmut Berghoff und Till van Rahden diese Sammlung zuvor bereits anderweitig publizierter Aufsätze Ullmanns herausgegeben. Das ist löblich. Denn einerseits wird damit ein bedeutender Steuerhistoriker geehrt, der dieses Fach in Deutschland bedauerlicherweise fast im Alleingang vertritt. Andererseits macht dieser Band eine Reihe von Aufsätzen greifbar, die bisher nur in schlecht verfügbaren Publikationen erschienen waren. Die Tatsache, dass diese Kategorie (diejenigen der schlecht verfügbaren Publikationen) dank der fortschreitenden Kürzungen von Bibliotheksbudgets in rapidem Wachstum begriffen ist, gestattet es uns an dieser Stelle, wenn auch etwas holprig, zum Thema des Bandes überzuleiten: Die ‚Öffentliche[n] Finanzen in Deutschland seit dem 18. Jahrhundert‘.

1 Heide Wunder, Finance in the ‘Economy of Old Europe’: The Example of Peasant Credit from the Late Middle Ages to the Thirty Years War, in: Peter-Christian Witt (Ed.), Wealth and Taxation in Central Europe. The History and Sociology of Public Finance (German Historical Perspectives 2). Leamington Spa / Hamburg / New York 1987, S. 19-47.

2 Michael North (Hrsg.), Kredit im spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Europa (Quellen und Darstellungen zur Hansischen Geschichte N.F. 37). Köln / Wien 1991.

Aus Ullmanns umfangreichen Publikationen dazu haben die Herausgeber 15 Aufsätze ausgewählt und thematisch geordnet. Der erste Abschnitt ist mit der Überschrift ‚Konzepte‘ versehen und versammelt Aufsätze, die sich mit der langfristigen Entwicklung der öffentlichen Finanzen in Deutschland seit dem 18. Jahrhundert auseinandersetzen. Der Schwerpunkt dieser Texte liegt darauf, Zäsuren der fiskalischen Entwicklung herauszuarbeiten. Es handelt sich bei diesen Einschnitten zunächst um die Einführung permanenter Steuern und Abgaben im 16. und 17. Jahrhundert. Darauf folgt als wichtige Transformation die Herausbildung der zentralen Merkmale des Steuerstaats in der zweiten Hälfte des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts. Ullmann sieht diesen Umbruch durch die fortschreitende Entmachtung der Stände, die weitgehende Zentralisierung fiskalischer Strukturen und den Beginn eines langfristigen ‚Managements‘ der Staatsschulden charakterisiert. Als dritte Zäsur betrachtet Ullmann die Entwicklung des Wohlfahrtsstaats im langen 20. Jahrhundert. Der folgende Abschnitt des Bandes ist der zweiten dieser Zäsuren gewidmet. In vier Aufsätzen werden fiskalische Krisen und Reformen des späten 18. und frühen 19. Jahrhunderts besonders in Süd- und Westdeutschland behandelt. Der dritte Teil handelt von Haushalten und Institutionen deren Entwicklung sich im Kontext des Wandels der öffentlichen Finanzen vollzog. Hier findet sich unter anderem Ullmanns zentraler Aufsatz zum Frankfurter Kapitalmarkt um 1800. Das Feld der Untersuchung umfasst jedoch auch die Entwicklung von Haushalten deutscher Universitäten sowie von öffentlichen Haushalten im Deutschen Reich in der Gründerzeit und in der BRD der Sechziger- und Siebzigerjahre. Im vierten und letzten Teil geht es schließlich um die Akteure in der Geschichte der öffentlichen Finanzen, die leider viel zu oft als eine Geschichte der Institutionen und Budgets geschrieben wird. Ullmanns Arbeit vermeidet diese Schwäche, wie die hier zusammengefassten Aufsätze zeigen. Es geht hier sowohl um Gruppen wie zum Beispiel Lottospieler und nobilitierte Bankiers

als auch um Einzelpersonen, wie den Finanzreformer von Malchus der um 1800 in Preußen und anderen deutschen Staaten wirkte.

Neben den Aufsätzen Ullmanns enthält der Band eine Einleitung der Herausgeber die einerseits das Werk des Autors würdigt und sich andererseits mit dem Nutzen und der Entwicklung der Steuergeschichte als Disziplin beschäftigt. Zu Recht wird hier darauf hingewiesen, dass in der aktuellen Debatte um die Probleme der öffentlichen Haushalte „*finanzhistorisches Hintergrundwissen unverzichtbar ist*“ (S. 9). In der Tat ist es bedauerlich, dass in der heutigen wirtschaftspolitischen Diskussion zwar viele historische Argumente, aber nur wenige Historiker anzutreffen sind.

Die Absicht der Herausgeber, in der Einleitung einen Bogen von der historischen Entwicklung zur aktuellen Debatte zu schlagen, ist daher ausdrücklich zu begrüßen. So erinnern die Herausgeber daran, dass Schumpeter bereits 1918 davor warnte, dass „*das Anschwellen [...] der öffentlichen Ausgaben [...] die private Wirtschaft zugrunde richten könnte*“ (S. 7) und argumentieren, dass sich heute angesichts der stark wachsenden Staatshaushalte eine ähnliche Problemstellung ergebe. Der Vergleich ist interessant, allerdings aus Sicht der Herausgeber etwas unglücklich gewählt. Denn die reale ökonomische und fiskalische Entwicklung seit 1918 hat gezeigt, dass Schumpeter – bei allem Wichtigem und Richtigen, das er in seinem Aufsatz formulierte – ausgerechnet in diesem zentralen Punkte irrt. 1992 wies Richard Musgrave darauf in einem Aufsatz hin: „*The size of government expanded vastly beyond [Schumpeter’s] minimal state, but the capitalist system proved capable of absorbing its growth and, by and large, of doing so without damage to the engine of economic growth. Productivity from 1920 to 1980 continued its upward trend in the western world, notwithstanding public sector expansion and progressive taxation.*“<sup>1</sup> Der Verweis

1 Richard Musgrave, Schumpeter’s Crisis of the Tax State. An Essay in Fiscal Sociology, in: *Journal of Evolutionary Economics* 2 (1992), S. 89-113, hier S. 101 f.

auf Schumpeter's Warnung ist jedoch möglicherweise dennoch erhellend. Denn so wie sich die 1918 formulierten Befürchtungen des großen Ökonomen nicht bewahrheitet haben, wird sich möglicherweise auch herausstellen, dass den fiskalischen Unkenrufen der Gegenwart die Grundlage fehlt.

Sollte man also doch besser auf historische Rückgriffe in der aktuellen Diskussion verzichten? Ganz im Gegenteil. Zum Beispiel könnte eine historisch fundierte Analyse des erfolgreichen Umgangs der Vereinigten Staaten mit der massiven Verschuldung, die sich durch den New Deal und den zweiten Weltkrieg ergeben hatte, viel zur Qualität der aktuellen fiskalischen Debatte beitragen. Statt durch Ausgabenkürzungen wurde das Schuldenproblem damals durch Wachstum und Inflation gelöst. Ebenso interessant wäre ein Rückblick auf die politischen Konsequenzen der Finanzpolitik Brünnings. Es ließen sich eine ganze Reihe von weiteren steuerhistorischen Themen nennen, deren Analyse zur Qualität der aktuellen politischen Debatten beitragen könnten. Dem Anliegen der Herausgeber „finanzhistorischem Hintergrundwissen“ zu mehr Präsenz in der aktuellen Diskussion zu verhelfen, ist also uneingeschränkt Beifall zu zollen. Der vorliegende Band leistet einen wichtigen Beitrag dazu.

London

Florian Schui

(Dr. Florian Schui, Lecturer in Modern European History, Royal Holloway, University of London, Department of History, TW20 0EX Egham, United Kingdom)

*Jens Ivo Engels / Andreas Fahrmeir / Alexander Nützenadel* (Hrsg.), *Geld – Geschenke – Politik. Korruption im neuzeitlichen Europa* (Historische Zeitschrift, Beiheft N.F. 48). Oldenbourg Verlag, München 2009, 308 S., € 64,80.

„Korruption“ ist eine schwierige Angelegenheit. Einige würden sagen, sie sei ein Douceur

dafür, dass Staatsdiener unbotmäßige Bürger und Untertanen ertragen müssten oder ohne Lohn für andere zu schufteten hätten. Andere wiederum glauben eher, Korruption habe etwas mit Normenverletzung zu tun und könne deshalb nur mit soziologischen Kategorien gefasst werden. Dritte wiederum geben ganz unumwunden zu, dass ‚Korruption‘ eigentlich gar nicht so richtig definiert werden könne, jedenfalls nicht zeitlos, weil die Bedeutung des Begriffes von den Werten der jeweiligen Epoche vorgegeben werde.

Die Beiträge, die hier veröffentlicht wurden, entstanden aus Anlass einer Tagung, die Ende Juni 2006 in Köln stattfand. Sie sind in vier Gruppen gegliedert: Die ersten drei Aufsätze diskutieren die Methodik und Theorie des Korruptionsbegriffes (S. 19-90), die zweite Gruppe bringt Aufsätze zur Frühen Neuzeit (S. 91-142), die dritte Sektion fasst Aufsätze zur ‚Neuzeit‘ zusammen (S. 143-230), und die vierte und letzte bringt Beiträge zur Zeitgeschichte (S. 231-306).

In seinem ersten Beitrag will Werner Plumpe der Frage nachgehen, „*ob es sich bei dem Begriff Korruption überhaupt um eine angemessene Kategorie zur Plausibilisierung historischer Phänomene handelt*“ (S. 20). Am Ende seiner Überlegungen schließt der Autor, dass der „*Begriff Korruption zwei Bedeutungen habe, die beide für historische Fragestellungen von großer Bedeutung sind. Einerseits geht es um eine analytische Kategorie der Erfassung einer bestimmten Art abweichenden Verhaltens*“ (S. 46), das ‚andererseits‘ fehlt leider, die Suche bleibt dem Leser überlassen oder er kann sie sich aus den Reihungen des Autors im zweiten Teil des Satzes aussuchen. Ebenso schweres Geschütz fährt Karsten Fischer in seinem Beitrag ‚Korruption als Problem und Element politischer Ordnung‘ (S. 49-65) auf. Wie Plumpe beginnt Fischer den Aufsatz mit einer Darlegung der „*Probleme einer Begriffsbestimmung*“ (S. 50-55), an deren Ende er die „*Unzulänglichkeiten herkömmlicher Definitionsversuche politischer Korruption*“ beklagt und vorschlägt, unter Hinzuziehung der „*Systemtheorie von*

Niklas Luhmann“ (S. 55) diese Unzulänglichkeiten überwinden zu wollen. Dies führt den Autor dann zur Diskussion „*Methodologischer Aspekte historischer Komparatistik*“, an deren Ende Fischer zu der verblüffend schlichten Erkenntnis kommt: „*Korruptionsphänomene sind also nicht unmittelbar vergleichbar, sondern stets handelt es sich um eine Beobachtung von Korruptionsbeobachtern*“ (S. 64 f.). Im dritten Beitrag dieser ersten Sektion wendet sich Andreas Fahrmeier der Doppelfrage „*Investition in politische Karrieren? Politische Karrieren als Investition?*“ als „*Probleme historischer Korruptionsforschung*“ (S. 67-88) zu. Nachdem der Autor en passant „*die Beschreibung formalisierter politischer Prozesse als immer weniger tauglich für die Beschreibung realer Prozesse politischer Entscheidungen*“ (S. 68) – eine der Grundannahmen der beiden ersten Autoren – abgetan hat, formuliert er drei Fragen, die er in seinem Beitrag erörtern möchte: (1.) Kann man das Ausmaß politischer Korruption so bestimmen, dass „*diachrone wie internationale Vergleiche möglich werden*“? (2.) Lässt der bestehende Forschungsstand Hypothesen über künftige Entwicklungen zu? (3.) Welche weitere Forschungen sind dazu möglich und wünschenswert (S. 69)? Im folgenden ersten Abschnitt wird die erste Frage für die „*Vergangenheit*“ (S. 69) verneint und im Verlauf der weiteren Erörterung eine scharfe Trennlinie zwischen Korruption in der frühen Neuzeit und der im 19. und 20. Jahrhundert gezogen. In der Neuzeit hätten „*Korruptionsvorwürfe [...], unabhängig von ihrem Wahrheitsgehalt, das Potenzial [...], politische Systeme zu destabilisieren*“ (S. 71). Seine Erörterung der dritten Frage mündet in einen Schnelldurchgang der Forschungen zur Korruption in der frühen Neuzeit (S. 72-77), an deren Ende Fahrmeier offensichtliche Forschungsdefizite (etwa: „*Missbrauch staatlicher Ämter zu privatem Nutzen*“, S. 86) auflistet.

Die beiden Beiträge zur Frühen Neuzeit zeichnen sich durch weniger irritierende Generalisierungen, dafür aber durch wohlinformierte Diskussionen von Korruptionsdebatten

in Spanien und England einerseits, in der venezianischen Außenpolitik andererseits aus. Hillard von Thiessen folgert aus ihrem Vergleich des frühneuzeitlichen Spaniens mit England, dass „*[F]rühneuzeitliche Korruptionsdebatten [...] als Gradmesser für die Legitimation politischer Systeme gelten*“ können; und Alexander Nützenadel fügt dem hinzu, dass „*im frühneuzeitlichen Staatsbildungsprozess [...] Institutionen nicht zuletzt deshalb funktionieren, weil sie durch Geschenke, Gefälligkeiten und personale Verbindungen Interessensausgleich, Kohäsion und Konsens innerhalb von Führungsgruppen schaffen*“ (S. 138). Diese Schlussfolgerung lässt sich ohne Schwierigkeiten auf England ebenso wie auf die großen indianischen Konföderationen (wie die Six Indian Nations) ausweiten.

Auch die drei Beiträge der folgenden Sektion zur ‚Neuzeit‘, womit das 19. Jahrhundert gemeint ist, zeichnen sich durch Präzision, Materialfülle und konzise Argumentationen aus. Jens Ivo Engels zieht aus seiner Untersuchung der Korruptionsdebatten in Frankreich den wichtigen Schluss, dass in Frankreich „*Korruptionskritik [...] stets auf einem Misstrauen gegenüber dem Prinzip des Gewinnstrebens*“ als „*Handlungsprinzip des jeweiligen Establishments*“ beruhe (S. 174). Damit benennt der Autor zugleich den Unterschied zwischen der französischen Korruptionskritik im 19. und der englischen im 18. Jahrhundert. Im folgenden Beitrag leitet Frank Bösch seine Untersuchung der ‚Korruptionspraktiken und -wahrnehmungen im edwardianischen Großbritannien‘ (S. 174-201) mit dem irritierenden Satz ein: „*Korruption ist eine flüchtige Praxis, die sich in der Regel dem Zugriff des Historikers entzieht*.“ In seinem Beitrag beweist Bösch dann das Gegenteil. Zugleich zeigt der Autor eine Fülle von Parallelen zur zeitgleichen französischen Korruptionsproblematik und ihren scharfen Unterschieden zur Debatte im England des 18. Jahrhunderts auf.

Eine wirkliche Überraschung für den Rezenten bildete der Beitrag von Susanne Schattenberg über ‚Die Ehre der Beamten oder: Warum die Staatsdiener nicht korrupt waren.

Patronage in der russischen Provinzverwaltung im 19. Jahrhundert' (S. 203-227). Nicht nur besticht der Aufsatz durch klare Diktion, Gliederung und Argumentation, sondern er weist auch auf enge und verblüffende Parallelen zum englischen Klientensystem vor 1770 hin, wie der Rezensent es in seiner Habilitationsarbeit vor mehr als 30 Jahren beschrieb.<sup>1</sup> Im Zentrum beider Systeme stand ein ‚reziprokes Tauschverhältnis‘, welches George Bubb Dodington, Baron Melcombe in den 1750er-Jahren in die Formel fasste: „*Service is obligation, obligation implies return*“.<sup>2</sup>

Drei Beiträge zu Korruption in der NS-Zeit von Frank Bajohr (S. 231-248), in der DDR von André Steiner (S. 249-274) und in Afrika von Axel T. Paul (S. 275-306) runden den Band ab.

Welches Fazit ist zu ziehen? Der Rezensent hat alle Beiträge der zweiten, dritten und vierten Sektion mit Gewinn gelesen. Am wenigsten haben ihn die Artikel der ersten Sektion zur ‚Methodik und Theorie‘ überzeugt. Sie sind viel zu sehr mit Normen, Generalisierungen, abstrakten Definitionsversuchen und wenig ertragreichen methodischen Vorüberlegungen beschäftigt, aufgrund derer sie dann zu allgemeinen Aussagen kommen, die ganz offensichtlich auch die Autoren der nachfolgenden Beiträge nicht überzeugt haben. Eines der Grundprobleme dieser theoretischen und methodischen Erörterungen ist, dass die Autoren dabei die spannungsreichen Beziehungen zwischen den jeweiligen Gesellschaften und den Herrschenden viel zu stark außer Acht lassen. Im Unterschied dazu gewinnen Artikel wie der von Susanne Schattenberg an analytischer Tiefendimension, gerade weil in ihm die soziale Position der Beamten und ihre die Gesellschaft definierenden Bindungsverhält-

nisse im Zentrum stehen, ohne dass Begriffe wie ‚Ehre‘ dabei vernachlässigt werden.

Göttingen Hermann Wellenreuther

(Prof. Dr. Herrmann Wellenreuther, Georg-August-Universität Göttingen, Seminar für Mittlere und Neuere Geschichte, Platz der Göttinger Sieben 5, D-37073 Göttingen)

*HSBC Trinkaus & Burkhardt AG* (Hrsg.), *Den Werten verpflichtet. 225 Jahre HSBC Trinkaus*. Geschichtsbüro-Verlag, Köln 2010, 255 S., € 29,90.

Lange Zeit hat die wirtschaftshistorische Forschung, aber auch die Bankengeschichte darüber gestritten, wie mit Firmenjubiläen umzugehen ist. Zurecht wurde der Vorwurf erhoben, gerade solche Anlässe hätten in der Vergangenheit viel zu oft Anlass dafür geboten, geschönte und in Hochglanzbroschüren verpackte Unternehmensgeschichten vorzulegen. Allzu oft seien solche Auftragsarbeiten so unkritisch gewesen, dass ihr Erkenntniswert für die Forschung zu vernachlässigen sei, dass sie sogar die gesamte Disziplin der Unternehmensgeschichte in Misskredit bringen würden. Die Trendwende ist inzwischen längst erfolgt. Auch in der deutschen bankhistorischen Forschung sind in den letzten Jahrzehnten eine Reihe von Arbeiten entstanden, die wissenschaftlichen Ansprüchen genügen, theoriegeleitet sind und auf einem breiten Quellenfundus basieren. Das Düsseldorfer Bankhaus HSBC Trinkaus als Nachfolgeinstitut einer der ältesten und renommiertesten Privatbankfirmen in Deutschland hat diesen Weg leider nicht weiter verfolgt. Es beauftragte ein Kölner Geschichtsbüro, den Text für einzelne Abschnitte der Unternehmensentwicklung zu erstellen, der sich dann mit einer Vielzahl von Fotografien zu einer Hochglanzbroschüre zusammensetzt. Das gesamte Projekt wurde vom Bankhaus zudem in Eigenregie betrieben, während Experten für die deutsche Banken-

1 Hermann Wellenreuther, *Repräsentation und Großgrundbesitz in England 1730-1770*. Stuttgart 1979.

2 Zit. n. ebd., S. 298.

geschichte bzw. die Erforschung von Finanzmarktstrukturen nicht involviert waren.

Die Gliederung des Buches folgt der geschichtlichen Entwicklung des Bankhauses bzw. seiner Vorgängerinstitute. Die beiden ersten großen Abschnitte behandeln die Gründung des Handelshauses von Christian Gottfried Jäger, der 1785 von Trabach nach Düsseldorf übersiedelte und dort ein Handelsgeschäft für Farben eröffnete, das schon bald die aufblühende rheinische Textilindustrie mit seinen Produkten belieferte. Wie in einer Reihe von anderen Fällen entwickelte sich aus diesem Handelsgeschäft eine Privatbankfirma, als 1852 Christian Trinkaus das Unternehmen seines Onkels übernahm, den Farbhandel aber bald einstellte und sich auf das Bankgeschäft konzentrierte. Trinkaus machte sich rasch als Bankier in Düsseldorf einen Namen und konnte zahlreiche vermögende Privatpersonen, aber auch Unternehmen aus Industrie und Handel als Kunden gewinnen. Zudem war er entscheidend an der Gründung der Börse in Düsseldorf beteiligt. In beiden Abschnitten beschränkt sich der Text auf die Vermittlung der notwendigen Informationen, während auf deren Einordnung in die generelle Entwicklung des deutschen Bankwesens verzichtet wird. Auch die verwendete Literatur beschränkt sich auf das absolut Nötigste. Stattdessen kann der Leser eine Reihe von interessanten Fotos und Illustrationen betrachten, welche die Aussagen des Textes offenbar ergänzen bzw. verstärken sollen.

Dieser Duktus wird in den beiden nächsten Abschnitten beibehalten, welche die Entwicklung des Privatbankhauses von 1900 bis zur Währungsreform 1948 behandeln. Die großen wirtschaftlichen und politischen Zäsuren und Umbrüche in dieser Zeit wie der Erste Weltkrieg, die Inflation, die Weltwirtschaftskrise, die NS-Diktatur und der Zweite Weltkrieg werden allenfalls am Rande erwähnt, die schwierigen Jahre gerade für jüdische Privatbankfirmen und ihr vielfaches Ende durch einen Verkauf unter Druck an einen ‚arischen‘ Erwerber wird skizzenhaft gestreift. Stattdessen stehen erneut die Aktivitäten des

Düsseldorfer Privatbankhauses im Industriefinanzierungs- und Privatkundengeschäft im Vordergrund der Darstellung, die abermals durch zahlreiche Fotos garniert wird.

Die beiden folgenden Abschnitte über die Entwicklung von C. G. Trinkaus während des Wirtschaftswunders und die Fusion mit dem Privatbankhaus Burkhardt & Co. bieten eine Reihe von neuen Informationen zur Entwicklung der beiden Institute von 1948 bis 1972, die bisher in der Literatur aufgrund der Verschwiegenheit vieler Privatbankfirmen nicht zu finden sind. Dagegen sollen die beiden letzten Abschnitte des Buches, welche die letzten 30 Jahre der Geschäftsentwicklung thematisieren, bewusst die Botschaft vermitteln, wie leistungsstark und kundenorientiert das inzwischen von der HSBC-Bank übernommene Institut ist, wie gut es sich am Markt behauptet hat und wie es die kommenden Herausforderungen in der Finanzwelt meistern wird. Hier wird die historische Analyse endgültig verlassen. Das Genre einer Werbebroschüre ist dabei nicht mehr zu übersehen.

Es ist schade, dass eines der großen und renommierten deutschen Privatbankhäuser die Chance vertan hat, zu seinem Jubiläum eine ähnlich wissenschaftlich fundierte Darstellung seiner Geschichte vorzulegen wie konkurrierende Institute – so etwa die Bankhäuser Sal. Oppenheim oder Metzler. Als Imagerträger für das neue Bankhaus HSBC Trinkaus ist dieses Buch sicherlich von Bedeutung, während sein Wert für die eigentliche bankhistorische Forschung nicht allzu hoch zu veranschlagen ist.

Bremen / Bielefeld

Harald Wixforth

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



*Mauro F. Guillén / Adrian Tschoegl, Building a Global Bank. The Transformation of Banco Santander.* Princeton University Press, Princeton, N.J. 2008, 266 pp., \$ 37,50.

In 2007 Banco Santander commemorated its 150<sup>th</sup> anniversary at the top of the ranking of annual revenues of Spanish companies which is compiled each year by Fortune magazine. Among the Spanish companies Banco Santander (with a annual revenue of more than 68.000 million dollars) was followed by Telefonica (66.000), Repsol-YPF (61.000) and its archrival Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA; 38.000). In an international perspective, Santander was the 75<sup>th</sup> among the 500 largest companies in the world. This splendid business reality was difficult to imagine two decades before, when Jack Revell, the founder of the Institute of European Finance at the Bangor University of Wales, produced reports with a dull forecast for the Spanish banks in the European Common Market.<sup>1</sup> According to these reports foreign banks were supposed to be successful in the Spanish market because of the structural problems of the local banks caused by bad regulation during the protracted Franco's dictatorship. If Spanish banks wanted to survive, the medium-size institutions (Banco Bilbao, Banco Vizcaya, Banco Santander, Banco Popular) should acquire the big institutions (Banesto, Banco Central, Banco Hispano-Americano, that is, the big banks located in Madrid), because the management has been obviously better in the former than in the latter case. Revell proposed the acquisition by Santander of one of the Madrid banks (Banesto). It was impossible for him to imagine that within a few years Santander would control the three Madrid big banks.

Mauro F. Guillén and Adrian Tschoegl, respectively, Professor of International Management and Lecturer and Senior Fellow at the Wharton School of the University of Penn-

sylvania, don't quote the well-known study on Spain by Revell, which was commissioned by a management team of Banco Vizcaya that included Alfredo Sáenz, the CEO of Banco Santander since 2002. Before Sáenz joined Banco Santander he was president of Banesto, where he was placed in 1994 after an intervention of the Bank of Spain. His successor in Banesto was Ana-Patricia Botín, the Emilio Botín III's daughter, that is, according to the chapter eight of the Guillén and Tschoegl's book, the person supposed to be the next president of Santander. For the authors, Banco Santander is the family firm of the Botín family. They go beyond the historian of the bank, Pablo Martín-Aceña, who has stated that the Botín family is only a part (although very important) of the 'Santander culture'.<sup>2</sup>

The book is composed of nine chapters. In the first, pros and cons of banks controlled by families are discussed. In the second and the third the trajectory of Banco Santander between its foundation (1857) and the access of Spain to the EEC (1986) is described. Further on four chapters follow the development of the current Santander through a process of mergers, international expansion and alliances. The two last chapters are devoted to the current managerial style and its influence on the succession problem of this big family firm, with some speculations about the future. Therefore, the book is a history of Banco Santander written by two great specialists in management that try to complement the vision of the economic historian Martín-Aceña and to answer questions on managerial issues.

The Botín family was not among the founders of Banco Santander. The first Botín linked to the bank was the son of a surgeon from Cadiz that became managing director in 1895. His son, Emilio Botín I, born in Cantabria (the region where Santander is the capital city), was the first non-rotating president of the bank. With the help of his son, the appointed managing director, Botín I acquired Banco Mercantil in 1946, which had been its rival in the city. Emi-

1 Jack Revell, *Changes in Spanish Banking*. Bilbao 1984; id., *Mergers and the Role of Large Banks* (Institute of European Finance, Monograph 2). Bangor (Wales) 1987.

2 Pablo Martín-Aceña, *1857-2007. Banco Santander: 150 años de historia*. Madrid 2007, p. 340.

lio Botín II was the banks president between 1950 and 1986. He was successful in placing Santander among the Big Seven in spite of his conservatism in business issues and his independence in the political realm. In the affiliate Bankinter, Botín II collaborated with the Bank of America, which gave him a privileged access to the American banking innovation. Finally, Emilio Botín III developed since 1989 an aggressive style of management that broke the traditional banking oligopoly. This was the finishing stroke for the Madrid banks, which fell in the Botín's hands between 1994 and 1999. To resist the competition coming from the foreign banks, in 1988 Botín III signed an alliance with Royal Bank of Scotland.

The basic orientation of Botín II and Botín III was always to sell the industrial participations at the first indication of problems. Most of the industrial participations were added to the Banco Santander's portfolio by the acquisition of other banks and were sold subsequently in a very short term. The preference for commercial banking has been clear in the trajectory of Santander. This preference hindered its development during the Francoism (due to the strong industrialist bias of the dictatorship), but it brought advantages during the industrial crises triggered by the oil crises and in the subsequent tertiarization of the economy in the Western world. As a result, according to Guillén and Tschoegl, "*Santander is not a central figure in the [Spanish] corporate network*" (p. 37), which is quite surprising for a company, that is the largest in the country.

The strength of Banco Santander is its size. In 1988, Botín III saw how Banco Bilbao created BBV (Banco Bilbao Vizcaya), and his answer was to launch in the next year a Supercuenta (bank account with high interest) to attract deposits. In 1994, Botín III paid an exorbitant amount of money to buy Banesto. In early 1999, Banco Santander merged with BCH (Banco Central Hispano – merger in its turn of Central and Hispano-Americano) to create BSCH (Banco Santander Central Hispano); before the end of the year, the answer from BBV was to acquire Argentaria (merger of the public banks) to form BBVA. Soon af-

terwards, BSCH was controlled by Santander and BBVA by a management team very close to the conservative government. According to Guillén and Tschoegl, "*[t]he process of banking consolidation in Spain illustrates that smaller, nimbler banks can actually end up becoming the hunters rather than the hunted*" (p. 71). Anyway, Botín III is convinced that size means strength.

The international expansion was part of the effort to increase the size of Banco Santander. The previous operations of BCH in Chile and Argentina constituted a base to place Santander Chile and Santander Río as leaders in their respective markets. In Mexico, the great operation was the acquisition of Serfin in 1999. In the biggest economy of Latin America, Brazil, it was necessary to wait until 2001 to acquire Banespa in a privatization process. At the dawn of the 21<sup>st</sup> century, a true challenge for Santander is to enter the US market, keeping in mind its Puerto Rican experience and orienting the operations towards the consumer credit and the middle classes that are arising among the Hispanic population. The low level of bancarization in those and other markets of America is a promise of rapid growth (by the way, the column Bank Deposits/GDP in Table 5.1, taken from Goldstein and Turner, 1996, should be quoted as the standard deviation and not as the average). In the European market, a resounding success was the acquisition of Abbey National Bank in 2004.

Guillén and Tschoegl summarized the problems of the family companies in their "*inability to grow big enough to take advantage of technology and economies of scale*" (p. 157). In addition, many times they are based on nepotism and paternalism that foster inefficiency. However, some economists, "*working at the edges of mainstream social science*", have admitted recently that family companies "*can become effective and efficient ways of allocating resources and conveying goodwill, honesty, fidelity, and skill to the other party in a business transaction*" (p. 159). For Guillén and Tschoegl it is clear that "*[t]he case of Santander does illustrate that family leadership over corporate governance and strategic deci-*

*sion making can deliver excellent growth and performance results*” (p. 211). Even more: “*It also represents a reminder [...] that family ownership, control and/or strategic decision making are not necessarily at odds with professional management, meritocracy, shareholder orientation, labour relations based on collective bargaining at the industry level, and other similar attributes of what some consider characteristics of the ‘modern’ business corporation*” (p. 214). Looking at the future development, the Guillén and Tschoegl’s prediction is that “*Santander will become the largest bank in the Euro Zone and in Eastern Europe not just in market capitalization but also in operational terms*” (p. 212).

In sum, Guillén and Tschoegl have written a well-researched case study that shows how a family-led bank can be successful changing its way of running the business across the time but keeping at last some basic characteristics unchanged. I would say that these characteristics have been (1.) leadership and (2.) preference for commercial banking. Concerning leadership the most obvious aspect is the role played by the three Botíns, whereas it is difficult to overlook the high level of human capital of managers such as Alfredo Sáenz or Francisco Luzón (managing director for Latin America since 1996). With regard to the preference for commercial banking, in particular for consumer credit, it seems that this kind of banking is not a driving force in industrialization. The historical Madrid banks (universal banks) failed but they made a long-lasting contribution to the structural change of the Spanish economy. A final caveat: the tendency to create family sagas was also present in the Madrid banks with distressful results. If family firms work well in some cases and bad in some others, we should be very careful trying to generalize from only one successful experience.

Madrid

José L. García-Ruiz

(José Luis García Ruiz, Associate Professor of Economic History at Complutense University of Madrid, Spain)

*Axel Dreccoll, Der Fiskus als Verfolger. Die steuerliche Diskriminierung der Juden in Bayern 1933-1941/42 (Studien zur Zeitgeschichte 78). Oldenbourg Verlag, München 2009, 362 S., € 54,80.*

Die vorliegende Druckfassung einer an der Universität München eingereichten Dissertation befasst sich mit einem in zahlreichen Studien diskutierten Fragenkomplex, nämlich der wirtschaftlichen Ausplünderung der jüdischen Bevölkerung in Deutschland unter der nationalsozialistischen Herrschaft. Titel und Untertitel sind etwas irreführend, da es nicht nur um die bei diesen Vorgängen eingesetzten steuerlichen Instrumente geht, sondern auch um Raubzüge von Parteimitgliedern, die privaten Implikationen des Vermögensentzugs, die Verdrängung von Juden aus ihrem Beruf und so weiter.

So wie in vielen ähnlichen Arbeiten ist die Sichtweise des Autors berechtigterweise von den Auswirkungen der Maßnahmen auf die jüdische Bevölkerung geprägt. Vermögende Juden verloren meist den größeren Teil ihres Vermögens, Rentenbezieher verloren ihre Ansprüche, formelle Berufsverbote und die auf sonstige Weise erreichte Verdrängung von Juden aus ihrem Beruf führten, abgesehen von den immateriellen Folgen, auch zu Einkommensverlusten. Zu ergänzen wäre noch der wirtschaftliche Wert des Verlusts von Mietrechten, der Einschränkungen in der Ausbildung und so weiter.

Der Autor diskutiert das Thema sowohl in einer allgemeinen, auf die gesetzliche Ebene bezogenen Weise als auch konkret im Hinblick auf Bayern in regionaler Gliederung. In der letzteren Perspektive liegen die neuen Ergebnisse: Der Autor beschreibt räuberische Übergriffe von Privatpersonen und Parteimitgliedern, nicht selten in Uniform, die auf eigene Rechnung oder auf Rechnung ihrer Parteiorganisation agierten; von Privatpersonen eingebrachte Denunziationen (auch frei erfundenen Inhalts) oder von ihnen ausgeübte Nötigung, mit denen Vermögensentzug oder die Verdrängung von Juden aus ihrem Beruf

bewerkstelligt werden sollten; gesetzlich nicht gedecktes Handeln von Parteifunktionären, Polizei und anderen Organen; Fälle aus dem Verwaltungsalltag, aus denen die Umsetzung legislativer Maßnahmen deutlich wird.

Erwartungsgemäß treten dabei ganz unterschiedliche Motivlagen und Verhaltensweisen zu Tage. Schlichte Bereicherungsabsicht, bei der man die Gunst der Stunde nutzte, findet man ebenso auf allen Ebenen wie die feste ideologische Überzeugung, dass die Verdrängung der Juden aus dem Wirtschaftsleben ein Zweck in sich sei. Auffällig ist die quasi-korrekte Grundhaltung vieler Teile der Finanzbürokratie: Viele der Beamten vollzogen die diskriminierenden Gesetze professionell und ohne Wenn und Aber, aber auch ohne spezifischen Eifer; freilich gab es zu letzterem auch Gegenbeispiele. In der Wahrnehmung der Opfer hinterließen die Bürokraten auf diese Weise oft einen erträglicheren Eindruck als die rabiaten Parteifunktionäre, SS-Leute und ähnliche eigeninitiativ tätige Kräfte. Für das wirtschaftliche Ergebnis bedeutete dies allenfalls insofern einen Unterschied, als die Maßnahmen der Finanzbürokratie zur Folge hatten, dass jüdische Vermögenswerte mit größerer Wahrscheinlichkeit an den Fiskus und nicht an Parteistellen oder sonstige Interessierte gelangten – enteignet wurde jedenfalls.

Bei den vielen präsentierten Einzelheiten ist ein Gesamtbild schwer zu gewinnen. Deutlich wird die flexible Kooperation zwischen Finanzbehörden und Parteiorganisationen, die in der konkreten Gewichtung auch von lokalen Bedingungen (etwa der Position des jeweiligen Gauleiters in der nationalsozialistischen Nomenklatur) abhing. Die Motivlage der Täter bleibt aber selbst in gut dokumentierten Fällen schwer einzuschätzen, wie man etwa am Beispiel des ‚Quelle‘-Gründers Gustav Schickedanz sieht, der bereits 1932 Parteimitglied geworden war, sich im großen Stil jüdische Unternehmen verschaffte, die jüdischen Bediensteten aber weiterbeschäftigte und vom SS-Sicherheitsdienst als politisch unverlässlich eingestuft wurde.

Prinzipiell leichter wäre eine Einschätzung der wirtschaftlichen Folgen, wenngleich auch

hier wichtige Daten nur in grober Schätzung verfügbar sind. Klar sind die unmittelbaren Vorteile der beteiligten ‚Ariseure‘, die sich Vermögenswerte zu günstigen Konditionen verschafften, wenngleich nicht übersehen werden sollte, dass der Fiskus grundsätzlich nicht daran interessiert war, dass Juden ihre Vermögenswerte um allzu geringe Beträge veräußerten – schließlich hatte der Fiskus sein eigenes Interesse an einer nachfolgenden Besteuerung oder Konfiskation.

Die Vorteile, die der „*Fiskus als Verfolger*“ erlangte, sind grundsätzlich ebenfalls klar: Die beiden großen Einnahmequellen des Fiskus im Zug der Judenverfolgung waren die Reichsfluchtsteuer und die Judenvermögensabgabe; durch eine Reihe weiterer Bestimmungen erreichte man darüber hinaus, dass die jüdische Bevölkerung beträchtliche Teile ihrer Vermögen als Staatsanleihen halten musste. Dabei war die Reichsfluchtsteuer keine Erfindung der Nationalsozialisten, sondern war bereits 1931 eingeführt worden, um die Kapitalausfuhr zu behindern. Sie wurde erhoben, sobald Personen mit großem Vermögen oder hohem Einkommen ihren Wohnsitz ins Ausland verlegten. Für die Judenverfolgung gewann die Reichsfluchtsteuer spezifische Bedeutung, da die jüdische Bevölkerung durch die vielfältigen sonstigen Maßnahmen in die Emigration gedrängt wurde und dann eben die Steuer fällig wurde. Man kann daher den Großteil der Reichsfluchtsteuer der jüdischen Bevölkerung zurechnen. Insgesamt hob der Fiskus durch diese Steuer etwa 940 Mio. RM ein. Noch etwas höher war der Ertrag der Judenvermögensabgabe, die nach dem Attentat auf Ernst vom Rath und dem Novemberpogrom 1938 verordnet wurde. Im Unterschied zur Reichsfluchtsteuer war diese Abgabe von vornherein exklusiv gegen die jüdische Bevölkerung gerichtet. Sie betrug ein Viertel der Vermögen oberhalb einer Grenze von 5.000 Mark.

Mittels der Judenvermögensabgabe erzielte der Fiskus innerhalb kürzester Zeit Einnahmen von über 1,1 Mrd. RM. Zusammen mit der Reichsfluchtsteuer (etwa 340 Mio. RM im Jahr 1938) machte der Ertrag aus den diskriminierenden Abgaben im Haushaltsjahr

1938/39 etwa 1,5 Mrd. RM (über alle Jahre gerechnet 2,2 Mrd. RM) aus, dies bedeutete 1938/39 einen Zuwachs der Staatseinnahmen um ungefähr acht Prozent. Die nationalsozialistische Regierung ging grundsätzlich davon aus, dass die jüdische Bevölkerung über etwas mehr als sieben Mrd. RM verfüge, auf die man faktisch zugreifen könne (gewisse darüber hinausgehende Vermögenswerte galten als unangreifbar, und spätere Schätzungen, die ungefähr den doppelten Wert der Gesamtvermögen angeben, sind unrealistisch); bei der Bemessung der Judenvermögensabgabe ging die Regierung von einem niedrigeren Wert aus. Durch Besteuerung, Konfiskation und sonstige Enteignungsvorgänge verloren die Juden wohl den größeren Teil dieser Vermögen.

Wie sind die fiskalische und die Einkommenswirkung der steuerlichen Diskriminierung der Juden einzuschätzen? Drecoll folgt der in der Literatur zu findenden Sicht, dass die Enteignung der Juden wesentlich für die Kriegsfinanzierung gewesen sei. Diese Annahme ist in Anbetracht der Rüstungsausgaben (60 bis 80 Mrd. RM bis 1939) und des Umfangs der jüdischen Vermögen jedenfalls unrealistisch. Auch in Anbetracht der Staatsschuld (42 Mrd. RM 1938) war die Ausplünderung der Juden sicherlich nicht wesentlich. Die zusätzlichen Einnahmen ermöglichten wahrscheinlich steigende Staatsausgaben, wenn auch wohl nicht in voller Höhe, da sie zum Teil kreditfinanzierte Ausgaben ersetzten. Für die Abschätzung der Einkommenswirkung auf die nichtjüdische Bevölkerung kann der Steuermultiplikator, der bei höherer Besteuerung das Volkseinkommen senkt, hier aufgrund der Selektivität der Besteuerung außer Betracht bleiben (der Nachteil traf die nichtjüdische Bevölkerung nur in geringem Maß). Der Staatsausgabenmultiplikator, der das Volkseinkommen erhöht, kann durch Crowding-out auch deutlich unter eins betragen, das hieße, dass eine Erhöhung der Staatsausgaben um eine Reichsmark das Volkseinkommen um weniger als eine Reichsmark erhöht. In Anbetracht des deutschen Bruttoinlandsprodukts (1938 etwa 80 Mrd. RM) war somit die Wirkung der Ent-

eignungsmaßnahmen auf das Bruttoinlandsprodukt selbst 1938/39 begrenzt, in anderen Jahren noch geringer. Für die Finanzierung von ‚Hitlers Volksstaat‘ reichten die Vermögen der kleinen jüdischen Minderheit nicht aus.

Insgesamt bleiben somit die Sicht auf die Opfer und die lokal und persönlich relevanten Abläufe von ‚Arisierung‘ und diskriminierender Besteuerung gegenüber den gesamtwirtschaftlichen Fragen die wichtigeren Aspekte des Themas: Die Entlastung des Fiskus war bestenfalls ein Nebenaspekt, und die Bereicherung der nichtjüdischen Bevölkerung war vor allem eine Bereicherung eines eingeschränkten Kreises von parteinahen Figuren und sonstigen umtriebigen ‚Ariseuren‘.

In diesem Sinn, das heißt auf den beschränkten Kreis von Opfern und unmittelbaren Profiteuren bezogen, ist der vorliegende Band ein gelungener Beitrag zur reichhaltigen Literatur in diesem Gebiet. Ein wenig merkwürdig wirkt allerdings die selektive Wahrnehmung dieser Literatur. So wurde die umfangreiche einschlägige Produktion der Historikerkommission der Republik Österreich aus den Jahren 1998 bis 2003 (Gesamtumfang 49 Bände), anscheinend mit Ausnahme nur eines Bandes, nicht zur Kenntnis genommen. Aber man kann ja nicht alles lesen.

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

*Friederike Sattler*, Ernst Matthiensen 1900-1980. Ein deutscher Bankier im 20. Jahrhundert (Publikationen der Eugen-Gutmann-Gesellschaft 4). Eugen-Gutmann-Gesellschaft, Dresden 2009, 432 S.

Ernst Matthiensen, langjähriges Vorstandsmitglied der Dresdner Bank, gehört fraglos zu den weniger bekannten Bankmanagern der

frühen Bundesrepublik; jedenfalls erreichte er nicht die öffentliche Aufmerksamkeit von Hermann Josef Abs, Alfred Herrhausen oder Jürgen Ponto. Auf bankfachlicher Ebene stand Matthiensen ihnen freilich kaum nach. Dennoch war der gebürtige Holsteiner (Oldenburg) zunächst ein unfreiwilliger Bankier. Weil sich die Eltern den Besuch einer weiterführenden Schule nicht mehr leisten konnten, begann Matthiensen 1916 eine Lehre bei der Holsten-Bank bzw. deren Depositenkasse in Burg auf Fehmarn. Dort blieb er bis 1920, ehe er nach einer kurzen Station im Kreis-Elektrizitätsamt Mölln zur Süddeutschen Disconto-Gesellschaft nach Mannheim wechselte. In der Inflationszeit arbeitete er sich rasch vom Buchhalter zum Effektenhändler hoch, kümmerte sich vornehmlich um festverzinsliche Wertpapiere und knüpfte zahlreiche Kontakte ins Ausland. Als die Süddeutsche Disconto-Gesellschaft 1929 in die Fusion von Deutscher Bank und Disconto-Gesellschaft einbezogen wurde, übernahm das zusammengelegte Kreditinstitut Matthiensen zwar, jedoch nur auf einer nachrangigen Ebene. Er wechselte daher 1932 in führender Stellung zur Privatbank Gustav Würzweiler; die Bank des jüdischen Eigners sah sich aber bald antisemitischen Angriffen ausgesetzt. Zwar war das Bankhaus ein wichtiger Mittler zwischen Kapitalmarkt und Industrie, doch gewährte ihm diese Stellung nur kurzzeitig Schutz vor der NS-Politik; Würzweiler gab sein Geschäft 1937 auf und verließ Deutschland. Der fachlich hoch angesehene Matthiensen wechselte daraufhin als Direktor der Abteilung für festverzinsliche Wertpapiere in der Berliner Zentrale der kurz zuvor reprivatisierten Dresdner Bank, bei der er zunächst mit bankinternen Machtkämpfen konfrontiert wurde.

Als traditionelles und für die Rüstungsfinanzierung wichtiges Geschäftsfeld war Matthiensen Aufgabenbereich für die Bank indes von besonderer Bedeutung. Dies stärkte einerseits seine Position innerhalb der Bank, machte ihn andererseits aber auch zum ‚Funktionär‘ innerhalb der NS-Wirtschaft. Zwar hatte er sich stets um alternative Anlagemög-

lichkeiten bemüht, doch die Logik des NS-Systems schränkte bekanntlich die freie Wahl der Anlageformen weitgehend ein.

Der Demokrat Matthiensen stand dem Nationalsozialismus freilich distanziert gegenüber: In der Weimarer Zeit hatte er zumeist die SPD (!) gewählt und die negativen Erfahrungen im Umgang mit dem Bankhaus Würzweiler bestärkten ihn in seiner Distanz; nach 1945 war er ferner besonders aufgeschlossen für Restitutionsansprüche ehemaliger jüdischer Mitarbeiter. Als ‚politisch Unbelasteter‘ wirkte er bereits seit 1945 am Wiederaufbau der Bank mit. Neben der bekannten Problematik der Dezentralisierung deutscher Großbanken war für einen Wertpapierspezialisten wie Matthiensen die mangelnde Funktionsfähigkeit des westdeutschen Kapitalmarkts eine besondere Herausforderung.

Als Mitglied des Vorstands (bis 1952 der Geschäftsleitung) der Rhein-Main-Bank sowie nach der Rezentralisierung 1957 als Vorstand der Dresdner Bank blieb die Kapitalmarktpolitik sein Hauptbetätigungsfeld. Er brachte Positionen in den öffentlichen Diskurs ein, beriet das Bundeswirtschaftsministerium und machte sich – gegen Widerstände in der eigenen Bank – für ein zukunftsfähiges Anlagemodell stark: Mit dem Deutschen Investmenttrust – Gesellschaft für Wertpapieranlagen mbh, von Matthiensen initiiert, wurde der Grundstein für Investmentfonds in der Bundesrepublik gelegt und über die massenhafte Mobilisierung kleinerer Anlagesummen der Kapitalmarkt gestärkt. In eine ähnliche Richtung zielten seine Bemühungen, die internationalen Kapitalmärkte miteinander zu verflechten und zu deregulieren, was jedoch spätestens in den 1960er-Jahre durch die politischen Reaktionen auf die Währungsschwankungen erschwert wurde.

Matthiensen war ein wichtiger Akteur im Beziehungsgeflecht von Industrie, Banken und Politik – dokumentiert durch seine zahlreichen und aktiv wahrgenommenen Aufsichtsratsmandate. Diese Stellung hatte aber auch negative Effekte, wie sich in der ‚Krages-Affäre‘ zeigte. Hermann Krages hatte mit umfangreichen

kreditfinanzierten Aktienkäufen erhebliche Risiken auf sich geladen, die insbesondere im Nachgang der Kuba-Krise 1962, als die Aktienmärkte unter Druck gerieten, zu einem ernsthaften Problem für ihn und den Kapitalmarkt wurden. Hätte Krages die Papiere über die Börse abgestoßen, hätte dies den Abwärtstrend der Kurse verstärkt. Auf Anraten der Bundesbank suchte Krages nach Investoren außerhalb der Börse und fand sie in der Dresdner Bank, für die Matthiensen federführend agierte und die mit einem Teil der übernommenen Aktien ihre strategische Position bei Industrieunternehmen ausbauen konnte. Insofern handelt es sich hierbei um ein Lehrstück der Funktionsweise der häufig beschworenen ‚Deutschland AG‘, dessen Ergebnis eine kooperative Lösung zwischen Banken, Industrie und Politik war. Die Börsenkurse stiegen an, nachdem die Transaktionen bekannt gemacht worden waren. Allerdings hatte die Hilfsaktion negative Folgen. Der Dresdner Bank wurde vorgeworfen, sie habe die Regeln des Aktienmarkts verletzt, um eine marktbeherrschende Stellung zu erreichen. Die Anschuldigungen hätten Matthiensen und die Bank nur widerlegen können, wenn sie Unterlagen veröffentlicht hätten, die dem Bankgeheimnis unterlagen. Obwohl Matthiensen und die Dresdner Bank schließlich von allen Vorwürfen freigesprochen wurden, hatte die langjährige publizistische und gerichtliche Auseinandersetzung dem bis dahin unbescholtenen Matthiensen auch gesundheitlich erheblich zugesetzt; 1963 erlitt er einen Herzinfarkt. Kurz vor seinem 65. Geburtstag 1965 übernahm er schließlich den Vorsitz des Aufsichtsrats, den er bis 1972 innehatte; im Alter von 72 Jahren reduzierte er sein Engagement und wechselte auf den Posten des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden.

Friederike Sattler zeichnet den Lebensweg des Bankmanagers sowie auch des Privatmanns Ernst Matthiensen kenntnisreich nach, dessen Karriere zwar nicht stringent verlief, dessen Grundhaltung und Arbeitsweise ihn aber doch als typischen Vertreter der ‚Deutschland AG‘ ausweisen. Der Akteur Matthiensen

steht zwar im Mittelpunkt der durchweg gut lesbaren und überzeugend argumentierenden Arbeit, gleichwohl ist ein zusätzliches Verdienst der Studie, dass Sattler die historischen Umweltbedingungen des Handelns jeweils knapp und präzise umreißt. Derart erhält der Leser nicht nur Einblicke in die auch für sich genommen interessante Biografie Matthiensen, sondern ferner vertiefende Einblicke in Funktionsweise, Problemlagen und Entscheidungsfindungen des deutschen Bankwesens im 20. Jahrhundert einerseits, der ‚Deutschland AG‘ andererseits.

Bonn

Boris Gehlen

(Dr. Boris Gehlen, Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Institut für Geschichtswissenschaft (IGW), Abt. Verfassungs-, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte / Zentrum für Historische Grundlagen der Gegenwart, Konviktstraße 11, D-53113 Bonn)

*Christian N. Wolz*, Konflikte zwischen der Notenbank und der Regierung in der Bundesrepublik Deutschland 1956-1961 (Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung 22). Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2009, 252 S., € 40,-.

Die Relevanz der von Christian N. Wolz in seiner 2009 publizierten Dissertation behandelten Thematik ist angesichts der im Zuge der rezenten Finanz- und Staatsschuldenkrise verstärkten Diskussionen um die Rolle der Zentralbanken und innerhalb derer um die Frage der Unabhängigkeit derselben hinreichend evident. Im Sinne dessen kann sie als historische Fallstudie durchaus auch zum besseren Verständnis der Komplexität dieses geld- und währungspolitischen Prinzips in seiner konkreten Umsetzung beitragen. Im Rahmen der interdisziplinären wissenschaftlichen Bearbeitung dieser Thematik liegt ein besonderer Stellenwert der Studie in der empirischen Überprüfung und kritischen Hinterfragung von generalisierenden Aussagen

der ‚Neuen Politischen Ökonomie‘ sowie in der substanziellen sachlich differenzierenden Ergänzung einschlägiger quantitativer ökonomischer Darstellungen durch eine umfangreiches Quellenmaterial auswertende qualitative Analyse. Dabei geht Wolz davon aus, dass die an Korrelationen von Kenndaten und Abstimmungsverhältnissen orientierten quantitativen Analysen nur beschränkte Erklärungskraft haben und dass generelle „*Aussagen über das Verhältnis zwischen der Regierung und der Notenbank sinnvoller anhand einer qualitativen Analyse der Interaktion überprüft werden können.*“ (S. 16)

Auf diese Weise vermittelt der Band ein differenziertes Bild der ‚Realverfassung‘ der Beziehung zwischen Notenbank und Regierung im spezifischen politischen und wirtschaftlichen zeithistorischen Kontext der Bundesrepublik Deutschland in den 1950er- und beginnenden 1960er-Jahren. Dabei liegt der Fokus bzw. das Hauptinteresse der Arbeit in der Herausarbeitung und analytischen Interpretation der Willensbildungs- und Entscheidungsvorgänge auf der institutionellen und der individuellen Ebene der jeweiligen Akteure bzw. Entscheidungsträger. Angesichts der von ihm georteten Defizite im bisherigen einschlägigen Forschungsstand zieht Wolz die Schlussfolgerung, „*dass die Analyse des Verhältnisses zwischen der Regierung und der Notenbank auf der individuellen Ebene beginnen muss*“ (S. 16). Dieser Ansatz wird sodann auch entsprechend konsequent umgesetzt. Dabei werden nicht nur die Spitzenrepräsentanten von Notenbank und Regierung, sondern auch die „*nachgeordnete Notenbank- und Regierungsebene [...], auf der die konfliktträchtigen Entscheidungen vorbereitet wurden*“ (S. 17) einbezogen.

Die Lektüre des Bandes lässt die Feststellung zu, dass es Wolz sehr gut gelungen ist, die gestellten Ansprüche einzulösen und die Vielschichtigkeit der Motiven- und Interessenlagen im Willensbildungs- und Entscheidungsprozess sichtbar zu machen und damit die Skepsis vor eindeutig klingenden oder tendenziell monokausalen Erklärungsansätzen zu verstärken.

Die empirische Analyse wird anhand von drei konkreten Entscheidungsmaterien bzw. Konfliktszenarien aus den Jahren 1956 bis 1961 in reichhaltig quellenfundierter und detaillierter Weise durchgeführt, wobei das entscheidende Auswahlkriterium in den Unterschieden im jeweiligen „*Austragungsmodus*“ (S. 25) lag. Die drei Fälle sind der Konflikt um die Refinanzierung von Vorratsstellenwechseln (Einfuhr- und Vorratsstellen für Getreide- und Futtermittel), die Konflikte anlässlich der währungsmäßigen Eingliederung des Saarlandes und die Konflikte um wichtige notenbankrelevante Vorschriften im KWG. Die zentralen analytischen Ansatzpunkte, anhand derer dann im abschließenden Abschnitt im Vergleich die wesentlichen Erkenntnisse und Ergebnisse in differenzierter Weise dargelegt werden sind zum einen die Motive und bestimmenden Interessenlagen für das individuelle Entscheidungsverhalten im Zentralbankrat und zum Teil auch in den zuständigen Bundesressorts und zum anderen die Bedeutung der Öffentlichkeit im Verhältnis zwischen Notenbank und Regierung. Wird bei den individuellen Motiven und Interessenlagen ein breites Spektrum positionsbedingter, parteipolitischer aber auch sachbezogener Präferenzen sichtbar, so wird hinsichtlich der Bedeutung der Öffentlichkeit eine gewisse potenzielle Kontrollfunktion der öffentlichen Meinung im Entscheidungsverhalten deutlich, die auch gelegentlich gezielt auf beiden Seiten instrumentalisiert wurde. Dies inkludiert aber auch, dass, wenn dies opportun erschien, die Öffentlichkeit vermieden wurde.

Insgesamt liegt eine konzise, auf umfangreichem Quellenmaterial basierende, in manchen Details nicht ganz einfach zu lesende, aber in ihren grundsätzlichen Aussagen gut nachvollziehbare Studie zu Willensbildungs- und Entscheidungsprozessen in einem zentralen Bereich des wirtschaftspolitischen Systems der ‚alten‘ Bundesrepublik Deutschland vor. Nicht zuletzt wird dabei auch die Relevanz der qualitativen empirischen historiografischen Analyse im interdisziplinären Zusammenhang mit der politikwissenschaftlichen Theoriebildung deutlich, werden doch Konzepte wie Op-



portunitätshypothese oder Parteipräferenzhypothese und deren Erklärungsgehalt empirisch hinterfragt und auch relativiert bzw. weiter entwickelt; dies (1.) insbesondere im Hinblick auf jeweilige spezifische zeithistorische Konstellationen im Verhältnis von Bundesbank und Bundesregierung und die sich dabei hier wie dort ergebenden Handlungsspielräume, (2.) hinsichtlich der Bedeutung potenzieller Reaktionen der Öffentlichkeit auf mögliche Veränderungen des Unabhängigkeitsstatus der Notenbank. Im Sinne dessen kann die Studie, über die untersuchten konkreten Fälle hinaus, viele wertvolle inhaltliche und methodische Anregungen für die historische Analyse von Wirtschafts- und Währungspolitik unter der Perspektive der ‚Politischen Ökonomie‘ bieten.

Salzburg

Christian Dirninger

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

*Reinhard Frost, Wünsche werden Wirklichkeit. Die Deutsche Bank und ihr Privatkundengeschäft. Piper Verlag, München 2009, 288 S., € 34,95.*

Unternehmenshistorische Publikationen sind in aller Regel Gesamtdarstellungen einer Firmengeschichte, stellen einen bestimmten Zeitabschnitt oder die Entwicklung eines einzelnen Produkts dar oder konzentrieren sich auf einen Standort oder eine Region. Selten sind dagegen Veröffentlichungen, die die Geschichte einer bestimmten Kundengruppe zum Thema haben. Anlässlich des Jubiläums ‚50 Jahre Privatkundengeschäft‘ hat die Historische Gesellschaft der Deutschen Bank diese Chance genutzt und eine umfassende historische Darstellung ihres Geschäfts mit Privatpersonen herausgegeben.

Für dieses Jubiläum wird dabei der Start des so genannten ‚Kleinkreditgeschäfts‘ am

2. Mai 1959 zu Grunde gelegt, bei dem die Deutsche Bank (zeitgleich mit der Commerzbank und der Dresdner Bank) erstmals ein standardisiertes Produkt für Privatpersonen anbot. Mit diesem zentralen Ereignis beginnt der Autor Reinhard Frost folgerichtig sein Werk. Es folgt ein Rückblick auf die Anfänge des Geschäfts mit privaten Kunden vor 1945, ein Kapitel über die Anfänge des Kleinkreditgeschäfts sowie als Hauptteil die weitere Entwicklung des Privatkundengeschäfts von 1959 bis in die Gegenwart. Abgerundet wird das Werk mit Abschnitten zu verschiedenen Teilbereichen wie zum Beispiel das Retail Banking im Ausland, die Entwicklung der Filialen und Niederlassungen oder die Entwicklung der Werbung im Privatkundengeschäft.

Inhaltlich schlägt der Autor dabei einen Bogen von der Gründung der Bank im Jahr 1870 bis in die Gegenwart, da sich unter den Kunden schon immer auch Privatpersonen befunden haben. Der erste Privatkunde der Deutschen Bank lässt sich bereits in den 1870er-Jahren finden und nicht erst 1959. Der vermeintliche Widerspruch, den Beginn des Privatkundengeschäfts erst später auf das Jahr 1959 zu terminieren, lässt sich dadurch zurückweisen, dass sich bis in die 1950er-Jahre hinein nur wenige und zudem vermögende Privatpersonen unter den Kunden der Deutschen Bank befanden. Mit dem Spargeschäft wurde zwar 1929 ein erstes massentaugliches Standardprodukt geschaffen, das aber angesichts von Wirtschaftskrise, Bankenkrise und mangelndem Vertrauen keinen großen Erfolg zu verzeichnen hatte. Frost spricht daher für die Zeit bis 1945 auch lediglich von einem ‚Private Banking‘ für vermögende Kunden. Mangels Quellen über die Kundenstruktur der Bank bleibt das Bild des Privatkunden in dieser Zeit ohnehin schemenhaft. Gleichzeitig wird beim Spargeschäft auch ein grundsätzliches Problem einer auf das Privatkundengeschäft begrenzten Darstellung deutlich: Eine exakte Trennung zwischen den verschiedenen Geschäftszweigen innerhalb der Bank ist oft nicht möglich. Die Motivation für den Einstieg in das Spargeschäft ist vor allem im Kapitalmangel der 1920er-Jahre zu suchen und damit letztlich in der Sorge der

Bankhistorisches Archiv, 37. Jahrgang, Heft 1/2011  
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart

Bank um ihr Kerngeschäft (Finanzierung von Industrie und Außenhandel). Die Gewinnung neuer Kundenkreise (Privatpersonen) war dabei eher als Mittel zum Zweck und nicht als gezielte langfristige Strategie gedacht.

Umso deutlicher erscheint daher die Zäsur, die im Mai 1959 mit der Einführung des Kleinkredits als erstem standardisierten Produkt speziell für private Kunden entstanden war. Allerdings bestand damit noch lange kein vollwertiges Privatkundengeschäft im heutigen Sinne.

Im ersten Jahrzehnt der damals noch als Massen- oder Mengengeschäft bezeichneten Sparte wurde vor allem das Produkt- und Dienstleistungsangebot ausgebaut. Gleichzeitig begann die Deutsche Bank, ihr Filialnetz massiv auszubauen. In den 1970er-Jahren erfuhr das Privatkundengeschäft der Deutschen Bank umfangreiche Neuerungen. Die Werbung wurde professionalisiert und intensiviert, moderne Marketingmethoden wurden eingeführt und durch die Reorganisation und Umstrukturierung des Instituts erfuhr der noch junge Geschäftszweig eine starke Aufwertung innerhalb des Unternehmens. Erst jetzt begann ein kundengruppenspezifisches Denken bei der Deutschen Bank, nachdem in den Jahrzehnten zuvor noch ein Denken in Sparten (Spargeschäft, Kreditgeschäft etc.) unabhängig von der Kundengruppe vorgeherrschte hatte. Für den Kunden vor Ort wurde dieser Wandel sichtbar mit dem Verschwinden der klassischen Schalterhallen in den Filialen, wo stattdessen kundenfreundlichere Beratertische Einzug hielten. Die 1980er-Jahre waren geprägt vom Aufkommen neuer Technik (Geldautomaten, BTX) und dem Leitgedanken der so genannten ‚Allfinanzstrategie‘. Von 1999 bis 2002 erfolgte schließlich die Auslagerung der Privat- und Geschäftskunden (ohne die vermögenden Privatkunden) in die Tochtergesellschaft Deutsche Bank 24. Diese Maßnahme muss im größeren Zusammenhang der Fokussierung des Unternehmens auf das Investment Banking gesehen werden, wobei sogar überlegt wurde, sich des klassischen

Mengengeschäfts grundsätzlich und nicht nur organisatorisch zu entledigen.

Reinhard Frost hat ein gut gegliedertes und flüssig lesbares Werk vorgelegt. Die Arbeit ist fundiert und stützt sich auf die umfangreichen Quellen des Historischen Archivs der Deutschen Bank. Leider werden die Belegstellen nicht genannt, was die Nachvollziehbarkeit einschränkt. Dies mag der Tatsache geschuldet sein, dass das Werk vor allem auch für Kunden und Mitarbeiter der Deutschen Bank gedacht ist. Mit mehreren hundert, größtenteils farbigen Abbildungen ist das Buch reich illustriert und angenehm aufgelockert, ohne dabei überladen zu wirken. Zu sehen sind dabei vor allem Werbeanzeigen aus dem Privatkundenbereich, die damit sehr schön die Entwicklung dieses Geschäftszweiges bildlich darstellen. Bilanzen und Geschäftszahlen sind dagegen Mangelware. Verfeinert wird der Text durch viele kleine Anekdoten und Bonmots aus dem Umfeld des Privatkundengeschäfts. Diese sind einerseits aus heutiger Sicht sehr unterhaltsam (wie auch viele der abgebildeten Werbemotive), zeigen andererseits aber auch die Stimmung innerhalb des Vorstandes, der Mitarbeiter, aber auch der Kunden.

Leider beschränkt sich die Darstellung auf die Deutsche Bank und wirft keine Seitenblicke auf die beiden anderen Großbanken. Dabei entwickelte sich das Privatkundengeschäft von Commerzbank und Dresdner Bank zumindest bis zur Aufkündigung des Wettbewerbsabkommens Ende der 1960er-Jahre nahezu identisch. Das Verhältnis der Großbanken untereinander in diesem Geschäftsbereich oder eventuelle Kooperationen und Absprachen werden von Frost aber nicht beschrieben. Ein institutsübergreifender Vergleich des Privatkundengeschäfts der deutschen Großbanken steht somit noch aus. Das Verdienst von Reinhard Frost ist es aber, mit seiner Publikation erstmals eine kundengruppenspezifische Geschichte einer Großbank vorgelegt zu haben.

Albstadt

Simon Gonser

(Simon Gonser, Hechinger Str. 56/1, D-72461 Albstadt)

Bernhard Löffler (Hrsg.), Die kulturelle Seite der Währung (Historische Zeitschrift, Beiheft 50). Oldenbourg Verlag, München 2010, 252 S., 54,80 €.

Der Zustand des europäischen Währungswesens erscheint im Augenblick der Niederschrift dieser Besprechung dramatisch. Immer mehr und immer größere Rettungsschirme müssen aufgespannt werden, um die leeren Kassen europäischer Staaten vor der Gewitterwolke zu schützen, die der internationale Finanzmarkt derzeit über dem Euroraum hat aufziehen lassen. Ursache des Wetterleuchtens ist die fehlende Haushaltsdisziplin; als deren Konsequenz befürchtet man schlimmstenfalls die Auflösung des Euroraumes.

Angesichts sich stetig überschlagender Nachrichtenmeldungen ist es angebracht in-nehuzhalten, die Problematik im größeren historischen Rahmen zu betrachten und auf das Orientierungswissen zurückzugreifen, das die geld- und bankhistorische Forschung bereitstellt. Nur so lassen sich überzeugende, langfristige tragbare Problemlösungen erarbeiten. Es erweist sich dabei als Glücksfall, dass mit dem vorliegenden Sammelband, der auf eine Sektion des Konstanzer Historikertages von 2006 zurückgeht, gerade im rechten Augenblick ein überaus tief schürfendes und anregendes Kompendium veröffentlicht wurde, anhand dessen sich die unterschiedlichen Traditionen der Währungsstabilität in ausgewählten europäischen Ländern verfolgen lassen.

Bernhard Löffler leitet den Band ein, indem er zunächst den Ansatz erörtert, Währungsgeschichte als Kulturgeschichte zu verstehen, und diesen Zugang sodann im Rahmen der Theorien Schumpeters, Webers, Simmels und Blumenbergs verortet. Zugleich macht er auf die Wurzeln dieser Herangehensweise im Umfeld der Wirtschaftsstil- und Wirtschaftskulturfor- schung aufmerksam. Das wesentlichste Argument für die zentrale Bedeutung der Fragestellung stellt jedoch die Einsicht dar, dass die Existenz oder Schaffung einer Stabilitätskultur unabdingbar für den Erfolg von Papiergeldsystemen ist (S. 12), sodass

Finanzzentren zu (ökonomischen) „Erinnerungsorten“ werden (S. 16). Im Anschluss an diese grundlegenden Überlegungen werden die weiteren Beiträge des Sammelbandes zusammengefasst.

Der folgende Aufsatz von Bernd Hayo geht ‚Inflationseinstellungen, Zentralbankunabhängigkeit und Inflation‘ aus wirtschaftstheoretischer Sicht nach (S. 37-62). Die Frage, ob „die Unabhängigkeit der Zentralbank der entscheidende Grund für die Sicherung niedriger Inflationsraten“ sei oder ob „Staaten, deren Bevölkerung Preisstabilität als wichtig ansieht, ihre Zentralbanken zur Erreichung dieses Ziels als unabhängig konzipiert“ haben (S. 41), erinnert dabei allerdings ein wenig an das Henne-Ei-Problem. Was Deutschland anbetrifft, wurde dieser gordische Knoten im Übrigen zweimal, 1922 und 1948, durch die Alliierten zerschlagen, indem sie von außen eine unabhängige Zentralbank durchsetzten.

Dies zeigt (S. 80 f.) Dieter Lindenlaub in seinem lesenswerten Beitrag über ‚Deutsches Stabilitätsbewusstsein‘ (S. 63-100), durch den im Übrigen die theoretischen Überlegungen Hayos verschiedentlich anhand historischer – man ist geradezu geneigt zu sagen: praktischer – Beispiele ergänzt und teilweise zurechtgerückt werden. Ein anderes Beispiel dafür, dass sich beide Beiträge hervorragend ergänzen, stellt Hayos Hypothese dar, die Unabhängigkeit der Zentralbank sei nicht hinreichend zur Gewährleistung niedriger Inflationsraten, „solange kein öffentlicher Konsens über das Ziel der Preisstabilität besteht“ (S. 45). Kehrt man diesen Ansatz um, muss man allerdings feststellen, dass ein öffentlicher Konsens zur Erreichung dieses Ziels eben auch nicht ausreicht. Das bleibt bei Hayo unerwähnt, findet bei Lindenlaub aber anhand der 1922 und 1923 von der (im Übrigen nur de jure unabhängigen, da de facto an die allgemeinen politischen Ziele angepassten) Reichsbank zur Finanzierung der Reparationen betriebenen Inflationspolitik Beachtung (S. 87 f.).

Davon abgesehen verdient je eine Schlussfolgerung Hayos und Lindenlaubs besondere Beachtung: Hayo hält fest, dass die jeweiligen

Währungskulturen in den verschiedenen Ländern „eine entscheidende Erklärung für die Unterschiede in den nationalen Inflationsraten“ bieten (S. 47). Diese Erkenntnis ist wichtig, da sie eine dringend notwendige kulturgeschichtliche Korrektur der bisher weitgehend wirtschaftswissenschaftlich dominierten Diskussion der Inflationsraten darstellt. Dieser Ansatz wird gewiss einigen Diskussionsbedarf nach sich ziehen.

Weit mehr politischen Sprengstoff enthält Lindenlaubs allerdings nur vorsichtig formulierte Möglichkeit, „die gesetzliche Unabhängigkeit der Zentralbank“ sei schlimmstenfalls auch „nötig, um Stabilitätspolitik gegen eine Koalition von Regierung und öffentlicher Meinung durchzusetzen“ (S. 90). Dies verdiente noch deutlicher vorgetragen und offensiver vertreten zu werden.

Olivier Feiertag stellt anschließend ‚La culture monétaire française au XX<sup>e</sup> siècle‘ als wesentliche Grundlage einer Overdraft Economy dar (S. 101-121). Im Gegensatz zu Lindenlaub, der auf eine große Mehrheit der Deutschen verweisen kann, die Geldwertstabilität steigenden Löhnen vorzogen (S. 67 f., Anm. 12), erkennt Feiertag in Frankreich „l’opposition entre l’État et le marché“, die unter anderem eine lang anhaltende negative Grundeinstellung zum Geld zur Folge hatte: „La spécificité française réside davantage dans la longévité de ces représentations négatives de la monnaie qui ont perduré grosso modo tout au long du XX<sup>e</sup> siècle“ (S. 120).

Bernhard Löffler untersucht daran anknüpfend ‚Argumentationsmuster, Diskursstrategien und politische Symbolik in den deutsch-französischen Debatten um die Einführung des Euro‘ (S. 123-168). Ein wesentlicher Unterschied war dabei wohl die in Deutschland vorherrschende Kultur der unpolitischen Expertengremien (S. 133 ff.) gegenüber der französischen Vorstellung, dass die Währung sich der Politik anzupassen habe (S. 155-159). Weite Teile des Beitrags beziehen sich dabei auf die in ihren Wirkungszusammenhängen noch nicht abgeschlossene Gegenwart. Die historische Darstellung wird dadurch vor

die Entscheidung gestellt, entweder auf eine wertende Kommentierung zu den referierten Meinungen zu verzichten oder aber eindeutig Stellung zu beziehen, was einer geschichtswissenschaftlichen Untersuchung allerdings durchaus politischen Charakter verleihen kann. Löffler wählt den ersteren Weg, was zur Folge hat, dass die Positionen der einzelnen Akteure relativ unkommentiert bleiben. So liest man etwa von massiver Kritik am Stabilitätskurs Hans Tietmeyers (S. 128 f.), die unter anderem von Claus Noé (1938-2008) geäußert wurde, einem Staatssekretär im Bundesfinanzministerium unter Oskar Lafontaine. Die Einzelheiten werden mit einem längeren Zitat Noés’ nachgereicht, der das Verhalten der Bundesbank als „vordemokratische, absolutistische Politik“ geißelte und Hans Tietmeyer eine Disqualifizierung der Parlamente vorwarf, wie sie in der Weimarer Republik stattgefunden habe.<sup>1</sup> Diese polemischen Äußerungen rufen natürlich geradezu Widerspruch hervor, zumal sie die Verfassungskonformität der Auffassung des Staatssekretärs in dieser Sache fragwürdig erscheinen lassen: Mit dem 38. Gesetz zur Änderung des Grundgesetzes war Ende 1992 bekanntlich die Unabhängigkeit der Bundesbank und die Sicherung der Preisstabilität als deren Aufgabe ausdrücklich im Grundgesetz festgeschrieben worden. Allein schon dadurch verbot und verbietet sich die von Noé geforderte Politisierung der Geldpolitik.

In einem brillant geschriebenen Aufsatz über ‚Pfund Sterling, Bank of England und britische Identität im 20. Jahrhundert‘ (S. 169-197) vertritt Gabriele Metzler die Auffassung, dass es in den britischen Debatten über den Euro und das Pfund Sterling nicht um ökonomische Zusammenhänge gehe: „Vielmehr tradieren das Pfund und die Bank of England als genuin britische Institutionen spezifische Geschichtsbilder, in denen das gesellschaftliche und politische Selbstverständnis des Landes zum Ausdruck kommen“ (S. 170). Insofern begreift die Verfasserin den „Euro als

<sup>1</sup> Claus Noé, Geld ist Politik, in: Die Zeit 45/1998.

*Katalysator europapolitischer Grundsatzdebatten*“ (S. 169), womit die wohl treffendste Formulierung der Problematik in den Diskussionen über den Euro und den Beitritt zum Eurosystem in Großbritannien, Dänemark und Schweden vorliegt. Metzler macht zudem auf den wesentlichen Umstand aufmerksam, dass die gemeinsame Währung zusammen mit der Monarchie zentrales Symbol für den Zusammenhalt des Vereinigten Königreichs ist (S. 188). Gordon Brown konnte daher leicht die Sympathien auf seiner Seite wissen, wenn er sich immer wieder kritisch zu einem Euro-Beitritt äußerte (S. 182 f., 186, 190).

Tobias Straumann nimmt sich eines weiteren interessanten Gebiets an: ‚Die Währungspolitik Schwedens und der Schweiz im 20. Jahrhundert‘ (S. 199-223) lautet sein Thema. Nicht nur wegen gewisser Ähnlichkeiten der beiden nach der Bevölkerungszahl kleinen und lange laut der offiziellen Politik neutralen Länder drängt sich dieser Vergleich förmlich auf: Während man in der Schweiz die Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre als Ansporn für einen liberalen Neuanfang verstand, wurde sie in Schweden als Marktversagen interpretiert, das nur durch eine dirigistische Politik zu vermeiden gewesen wäre. Der Schweizer Franken blieb auf diese Weise im 20. Jahrhundert eine der starken Währungen der Welt, während der Verlust der Unabhängigkeit der schwedischen Reichsbank und die Finanzierung der Wirtschafts- und Sozialpolitik auf dem Wege der Geldschöpfung starke Abwertungen der schwedischen Krone zur Folge hatten, bevor man sich seit den 1980er-Jahren aus wirtschaftlichen Gründen zur allmählichen Rückkehr zur Geldwertstabilität gezwungen sah. In der Gemengelage zwischen schwedischem Zentralismus und schweizerischem Föderalismus, den unterschiedlichen Ethnien, Konfessionen, Parteienlandschaften und wirtschaftlichen Strukturen lotet Straumann die Ursachen für diese stark unterschiedliche Politik sorgsam aus.

Im letzten Beitrag ‚Währungsordnung, Währungserfahrung und die politische Bedeutung der Krone im 20. Jahrhundert‘ stellt Maria

Köhler-Baur die einzige in dem Sammelband behandelte ehemalige Staatsbank vor, nämlich die der ehemaligen Tschechoslowakei. Köhler-Baur hebt dabei die enge Verbindung im öffentlichen Bewusstsein des nach dem Ersten Weltkrieg neu entstandenen tschechoslowakischen Nationalstaates mit der kurz darauf eingeführten Währung heraus. Im übrigen bietet der Aufsatz im Wesentlichen eine nützliche Darstellung der unterschiedlichen Zäsuren in der tschechischen und slowakischen Währungsgeschichte, während Währungsbilder lediglich am Beispiel zweier zentraler Persönlichkeiten erörtert werden. Einerseits handelt es sich dabei um Alois Rašín (1867-1923), der als Finanzminister der ersten tschechoslowakischen Regierung die neue Währung einführte und damit wesentlich zur Stabilisierung des neuen Staates beitrug (S. 238-242). Andererseits gilt die Aufmerksamkeit der Verfasserin den marktwirtschaftlichen Reformen des heutigen Präsidenten der Tschechischen Republik, Václav Klaus, die dieser nach der ‚Samtenen Revolution‘ von 1989 als Finanzminister durchgeführt hatte (S. 247-251).

Zwei Wünsche bleiben nach der Lektüre dieses Buches offen: Zum einen ist da der Wunsch ‚nach mehr‘. Wenn keines der europäischen Mittelmeerländer behandelt wird, ist dies gerade in der aktuellen Krise bedauerlich, und eine entsprechende ergänzende Publikation wäre höchst willkommen. Zum anderen hält der Rezensent eine größere historische Tiefenschärfe für erstrebenswert – die Beiträge reichen selten in die Zeit vor dem 20. Jahrhundert zurück. Durch diese Beschränkung erscheinen die Währungskulturen insgesamt relativ statisch. Deren Dynamik wird erst deutlich, wenn man sich etwa vor Augen führt, dass ausgerechnet aus dem griechischen Raum die erste theoretische Begründung der Notwendigkeit wertstabilen Geldes überliefert ist (Aristoteles), während die Luxemburger in der mittellenglischen Literatur synonym für schlechte Münzen standen – eine Folge der Finanzierung der Königswahl Karls IV. aus dem Haus der Luxemburger im Jahr 1346 auf dem Wege massiver Geldentwertung.

Auf die Problematik solcher längerfristigen Entwicklungen verweist in dem Sammelband allerdings einzig Dieter Lindenlaub. Er stellt fest, dass ihm vor 1914 keine Nachweise unterschiedlicher Inflationsaversionen im europäischen Raum bekannt seien und hält deshalb die heutigen „nationalen Unterschiede der Inflationsaversion [für] eine relativ kurzfristige Erscheinung“ (S. 66 f.). Dies ist eine ungemein wichtige Beobachtung. In Zukunft muss man sich wohl vermehrt der Bedeutung des Nationalstaatsgedankens für die Währungskulturen und die aufgrund der europäischen Gemeinschaftswährung in diesem Verhältnis auftretenden Veränderungen bewusst werden. Man wünscht sich dieses Buch daher nicht nur unter das Kopfkissen möglichst zahlreicher (geld-) politischer Entscheidungsträger, sondern kann die Lektüre auch jedem am Phänomen ‚Geld‘ Interessierten uneingeschränkt empfehlen.

Uppsala

Hendrik Mäkeler

(Dr. Hendrik Mäkeler, Uppsala universitets myntkabinett, Box 256, SE-751 05 Uppsala, Schweden)



Bankhistorisches Archiv, 37. Jahrgang, Heft 1/2011  
© Franz Steiner Verlag, Stuttgart