

## Rezensionen

*Antoin E. Murphy*, John Law. Ökonom und Visionär. Aus dem Englischen von Hans Günter Holl. Verlag Wirtschaft und Finanzen, Düsseldorf 2002, 432 S., € 64,-

Obwohl die englischsprachige Literatur seit zwei Generationen die internationale Forschung dominiert, wird nur ein verschwindend geringer Teil davon ins Deutsche übersetzt. Daß dieses 1997 in Oxford erschienene profunde Werk des Dubliner Ökonomen Antoin Murphy darunter ist, werden nicht nur Historiker, Bankwissenschaftler und an der Theoriegeschichte Interessierte begrüßen. Der Börsensturz der „New Economy“ in den wirtschaftlichen Turbulenzen der Jahrtausendwende hat das Interesse einer breiteren Öffentlichkeit an den spektakulären frühen Aktienblasen neu entfacht und entsprechende Publikationen hervorgebracht. (Vgl. u.a.: Garber, Peter M., *Famous First Bubbles: The Fundamentals of Early Manias*. Cambridge 2000; Kiehling, Hartmut, *Kursstürze am Aktienmarkt. Crashes in der Vergangenheit und was wir daraus lernen können*. München 2000 sowie Tvede, Lars, *Business Cycles. From John Law to the Internet Crash*. London 2001). Diese Veröffentlichungen bemühen sich um eine Bewertung auf der Grundlage des bislang bekannten historischen Materials. Sie führen vor allem die alte Debatte um die Rationalität und realwirtschaftliche Verankerung („Fundamentals“) von Börsenzyklen fort. Antoin E. Murphy hat seine Biographie John Laws hingegen in jahrzehntelanger Forschung aus den Quellen geschöpft, um den historischen Platz des Schotten neu zu bestimmen. Er knüpft an seine Biographie über Richard Cantillon an (*Murphy, Antoin E., Richard Cantillon: Entrepreneur and Economist*. Oxford 1986), eines Zeitgenossen von John Law.

Die Darstellung verfolgt drei folgerichtig und für den Leser gut nachvollziehbar miteinander verschlungene Stränge: den Menschen, den Theoretiker und den Politiker John Law. Das erste Drittel des Werkes befaßt sich mit den wirtschaftstheoretischen Schriften, im folgenden größeren Teil wird der politischen Umsetzung des Mississippi-Projekts minutiös nachgegangen. Die beigegebenen Kupferstiche vermitteln nicht nur Zeitkolorit, sondern haben als kritische, karikierende Reaktionen der Öffentlichkeit eigenen

Quellenwert. Die Persönlichkeit des Schotten erschließt Murphy vor allem aus Briefen und Memoiren, vornehmlich von John Law selbst, aber auch aus Schriftstücken an und über ihn, die der Autor großenteils erstmals aus verstreuten Archiven zusammengetragen hat. Der schillernde Spieler und „Projektmacher“ wird als genialer Theoretiker sichtbar, der keineswegs ein Gaukler und Betrüger war, sondern sowohl gegenüber seiner Familie wie auch in seiner politischen Tätigkeit Verantwortungsbewußtsein zeigte. Seine faszinierende Persönlichkeit brachte ihn in die Nähe der Mächtigen, die schon dem jungen, als Mörder verurteilten Duellanten zur Flucht aus dem Gefängnis verhalfen und ihm auch nach dem Sturz von den Höhen der Macht ihre Unterstützung nie ganz versagten. In der Tat waren ja in einer Zeit, da die Fürsten in ihrer Geldnot sogar nach Goldmachern suchten, Ökonomen vielfach reisende „Projektmacher“ und wurden leicht zu Sündenböcken. Der Merkantilist Johann Joachim Becher und der württembergische Finanzminister Joseph Süß Oppenheimer sind einschlägige, wenn auch unterschiedlich gelagerte Beispiele. Murphy sieht in dem verzerrten Bild der Persönlichkeit John Laws, das die Nachwelt kaum hinterfragte, den Grund für die andauernde Verkenning seiner wissenschaftlichen Leistung.

Der Theoretiker erscheint in neuem Licht durch die kritische Sichtung der Schriften. Murphy kann einige bisher Law zugeschriebene Schriften aus diesem Korpus ausscheiden und bei anderen ziemlich zweifelsfrei die Autorenschaft des Schotten nachweisen. Die wichtigste Entdeckung ist der „*Essay on a Land Bank*“ (John Law's *Essay on a Land Bank*. Hrsg. von Antoin E. Murphy. Dublin 1994), der vor dem Hauptwerk „*Money and Trade*“ von 1705 erschien. Er enthielt zwar nicht das erste Projekt einer Bodenbank, aber das erste, bei dem keine Konvertierbarkeit von Bodengeld in Münzgeld vorgesehen war. Laws Idee fand in den Assignaten der französischen Revolution, die das konfiszierte Kirchenland als Deckung hatten, eine späte, wenig glückliche Verwirklichung. In seinen eigenen Projekten sollte das Land keine Rolle mehr spielen. Er ließ sich statt dessen auf die Staatsschuld und den Überseehandel als die „New Economy“ seiner Zeit ein.

Murphy schreibt John Law folgende theoretische Innovationen zu: 1. Law lieferte eine erste ausgefeilte Analyse des Verhältnisses von Angebot und

Nachfrage und dabei die theoretische Lösung des Wertparadoxes, daß die notwendigsten Güter wie Luft und Wasser keinen, die unnötigsten wie Diamanten aber einen sehr hohen Preis haben. Die lange Vorgeschichte dieses Paradoxes in der theoretischen Debatte seit der Antike war dem Schotten offenbar nur teilweise bekannt. 2. Er wendete erstmals die Geldmengentheorie auf das Verhältnis von Angebot und Nachfrage an und führte die Kategorie „Geldbedarf“ ein. Daraus folgte, daß bei brachliegenden Ressourcen eine Erhöhung der Geldmenge eine Ausweitung der Wirtschaftstätigkeit bewirkte. Arbeitslosigkeit erklärte er nicht, wie die meisten aufgeklärten Zeitgenossen, durch Untugend (Müßiggang), sondern durch Schwäche des Wirtschaftskreislaufes infolge Geldmangels. Mit diesem Gedankengang eröffnete John Law die Reihe der Vorläufer von John Maynard Keynes. 3. Law gab die erste umfassende Beschreibung der Funktionen des Geldes und unterschied zwei Geldkategorien. In der ersten Kategorie finden sich neben Münzgeld Bodengeld und Banknoten, in der zweiten Kategorie Aktien. Law sah Münzgeld nicht nur wegen der begrenzten, den Geldbedarf nicht deckenden Menge als nachteilig an, sondern auch wegen des schwankenden Metallwertes. Er konzipierte deshalb in seinen beiden grundlegenden Schriften eine Wirtschaft ohne Münzgeld, nur auf Papiergeld ohne Metalldeckung beruhend. Daß er dabei Aktien als Geld einstuft und somit deren Wertschwankungen unterschätzte, sollte sich bei der politischen Durchführung im „Mississippi-Projekt“ als schwerwiegender Fehler erweisen, wie auch Murphy einräumt.

Murphys eingehende Darstellung des „Mississippi-Projekts“ und seines Scheiterns kann in diesem Rahmen nicht näher im Vergleich zum älteren Forschungsstand gewürdigt werden. Sie ist ganz auf den Helden und die französische Politik zentriert. Der tiefere Vergleich mit dem gleichzeitigen, von Laws Projekt inspirierten „South-Sea-Projekt“ in England wäre erhellender gewesen. Während die Macht des Parlaments in England letztlich die Ausweitung auf die gesamte Staatswirtschaft verhinderte, ermöglichte der französische Absolutismus die Eingliederung aller Staatseinnahmen, der Zentralbank und der staatlichen Monopole in das Projekt. So wurden die von Law theoretisch erkannten Marktmechanismen außer Kraft gesetzt, Zwangsmaßnahmen zur Durchsetzung des Papiergeldes und willkürliche Abwertungen von Banknoten und Aktien ermöglicht. Dies zerstörte das Vertrauen rascher

und nachhaltiger, als die inflationäre Emission von Banknoten und Aktien. Wie tief die französische Wirtschaft am Ende wirklich durch den Zusammenbruch des Systems von John Law geschädigt wurde, bleibt fraglich. Der größte Schaden war die nachhaltige Diskreditierung des Papiergeldes, das die wachsende europäische Wirtschaft dringend benötigt hätte. Die Entschuldung des Staates traf hier weniger eine vermögende Mittelschicht, die viel schwächer ausgebildet war als in England, sondern viel stärker Geldadel und Aristokratie. Die Vermutung des Autors, daß ein Erfolg von Laws Projekt Frankreich an die Spitze Europas katapultiert hätte (vgl. S. 407), hat angesichts der noch sehr traditionellen, aristokratischen französischen Gesellschaft nicht viel für sich. Indessen ist das Buch eine vielschichtige, gewinnbringende Lektüre, die mit dem Ökonomen und Visionär John Law in das Wirtschaftsdenken und die Wirtschaftspolitik jener Zeit führt.

Frankfurt/Oder

Helga Schultz

(Prof. Dr. Helga Schultz, Europa-Universität Viadrina, Große Scharnstr. 59, 15230 Frankfurt/Oder)

*Wolfgang G. Schwanitz, Gold, Bankiers und Diplomaten. Zur Geschichte der Deutschen Orientbank 1906-1946. Trafo Verlag, Berlin 2002, 429 S., € 49,80.*

Der in den USA lebende Orientwissenschaftler Wolfgang Schwanitz hat eine ebenso umfangreiche wie detailversessene Geschichte der Deutschen Orientbank in den Jahren von 1906 bis 1946 vorgelegt. Die Studie ist aus einer Expertise hervorgegangen, die der Verfasser im Auftrag des Dresdner Hannah-Ahrendt-Instituts für Totalitarismusforschung angefertigt hatte. Dabei kam es ihm darauf an, aus einer bündigen, nichtsdestoweniger ganzheitlichen Sicht den Forschungsstand zur Geschichte der Deutschen Orientbank sowie deren geschäftlichen Aktivitäten während des Zweiten Weltkrieges zu kompensieren. Neben Studien in europäischen, vor allem deutschen Archiven ist Schwanitz außerhalb Europas und insbesondere im US-Nationalarchiv fündig geworden. Er selbst schätzt den dort vorgefundenen Bestand zur Bankgeschichte als überwältigend ein. Ein erstes Ergebnis seines Forschungsgespürs ist in die Arbeit von Johannes

Bähr über den „Geldhandel der Dresdner Bank im Zweiten Weltkrieg“ (Leipzig 1999) eingeflossen.

Für seine eigene Studie stellt sich Schwanitz drei Aufgabenfelder: Erstens ordnet er den im Verlaufe des Zweiten Weltkrieges betriebenen Raubgoldhandel in die historischen Etappen der Entfaltung der Dresdner Orientbank ein. Zweitens problematisiert er die vielfältigen Bankaktivitäten im Zweiten Weltkrieg und stellt sie in den Kontext zeitgenössischer Ereignisse im Nahen Osten. Drittens schließlich gelang es ihm, eine Vielzahl für die historische Forschung bislang unbekanntes Dokumente aus europäischen, nahöstlichen und US-amerikanischen Archiven aufzuspüren und auszuwerten. Für viele Leser mag das selbstgestellte Anliegen des Verfassers sicherlich recht ungewöhnlich klingen: „Die im Kern unveränderte Expertise [für das Hannah Ahrendt-Institut für Totalitarismusforschung - U.v.d.H.] zielt [...] nicht auf eine übliche Monographie ab, sondern darauf, in einer knappen, jedoch möglichst ganzheitlichen Sicht den Forschungsstand zur Geschichte der Deutschen Orientbank und die Bankaktivitäten während des Zweiten Weltkrieges anhand der jüngsten Ermittlungen und Dokumente aufzuzeigen“ (S. VIII). So ist also eine Art Arbeitsbuch entstanden, welches vor allem versucht, den gegenwärtigen Forschungsstand transparent zu machen sowie einige relativ abgeschlossene Themen, die der Verfasser selbst erarbeitet hat, zu präsentieren. Damit reiht Schwanitz sich selbst in die Gruppe derjenigen Forscher ein, deren Arbeiten bislang den Forschungsstand zur außereuropäischen Bankengeschichte repräsentieren.

Das Buch ist in acht Hauptkapitel, eine Schlußbemerkung und den Anhang aufgeteilt. Eine ganze Reihe von abgebildeten Dokumenten und historischen Fotos illustrieren und belegen die Darlegungen im Text. Die Publikation ist vor allem als Dokumentation nützlich, da es akribisch die relevanten, über die Kontinente verstreuten Dokumente zusammenführt. Auch die wissenschaftshistorischen Exkurse des Verfassers sind von nicht geringem Wert für die Orient- und für die Bankengeschichte. Etwas seminaristisch muten indes die Schlußfolgerungen sowie die vom Verfasser erarbeiteten Fragen am Ende eines Kapitels an. Es stellt sich bei der Lektüre unweigerlich die Frage, ob es nicht doch besser gewesen wäre, wenn der Autor sich durchgerungen hätte, eine „traditionelle Monographie“ über die Geschichte der Deutschen Orientbank vorzulegen, an der ja eine Dokumentation hätte „angehängt“ werden können. Auch hier

wären Kommentare möglich gewesen.

Wie auch immer sich Schwanitz letztlich entschieden hat: Kein Wissenschaftler, der sich mit der Wirtschaftsgeschichte des Nahen Ostens oder mit den internationalen Verflechtungen der Bankengeschichte in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts beschäftigen will, kann dieses Buch ignorieren.

Berlin

Ulrich van der Heyden

(PD Dr. Ulrich van der Heyden, Otto-Suhr-Institut für Politikwissenschaft der Freien Universität Berlin, c/o Gesellschaft für Missionsgeschichte e.V., Humboldt-Universität, Prenzlauer Promenade 149-152, 13189 Berlin)

*György Péteri*, *Global Monetary Regime and National Central Banking. The Case of Hungary, 1921–1929* (Center for Hungarian Studies and Publications, Hungarian Studies 2). Columbia University Press, New York 2002, 199 S., \$ 35.–

In den letzten Jahren befaßten sich zahlreiche wichtige Publikationen mit der Frage, wie der Goldstandard, der in den 1920er Jahren unter großen Opfern wiederhergestellt worden war, wegen des starren Beharrens auf seine Regeln zu schweren Störungen des internationalen Finanzsystems führte. Besonders Barry Eichengreen wies in mehreren seiner Werke nachdrücklich darauf hin, wie der Goldstandard die wirtschaftliche Erholung nach dem Ersten Weltkrieg behinderte. Nach 1914 änderten sich all jene Voraussetzungen grundsätzlich, aufgrund derer das Goldstandardsystem zuvor so beispielhaft funktioniert hatte. Das System von fixen Wechselkursen war nicht mehr Hilfsmittel, sondern Hindernis für das globale wirtschaftliche und politische System der zwanziger Jahre. Die Bewahrung der monetären Stabilität verlangte eine restriktive Wirtschaftspolitik, die zur Bremse des Wirtschaftswachstums wurde. Das neue Buch von György Péteri gibt neue, erwägungswerte Ansätze zu diesen Überlegungen.

Péteri, tätig an der Universität Trondheim, erforscht die internationalen Bezüge der ungarischen Finanzpolitik zwischen den beiden Weltkriegen seit langem und bereicherte unsere Kenntnisse über die

Geschichte der ungarischen Notenbank der zwanziger Jahre. Auch sein neuester Band beschäftigt sich mit diesen Fragen. Das Buch erhellt auf der Grundlage ausgedehnter Archivrecherchen eine Reihe neuer Zusammenhänge im Rahmen der ungarischen Finanzstabilisierung und der dahinter verborgenen globalen Faktoren. Der Verfasser konnte nicht nur in die Bestände der Archive in Budapest, London, New York, Amsterdam und Stockholm Einblick nehmen, sondern studierte darüber hinaus die Unterlagen des Völkerbundes in Genf. Es ist ein großes Verdienst des Verfassers, daß er nicht nur ungarische Bankengeschichte schreibt, sondern eine Fallstudie der globalen monetären Probleme zwischen beiden Weltkriegen liefert – und zwar unter einem Gesichtspunkt, der in den bisherigen Standardwerken der Finanzgeschichte nicht berücksichtigt wurde: Er stellt die schwierigen, scheinbar unlösbaren Probleme des Golddevisen-Systems, das im Laufe der finanziellen Stabilisierung neu ins Leben gerufen wurde, aus dem Blickwinkel eines verschuldeten europäischen Agrarausfuhrlandes dar.

Das Buch besteht aus vier längeren Studien. Zunächst stellt der Autor die ungarischen Stabilisierungsversuche der frühen zwanziger Jahre vor. Die zweite Studie analysiert die Ansichten Montagu Normans, des Gouverneurs der Bank of England, über die europäische finanzielle Rekonstruktion. Das dritte Kapitel erschließt die internationalen – überwiegend britischen – Aspekte der ungarischen Stabilisierung. Der letzte Teil untersucht schließlich die Probleme der stabilisierten ungarischen Wirtschaft in Verbindung mit der Analyse der internationalen Zusammenarbeit von Notenbanken. Das zeitliche Intervall der Studien erstreckt sich vom Anfang der zwanziger Jahre bis 1929 und damit bis zur so genannten „kleinen Krise“.

Anfang der zwanziger Jahre versuchte die ungarische Regierung, die immer raschere Entwertung der nationalen Währung grundsätzlich noch ohne ausländische Anleihe aufzuhalten. Das Scheitern der Versuche weist jedoch auf die Notwendigkeit internationaler Hilfe hin. Es wird erklärt, daß die ungarische Regierung dazu nur in London einen Partner finden konnte. Denn London hoffte, nicht zuletzt zur Stärkung seiner eigenen finanziellen Position eine leitende Rolle im Ablauf der europäischen finanziellen Rekonstruktion einnehmen zu können. Montagu Norman versuchte zudem, ein noch wichtigeres Ziel durchsetzen: Er wollte die Notenbanken entpolitisieren und ihre internationale Zusammenarbeit erreichen. Die Mitwirkung an

der europäischen finanziellen Rekonstruktion war auch bei der Verwirklichung dieser Ziele behilflich. Péteri weist eine starke britische Anwesenheit im europäischen Rekonstruktionsprozeß nach: Die Berater des Völkerbundes in vier „stabilisierten“ Ländern (Österreich, Ungarn, Griechenland, Estland) waren Briten; außerdem läßt sich auch in der Finanzorganisation des Völkerbundes eine britische Dominanz feststellen. Laut Péteri wäre es eine Vereinfachung, dies als Anzeichen eines britischen Imperialismus zu deuten. Norman habe im Völkerbund vielmehr ein hervorragendes Mittel gesehen, die Wiederherstellung der Weltwirtschaft und des internationalen Finanzlebens nach dem Ersten Weltkrieg umzusetzen und auf eine gesunde Grundlage zu stellen.

Péteri stellte bereits in seinen früheren Arbeiten vielseitig die besondere Beziehung dar, die sich zwischen der ungarischen und der britischen Notenbank Mitte der zwanziger Jahre entwickelte. Er bereichert unsere Kenntnisse jetzt mit neuen Details: Ungarns finanzielle Rekonstruktion erfolgte zwar unter der Leitung des Völkerbundes, das Konzept der Stabilisierung wurde jedoch von London erarbeitet. Die Vorschußanleihe der Bank of England in Höhe von vier Mio. Pfund Sterling rettete die ungarische finanzielle Stabilisierung, obwohl sich die Vereinigten Staaten nicht an der Stabilisierungsanleihe beteiligten und dadurch die Stabilisierung beinahe vereitelt wurde. Montagu Norman verlangte indes einen hohen Preis für den Rettungsring: Er schloß mit Sándor Popovics, dem Präsidenten der ungarischen Notenbank, ein Geheimabkommen ab, das Péteri nun entdeckt hat. In diesem forderte Norman besondere Eingriffsrechte in die Funktion der ungarischen Notenbank, da er – nach Ansicht Péteris – dem Völkerbund nicht traute und daher auf besondere Privilegien in Budapest bestand. Dies bedeutete aber die Modifizierung des gesamten Rekonstruktionsplans des Völkerbundes.

Es ist eine wichtige Neuigkeit des Buches, daß es die Frage der ausländischen Kontrolle, der bisher überraschend wenig Aufmerksamkeit geschenkt wurde, ausführlich behandelt. Die Anwesenheit von ausländischen Beauftragten in den Ländern, die mit internationaler Hilfe stabilisiert wurden, war in den zwanziger Jahren weit verbreitete Praxis. Die Kontrolleure erhielten im Interesse der Sicherheit der ausländischen Gläubiger umfassende Vollmacht zum Eingriff in die fiskalische und monetäre Politik des jeweiligen Landes. Obwohl diese Situation in mancher Hinsicht demütigend erschien und die

Souveränität des jeweiligen Landes einschränkte, hatte sie im Falle Ungarns nicht nur Schattenseiten. Zum Teil dank der Persönlichkeit von Harry Siepman, der in der ungarischen Nationalbank tätig war, entstand zwischen Budapest und London ein besonders enges Verhältnis, das gegenseitig geschätzt wurde und sogar nach dem Ende der Kontrolle erhalten blieb. Laut Péteri kann Siepman, der während seines Aufenthaltes in Budapest in täglicher Korrespondenz mit den Leitern der Bank of England stand, nicht als Normans Agent betrachtet werden, weil er auch ungarischen Interessen diente. Oft bat er Norman, die ungarischen Gesichtspunkte in Betracht zu ziehen, und versuchte, die Interessen beider Seiten zu berücksichtigen.

Völlig neu ist an der Arbeit von Péteri die Beantwortung der Frage, warum die ungarische Währung auch nach dem Juni 1925 an das Pfund Sterling geknüpft blieb, obwohl die ungarische Nationalbank den Vorschuß in Höhe von vier Mio. Pfund Sterling an London zurückgezahlt hatte. Für Ungarn war es sehr nachteilig, seinen Währungskurs mit dem überbewerteten Pfund Sterling zu verknüpfen, das kaum zur Goldparität zurückgekehrt war. Es war aber Normans ausdrücklicher Wunsch, daß Budapest bis zur Einführung des Pengö nichts daran änderte. Schließlich wurde das Geheimabkommen der beiden Notenbanken auf den Wunsch Popovics hin geändert. Norman stimmte im Herbst 1925 zu, daß die ungarische Nationalbank innerhalb der Bandbreite, die von den unteren und oberen Goldpunkten des Pfund Sterling bestimmt wurde, den Kurs der Krone frei festlegen konnte. Dies gewährte der ungarischen Notenbank etwas Selbständigkeit im Vergleich zum früheren fixen Kurs (Der Wechselkurs des Pfund Sterling konnte anstelle der früheren 346.000 Kronen in der Bandbreite zwischen 345.000 und 347.000 Kronen gewählt werden).

Während das Verhältnis zwischen London und Wien ausgesprochen kühl war, wurde zu Budapest ein besonders enges und freundschaftliches Verhältnis gepflegt. Dabei spielte sowohl die Persönlichkeit des Budapester Beraters als auch der Umstand eine wichtige Rolle, daß Ungarn die Erwartungen der Bank of England mehr als erfüllte, indem der Stabilisierungskurs der ungarischen Krone an das Pfund Sterling geknüpft wurde. Dagegen wurde der Kurs der österreichischen Krone an den Dollar gekoppelt. Budapest hielt große Goldvorräte in der Londoner Zentralbank, obwohl dies mit ernsthaften Zinsverlusten verbunden war. Österreich brachte

seine monetären Reserven nach New York, was aus finanzieller Sicht eine viel rationalere Entscheidung war. Die Spannungen in den Beziehungen zur österreichischen Nationalbank bzw. deren Präsidenten Richard Reisch trugen in hohem Maße dazu bei, daß Norman viel mehr Mitbestimmung im Falle der ungarischen Stabilisierung forderte. Die Ungarn hielten es trotz alledem für sehr wichtig, gute Beziehungen zu London zu pflegen, und waren daher sogar zu finanziellen Opfern bereit. Péteris Ansicht nach war dafür nicht Dankbarkeit ausschlaggebend, sondern die Hoffnung, sich hierdurch der britischen Hilfe für den Fall einer schweren Liquiditätskrise versichern zu können.

Péteri stellte den britischen Einfluß, dem er äußerst schädliche wirtschaftliche Folgen zuschrieb, früher sehr kritisch dar. Gemäß dem Norman-Popovics-Geheimabkommen wurde der Kurs der ungarischen Währung an den des Pfund Sterling geknüpft, wodurch die ungarische Stabilisierung zu einem überbewerteten Kurs erfolgte und sich eine schwere Deflationskrise entwickelte. Obwohl der Verfasser diese negativen Aspekte auch jetzt betont, behandelt er sie mit mehr Verständnis. Péteri bewertet diesmal, abweichend von seinen früheren Schriften, die Bestrebungen Normans positiver, eine internationale Zusammenarbeit der Notenbanken ins Leben zu rufen. Während er früher darin vor allem die Absicht der Briten erkannte, die internationale Finanzstellung der Vorkriegszeit zurückzuerlangen, verweist er diesmal auch auf die darüber hinausgehenden positiven Merkmale des Plans.

Budapest unterstützte bis zuletzt Normans Bestrebungen, die Zusammenarbeit der Notenbanken auszubauen. Man war sich nämlich in Budapest dessen bewußt, daß das Konzept der finanziellen Stabilisierung an äußerst großen Mängeln litt. Die Genfer Sanierer rechneten gar nicht mit dem Problem, daß Ungarn nicht imstande sein würde, seine Handels- und Leistungsbilanz ins Gleichgewicht zu bringen, oder daß die monetäre Stabilität nur um den Preis einer immer höheren Verschuldung erlangt werden konnte. Jene Sachverständigen, welche die Grundprinzipien der Rekonstruktion erarbeiteten, vertrauten auf den Ausgleichsmechanismus des Goldstandards bzw. darauf, daß dies die Entstehung eines dauerhaften Zahlungsbilanzdefizits verhindern würde. Diese Erwartungen wurden jedoch nicht erfüllt. Es wurde zum Merkmal des Goldstandards zwischen den beiden Weltkriegen, daß sich dauerhafte Bilanzdefizite bzw. -überschüsse in einzelnen Ländern anhäuften, was von

der immer unberechenbarer werdenden Bewegung des internationalen Kapitalstroms nur zeitweilig gelindert wurde.

Das Buch weist sehr deutlich auf diese Widersprüche hin, die sich im Falle Ungarns besonders dramatisch am Ende der zwanziger Jahre manifestierten. Nach Péteri wurde das Konzept Normans über die internationale Zusammenarbeit der Notenbanken gerade durch die Analyse der Probleme des ungarischen Gleichgewichts um die Funktion des „Endgläubigers“ erweitert. Norman wollte durch die Schaffung einer „Internationale“ der Zentralbanken eine dritte, unabhängige globale Macht neben den Regierungen und dem Markt errichten. Péteri erachtet es als grundsätzlich verfehlt, daß der Gouverneur die Notenbanken entpolitisieren wollte. Vielmehr wäre seiner Ansicht nach die abgestimmte gemeinsame Arbeit der Führungen von Notenbanken, Regierungen und der Wirtschaft notwendig gewesen, um jenen wirtschaftlichen Anpassungsprozeß zu starten, der die Schaffung eines dauerhaften Gleichgewichts der Außenwirtschaft von Ländern wie Ungarn hätte sichern können.

Budapest

Ágnes Pogány

(Dr. Ágnes Pogány, Wirtschaftsuniversität Budapest, Lehrstuhl für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Fovám tér 8, 1093 Budapest)

*Stefan Karlen/ Lucas Chocomeli/ Kristin D'haemer/ Stefan Laube/ Daniel C. Schmid, Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“ (Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg 12). 2 Bde., Chronos-Verlag, Zürich 2002, 970 S., € 61,-*

Ende 1996 haben Parlament und Bundesrat der Schweizerischen Eidgenossenschaft die „Unabhängige Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg“ unter der Leitung von Jean-François Bergier geschaffen. Sie gaben ihr ein umfassendes Mandat zur Erforschung der wirtschaftlichen und finanziellen Beziehungen der Schweiz mit den kriegsführenden Mächten vor allem auf dem Gebiet der Finanzdienstleistungen. Dazu gehörte u.a. die Auslandstätigkeit der schweizerischen Versicherungs-

gesellschaften und an erster Stelle die Aktivitäten der Schweizer im nationalsozialistischen Deutschland als ihrem wichtigsten Auslandsmarkt.

Die relativ geringe Größe des Schweizer Versicherungsmarktes hatte bereits seit Ende des 19. Jahrhunderts zahlreiche einheimische Versicherer gezwungen, zur Verbesserung des Risikoausgleichs und des Unternehmenswachstums auf ausländischen Märkten aktiv zu werden. Ende der 1930er Jahre erzielten diese Gesellschaften gut 60 Prozent der Prämieinnahmen im Ausland. Der deutsche Markt entwickelte sich aufgrund seiner Größe und Nähe sowie der gemeinsamen Sprache zum bevorzugten Auslandsmarkt der schweizerischen Assekuranz. Besonders seit dem Zusammenbruch der deutschen Währung im Jahre 1923 versprachen sich viele deutsche Versicherungsnehmer von den Schweizer Gesellschaften ein Höchstmaß an Sicherheit. Auch auf anderen Märkten erzielten seit dem Ersten Weltkrieg große Schweizer Gesellschaften vor allem auf Kosten der deutschen Versicherer deutliche Positionsgewinne; so gingen etwa die Aktivitäten der Schweizerischen Rück zu Lasten der Münchener Rück. 1933 hatten sich die Schweizer über Tochtergesellschaften und Filialen fest in Deutschland etabliert.

In einem umfangreichen einleitenden Kapitel wird dieser Internationalisierungsprozeß, ebenso wie die rechtlichen und organisatorischen Veränderungen in Deutschland seit dem Machtantritt der Nationalsozialisten, nachgezeichnet. Das Schwergewicht der Untersuchung liegt jedoch auf dem Geschäftsgebaren der Schweizer Versicherer unter den veränderten Rahmenbedingungen seit 1933. Die Autoren behandeln die „Entjudung“ dieses Wirtschaftszweigs, die Anlagepolitik angesichts der „Arisierungen“ im Immobilienbereich sowie die Haltung der Gesellschaften zu den Pogromen der sogenannten „Reichskristallnacht“. Sie gehen ein auf die Kapitalflucht aus Deutschland mit Hilfe von Lebensversicherungsabschlüssen bei Schweizer Gesellschaften bzw. den Abschlüssen von Fremdwährungsversicherungen, mit denen vor allem jüdische Mitbürger einen Teil ihres Vermögens dem Zugriff der Nationalsozialisten zu entziehen hofften. Die Verfasser untersuchen zudem die Beschlagnahme jüdischer Lebensversicherungsforderungen durch den NS-Staat sowie die Folgen der Garantieerklärungen, die Schweizer Rückversicherer in den 1920er Jahren zahlreichen europäischen Erstversicherern gegeben hatten und mit denen sie aus Gründen der Bestandswahrung und -mehrung in die

Haftung von Erstversicherern eingetreten waren, sollten diese bei Insolvenz, währungspolitischer Entwertung oder staatlichen Eingriffen ihren Verpflichtungen nicht mehr nachkommen können. Zudem behandeln die beiden Bände die Geschäftserweiterung im Zuge der Expansion des Deutschen Reiches im Krieg, die Versicherung des Kriegsrisikos sowie letztendlich die nach außen hin getarnten Beteiligungen von Münchner Rück, Allianz und Gerling an Schweizer Versicherungsgesellschaften.

Die gesamte Untersuchung stützt sich auf umfangreiche, teilweise zuvor nicht zugängliche Quellenbestände. Sie ist prall gefüllt mit neuen Erkenntnissen und durchleuchtet sehr gründlich das Geschäftsgebaren der Schweizer Gesellschaften, wenn die Autoren auch vielfach nur die Einstellung von Vorständen zu bestimmten Problembereichen skizzieren können, nicht jedoch die Umsetzung dieser Haltung in konkreten Fällen. Die Argumentation ist vorurteilsfrei und wohlthuend zurückhaltend. Die Schweizer Gesellschaften erwiesen sich für die deutschen Privatversicherer bei den Verstaatlichungsbemühungen von NS-Gruppierungen als wichtige Verbündete, folgten aber unter dem Druck des NS-Staates oft kritiklos den „Arisierungsforderungen“ durch Entlassung jüdischer Mitarbeiter und Einstellung ausgewiesener Nationalsozialisten. Sie kündigten sehr rasch die Verträge mit jüdischen Mietern und folgten bei der Schadenabwicklung nach der „Reichskristallnacht“ widerspruchslos der von den Spitzen der deutschen Assekuranz mit Göring ausgehandelten Lösung. Sehr unterschiedlich reagierten sie dagegen auf die Verordnungen zur direkten Konfiskation der Versicherungswerte jüdischer Versicherungsunternehmer. Während des Krieges expandierten sie in den von der Wehrmacht besetzten Gebieten Frankreichs, Belgiens und Hollands. Die Studie kommt zu dem Schluß, „dass die schweizerischen Versicherungsgesellschaften zur Zeit des Nationalsozialismus einer streng wirtschaftlichen Logik verhaftet blieben und moralisch-ethische Aspekte bei Entscheiden von größerer Tragweite weitgehend ausblendeten.“

Marburg/Lahn

Peter Borscheid

(Prof. Dr. Peter Borscheid, Philipps-Universität Marburg, FB Geschichtswissenschaften, FG Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Wilhelm-Röpke-Str. 6c, 35032 Marburg)

*Gerald D. Feldman, Die Allianz und die deutsche Versicherungswirtschaft 1933-45, C. H. Beck, München 2001, 731 S., € 39,90.*

Man könnte es sich einfach machen und auf die Frage, wie Unternehmensgeschichte im Nationalsozialismus geschrieben werden sollte, die Antwort geben: So wie das Buch über die Allianz und die deutsche Versicherungswirtschaft von Gerald Feldman. Bei einer solchen knappen Einschätzung blieben jedoch die vielen Vorzüge und Stärken von Feldmans brillanter Studie unerwähnt. Feldman gelingt es mit seiner Darstellung, verschiedene Formen der Unternehmensgeschichtsschreibung ideal miteinander zu verknüpfen. Zum einen eine eher deskriptive, oft auch auf bestimmte wichtige Personen des Allianz-Konzerns fokussierte Schilderung von Ereignissen und für die Geschichte der Allianz wichtigen Sachzusammenhängen, zum anderen eine tiefenscharfe Analyse der oft komplexen und für Außenstehende schwer zugänglichen versicherungsmathematischen Zusammenhänge.

Zu loben ist zudem, daß diese Materie nicht allein auf die Allianz beschränkt wird, sondern die gesamte Versicherungswirtschaft während des Nationalsozialismus mit einbezieht. Eine Erklärung für die Geschäftspolitik der Allianz und ihr schrittweises Hineingleiten in die Mechanismen der nationalsozialistischen Herrschafts- und Vernichtungspraktiken wird dadurch mit geliefert: Die Allianz, bereits zum Ende der Weimarer Republik der Branchenführer der deutschen privaten Assekuranz, sah sich durch die vom NS-Staat unterstützten Versicherungsunternehmen der DAF zur Anbieterung an die NS-Machthaber gedrängt, um sich der Konkurrenz zu erwehren, aber auch um eigene, expansionistische Pläne zu realisieren und sich als „Weltkonzern“ der Versicherungswirtschaft zu positionieren. In der Generaldirektion der Allianz zeigte sich offensichtlich ein Verhaltensmuster, das sich auch in anderen Teilen der deutschen Wirtschaft, vor allem im Bankwesen, seit dem 30. Januar 1933 immer häufiger beobachten ließ: Um die Konkurrenz staatlich unterstützter Firmen abzuwehren, aber auch um möglichst rasch schon lange gehegte Expansionsziele zu verwirklichen, suchten viele Unternehmensleitungen den intensiven Kontakt und die Kooperation mit den Organen des NS-Herrschaftsapparates. Daß sie durch diese Form der Mitarbeit auf das NS-Wirtschaftssystem und die Gestaltung der Wirtschaftspolitik kaum Einfluß nehmen konnten, wie sie anfangs gehofft hatten,

sondern nur zu Mittätern von Vermögenskonfiskationen, teilweise auch grober Erpressung wurden, dürfte ihnen ebenso rasch klar geworden sein wie den Generaldirektoren der Allianz (S. 104).

Einmal in die Herrschaftsmechanismen verstrickt, waren die Allianz und viele andere Unternehmen der Kredit- und Versicherungswirtschaft allzu schnell bereit, fortwährend „Schlimmeres und immer Schlimmeres mitzumachen“ oder anzuregen, um „das Schlimmste zu verhüten“ – den Verlust von Marktanteilen oder das Abrücken von eigenen Expansionszielen (S. 188/89). Scheinbar erwies sich diese Art von Eskalationslogik, hervorgerufen durch einen fortwährenden Anpassungsprozeß an die verbrecherischen Zielvorstellungen der NS-Führungsriege, als Sachzwang. Auch Feldman macht sich diese Sichtweise oft zu eigen. Die Frage, ob für viele der Entscheidungsträger bei der Allianz und anderen deutschen Firmen nicht doch ein größeres Maß an Handlungsspielräumen bestand, tritt dagegen in den Hintergrund – sicherlich ein kleines Manko in Feldmans Darstellung. Dabei zeigt er doch anschaulich, wie durch eine steigende Betriebsblindheit in der Direktion und im Management immer bedenkenloser unternehmensstrategische Ziele verfolgt und dabei Methoden angewandt wurden, die man vor 1933 auch bei der Allianz als moralisch fragwürdig, wenn nicht sogar verbrecherisch eingestuft hätte. Der Generaldirektor der Allianz, Hilgard, und seine Interpretation der Wirklichkeit bietet hier ein besonders unrühmliches Beispiel. Allerdings war er sicherlich kein Einzelfall, da aus den Direktorien anderer Unternehmen der Kredit- und Versicherungswirtschaft oft ähnliche Töne zu vernehmen waren. Was als Abwehrkampf gegen die Konkurrenz dargestellt wurde, entpuppte sich rasch als kritiklose Adaption von expansionistischen Zielen, die durch die Herrschaftspraxis des NS-Systems erst ermöglicht wurde.

Jüdische Kunden wurden vor diesem Hintergrund zu einer entpersonalisierten Verhandlungsmasse, ihre Vermögenswerte zur Dispositionsmasse, ihre Policen zu einer unpersönlichen Summe zur Schadensregulierung, wie Feldman am Beispiel von Reichsprogromnacht und „Sühneleistung“ nachweisen kann. Einzelne Schicksale oder langjährige Kundenbeziehungen besaßen vor diesem Hintergrund keine Bedeutung mehr. Es ist ein immenser Verdienst von Feldmans Studie, daß er diese Verhaltenslogik, ihre Ursachen und ihre Hintergründe am Beispiel der Allianz genau analysiert. Die aktive Mithilfe bei der Konfiskation jüdischer Versicherungspolizen und Vermögenswerte ist sicherlich

auch für die Allianz das traurigste Kapitel ihrer Geschichte während der NS-Herrschaft.

Daß die Direktion der Allianz unter dem Motto „Der Fahne folgt der Kaufmann“ bedenkenlos nach dem Einmarsch von Hitlers Truppen in den besetzten Gebieten oft unter Anwendung massiven Drucks neue Kundenkreise erschließen und ihre Position als Weltkonzern festigen wollte, war sicherlich ähnlich verwerflich (S. 419 ff.). Feldman schildert anschaulich, wie zum Teil mit krimineller Energie und „erstaunlicher Nüchternheit und Verbindlichkeit“ selbst für SS-Betriebe, KZ-Inventar oder Raubgold-Transporte hohe Versicherungen abgeschlossen wurden. Geschadet hat der Allianz diese Form der Mittäterschaft offenbar nicht: Nach dem Ende des NS-Regimes gelang es, rasch die Verstrickung mit dem NS-System vergessen zu lassen. Gerichtlich verfolgt wurden die Geschäftspraktiken jedenfalls nicht. „Business as usual“ konnte bald wieder betrieben werden, auch wenn weitreichende Expansionspläne – zunächst – begraben werden mußten (S. 576 ff.).

Feldmans Darstellung der Allianz während der NS-Herrschaft bietet ein idealtypisches Beispiel, wie sich deutsche Unternehmen und ihre Entscheidungsträger aus verschiedenen Motiven immer mehr dem Regime anpaßten und dabei lange Zeit geltende Geschäftsprinzipien über Bord warfen. Zwei Motive ragen dabei heraus: Furcht vor einer staatlich geförderten Konkurrenz und die Gier nach der raschen Verwirklichung lange gehegter Expansionsräume. Dieser Zwiespalt war auch bei der Führungsriege der Allianz dafür verantwortlich, daß man zu Mittätern der NS-Herrschaftspolitik wurde. Er dürfte auch die Selbsttäuschung hervorgerufen haben, daß man vermeintlich „unpolitisch handele“ und sich nur am kaufmännischen Kalkül orientiere. Die Allianz ist in dieser Hinsicht kein Einzelfall, wie einige Studien über andere Unternehmen während der NS-Zeit bereits gezeigt haben und weitere in Zukunft noch zeigen werden. Der Befund, den Feldman und sein Team für das Versicherungsunternehmen auf Grundlage einer Fülle von neu erschlossenen Quellen akribisch erarbeitet haben, beeindruckt jedoch durch seine Detailgenauigkeit, durch seine geschlossene Darstellung, aber auch durch seine gute Lesbarkeit. Unternehmensgeschichte im Nationalsozialismus muß nicht in übertriebene Polemik abgleiten oder zu kritikloser Auftragsforschung und „Weißwäscherei“ degenerieren. Unternehmensgeschichte im Nationalsozialismus kann Entscheidungsprozesse, Motive, Handlungsspielräume und Sachzwänge wäh-



rend dieser Zeit genau rekonstruieren und daher nachvollziehbar machen, so daß sachgerechte Urteile über das Verhalten deutscher Firmen und ihrer Leiter in dieser Zeit möglich sind. Gerald Feldman hat dies mit seiner Studie zur Allianz eindrucksvoll bewiesen.

Bielefeld

Harald Wixforth

(Dr. Harald Wixforth, Detmolder Str. 133, 33604 Bielefeld)

*Gérard Bossuat, Les aides américaines économiques et militaires à la France, 1938-1960. Une nouvelle image des rapports de puissance. Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Paris 2001, 406 S., € 22,87*

Der Autor, Professor für Zeitgeschichte an der Universität Cergy-Pontoise, stellt in dieser wichtigen Untersuchung die amerikanische Auslandshilfe, die Frankreich im Rahmen des Europäischen Wiederaufbauprogramms von 1948 bis 1952 erhielt, in einen längeren Zusammenhang. Der Zeitraum amerikanischer Wirtschaftshilfe und Militärhilfe an Frankreich reichte von 1938 bis 1960. Unter dem Begriff der Auslandshilfe werden verschiedene Programme, verteilt auf einen Zeitraum von über zwanzig Jahren, zusammengefaßt.

Im einzelnen stellt der Autor folgende sechs Aspekte amerikanischer Unterstützung vor: (1) In den Jahren 1938 bis 1940 bestellte Frankreich in den USA Militärflugzeuge, um die Landesverteidigung zu verstärken. Die Flugzeuge wurden voll bezahlt, können aber als Auslandshilfe betrachtet werden, da die amerikanische Regierung in diesem Fall das Waffenausfuhrverbot suspendierte, damit Frankreich seine Verteidigung gegen den Nationalsozialismus stärken konnte. (2) Die Interimsregierung von Vichy erhielt begrenzte amerikanische Lieferungen als humanitäre Hilfe, vor allem Lebensmittel und Medikamente, für Nordafrika und zum Teil auch für Frankreich. Auch diese Lieferungen wurden bezahlt, die Charakterisierung als Auslandshilfe war damit begründet, daß die alliierte Blockade für diese Waren geöffnet wurde. (3) Ab 1943 erhielten die Streitkräfte für ein freies Frankreich, die auf der Seite der Alliierten in den Krieg eintraten, militärische Auslandshilfe aus den USA. Im Februar 1945 wurde Frankreich bis zum Kriegsende offiziell in das „Lend-Lease“-Pro-

gramm aufgenommen. (4) Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs erhielt Frankreich amerikanische Wirtschaftshilfe in Form von Krediten, um die Not im Land zu lindern und den Wiederaufbau zu fördern. Im Gegenzug verpflichtete Frankreich sich Ende 1945, seine Wirtschaft zu öffnen und dem in Bretton Woods vereinbarten Währungssystem beizutreten. Die Realisierung der Zusage erfolgte allerdings erst 1958 mit der Einführung der Konvertibilität des Franc.

(5) Im Zentrum der Untersuchung von Bossuat steht die von 1948 bis 1952 währende Teilnahme Frankreichs am Europäischen Wiederaufbauprogramm, das weithin als Marshall-Plan bekannt wurde. Die USA setzten in diesem Programm die Auslandshilfe als ein Instrument ein, um die Öffnung der westeuropäischen Volkswirtschaften zum Weltmarkt zu fördern. Im Rahmen der OEEC wurde die wirtschaftliche Zusammenarbeit in Westeuropa gefördert. (6) Schon bevor das Europäische Wiederaufbauprogramm abgeschlossen war, verschob sich der Schwerpunkt der amerikanischen Auslandshilfe von der Wirtschafts- zur Militärhilfe. Die Militarisierung der Auslandshilfe begann mit der Einrichtung des Militärhilfe-Programms im Oktober 1949 und beschleunigte sich nach dem Ausbruch des Korea-Krieges im Juni 1950. Nach dem Ende des Korea-Krieges wurde die amerikanische Militärhilfe bis Ende der fünfziger Jahre fortgesetzt. Die USA unterstützten damit die französische Rüstung im Indochina-Krieg und im Rahmen der NATO.

Die Untersuchung ist gründlich recherchiert und überzeugt durch eine klare Darstellung. Der Verfasser zeigt die Entscheidungsprozesse auf, die zu den verschiedenen Auslandshilfe-Programmen führten. Er thematisiert ferner den Inhalt und Umfang der Programme, die Bedeutung der Auslandshilfe als politisches Instrument und die wirtschaftliche, militärische und politische Wirkung der Auslandshilfe. Das Buch ist auch für deutsche Leserinnen und Leser von großem Interesse, weil es das Europäische Wiederaufbauprogramm, das die Integration der westdeutschen Wirtschaft in die Weltwirtschaft einleitete, aus einer anderen Perspektive zeigt.

Marburg

Gerd Hardach

(Prof. Dr. Gerd Hardach, Philipps-Universität Marburg, FB Geschichte und Kulturwissenschaften, FG Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Wilhelm-Röpke-Str. 6c, 35032 Marburg)

*Laure Quennouëlle-Corre, La direction du Trésor, 1947-1967. L'Etat-banquier et la croissance. Comité pour l'histoire économique et financière de la France. Paris 2000, 694 S., € 25,92.*

The Treasury department, as it was presumed in French contemporary history, played a key role in economic and financial decisions. It exerted a discrete but efficient influence on the Finance Minister and on the government's policy in general. Furthermore its staff and directors often achieved important posts in public or private companies and in banks.

Between 1947 and 1974 François Bloch-Lainé became kind of a "hero" in post-war France being – successively – the head of Treasury, the Caisse des dépôts – a first rank public finance corporation – and the bank Crédit lyonnais, while also writing several books, his memoirs and teaching at the prestigious Paris Political Science Institute, which helped to develop his "brand image".

Bloch-Lainé's successors were two high ranking civil servants: Pierre-Paul Schweitzer (head of Treasury 1953-1960, later head of the IMF 1963-1974) and Maurice Pérouse (head of Treasury 1960-1967, then of the Caisse des dépôts 1967-1981). L. Quennouëlle's book therefore was expected to develop and confirm this perception, if not to say this legend.

But on the contrary L. Quennouëlle insists on the divisions among the various leadership teams of the department of Treasury because of their academic and administrative origins and also stresses the department's foibles: It was equipped with only a relatively small group of employees (100 staff members in 1953 compared to 120 in the Budget department and 90 in the External Finance department) and in 1965 had to merge with another department specialised in financial relationship abroad. Moreover the Treasury department had to share its economic influence with several other public departments and with the Banque de France, including its entities (the Bank Control Commission for instance), and it had to compete with other institutions of the administration like the state engineers. L. Quennouëlle case by case asserts the reality about the Treasury department's influence on economic and financial policies. Her book therefore mainly contributes to the so-called "power geography" within the state administration.

Of course (like numerous studies which have tried to reconstitute the historical developments of

that time) L. Quennouëlle describes the key role the Treasury department played in the time period immediately after the war: It managed American funds of the Marshall Plan, exerted considerable power over investments and credits – the state was controlling two thirds of the total credits at that time – and over the analysis of economic policies. Its expertise provided it with the ability to dominate short-term economic planning during the years of reconstruction. Moreover, the book supplements the knowledge of the state's financial circuits, its relationship with banks (private and public owned ones), and the financial market. Quennouëlle's work hereby proves itself to be a good study of public management.

From a mere Treasurer of the state, the department of Treasury transformed itself into an important tool for the supervision of the whole economy, and this development is well asserted in the first chapters of the book that investigate the interwar and Vichy periods. Finally the Treasury department contributed essentially to the establishment of a national accountancy system in order to get a survey of the state finances as well as the cash flow; a specialized unit, launched this approach in the years 1948 to 1952 in order to develop this system and to enable the various teams of the Treasury department to familiarize the administrative processes with it.

L. Quennouëlle also practices some skills of sociological history, and in a fine-tuned study analyses the mentalities of the civil servants of that period: ancient and self-promoted "redactors", or younger and rapidly upward moving "inspectors of finances". In detail she points out the day to day qualities of the department of Treasury, especially with respect to meticulously prepared analysis, files, and decisions.

The reestablishment of a "normal" or rather classical type of economy since the mid-1950s didn't prevent the treasury department from preserving its influence. It kept its role in supervising public investments and banks. Case to case L. Quennouëlle studies its relationship with another important state department, the Budget department, as both had to share information with each other and had to coordinate their decisions on how to direct the public cash flows towards modernisation. Therefore the publication has to be considered highly valuable as a "political science" study that offers a subtle assessment of power within the public administration. In fact both departments shared the desire to bal-

ance public accounts and to avoid inflation; but the Treasury department had a key advantage since it did not only collect the direct state funds, but also the funds of numerous public entities (like the post office, some specialised public banks, etc.) that had to deposit their availabilities with the Treasury. Thus tensions arose mainly with the Banque de France over interest rates and the supervision of banks, these banks were considered to be ill-managed because they were overcharged by common expenses. In fact the Treasury department exerted only an insignificant influence on them, as they remained free and beyond any posterior control. Yet the department of Treasury gained influence in another field, the “industrial policy”, a concept forged in the 1950s when the state launched huge programs to prop up some industrial sectors (i.e. aerospace). In addition the Treasury department helped to contrive a policy of territorial development planning, which accompanied the remodelling of industrial structures. Finally the department established itself as a supervisor of expenses in public housing and the financing of real estate.

By the time the Fifth Republic had been established and some influential and strong-minded ministers (i.e. V. Giscard d’Estaing, Michel Debré) were nominated, the fate of the department of Treasury was at stake. L. Quennouëlle points out how well it managed to overcome these difficulties due to its expertise in economy and capital markets. Throughout the 1960s the Treasury department along with other entities pondered and tried to – step by step – liberalize the banking business, the financial market, and the money market itself. Thus the key role the Treasury bills had played since the 1930-1940s was questioned: the banking collection of savings became a priority which had to reduce the position of the Treasury as a cornerstone in financial and credit circuits. But this controversy did not cause a tug of war because the Treasury department under Maurice Pérouse – who had a somewhat more discreet character than his two predecessors – made an effort to assume new tasks; it actually had to reinvent itself as a supervisor of the whole public sector in industry and services.

L. Quennouëlle’s investigation of this evolution leads her to rather negative results: In her opinion the state lacked a rationalised approach to controlling and even more transforming those public sectors in the second half of the 1960s. When Maurice Pérouse was superseded by René Larre in 1967, this change and the acceleration of finance and bank

reforms between 1966 and 1968 paved the way for a review of the Treasury department’s methods and influence. A new generation of civil servants and a new range of economic and financial tasks emerged in the department of Treasury. Also the ministers showed some kind of impatience towards the department’s classical principles: even that modern entity had become antiquated and now had to adapt to new requisites of an economic reform.

L. Quennouëlle’s book not only gives insight into the history of French administration but also into the relation of power between different state entities and their relation with ministers; it is a high-level political science study. All the more as its scope is indeed enlarged and provides us with fresh or supplementary studies on bank and public investment history, as well as on the mentalities of the Frenchmen (civil servants, ministers) about “modernisation” and the “market”; notions which at that time – during the 1940s and 1950s in the wake of a huge state influence – were difficult to perceive. A foible of the book might be its lack of comparative studies of other European administrations; but we hope that it will pave the way to such a comparative analysis in the years ahead, which doubtlessly could fill a book itself.

Bordeaux

Hubert Bonin

(Professor Hubert Bonin, Insitut d’histoire économique contemporaine. Institut d’études politiques de Bordeaux, 33607 Pessac Cedex)

*Dirk Schellenberger*, Die deutsche Aktiengesellschaft und ihre Finanzierung im 20. Jahrhundert. Unternehmerisches Kalkül und institutioneller Wettbewerb bei der Rechtsform- und Finanzierungswahl (Berichte aus der Geschichtswissenschaft, D-180). Shaker-Verlag, Aachen 2000, € 42,50

In der vorliegenden Dissertation geht es um die Wahl der Rechtsform, insbesondere der Aktiengesellschaft, und die Finanzierung der AG im 20. Jahrhundert. Praktischerweise definiert der Autor gleich am Beginn die „Principal-Agent-Problematik“, also etwa divergierende Interessen zwischen Aktionären und Vorstand, einfach weg. Darob hätten die Schöpfer des Aktiengesetzes von 1937 sicherlich nicht schlecht gestaunt, ging es ihnen doch

gerade darum, das Führerprinzip in der Aktiengesellschaft zu verankern, damit die Vorstände nicht länger vom lästigen „Gekeife“ der „dividendenraffenden“ Aktionäre belästigt würden. Und ob die Steuerexperten in deutschen Großunternehmen und die Vertreter der Großbanken im Aufsichtsrat jemals vor den 1990er Jahren, als sich der „shareholder value“ machtvoll seinen Weg brach, unterschrieben hätten, daß „eine Unterscheidung zwischen ‚betrieblichen‘ und ‚privaten‘ Steuern für unternehmerische Entscheidungen [...] bedeutungslos“ sei (S. 38)? Nun, öffentlich widersprochen hätten sie bestimmt nicht.

Mit diesem eleganten Zug befreit sich der Autor vom Ballast der lästigen Empirie und kann sich daran machen, Weisheiten aus betriebswirtschaftlichen Lehrbüchern, zuweilen ein wenig unterfüttert mit modischen volkswirtschaftlichen Begriffen, aus dem Präsens ins Präteritum zu übertragen. Eine passende Statistik findet sich immer dazu, auch wenn diese merkwürdige Verzerrungen in Kriegzeiten und der „disinflationären Zwischenkriegszeit“ (S. 199) aufweisen. Was soll's, das ist doch eh alles passé.

Es ist schon faszinierend zu sehen, wie da ein Jahrhundert mit allen seinen Widersprüchen auf eine gerade Linie gebogen wird, die den staunenden Leser ohne nennenswerte störende Verirrungen flugs vom späten 19. Jahrhundert ins späte 20. Jahrhundert transportiert. Abweichende Entwicklungen werden getreulich referiert, aber nirgends in den historischen Kontext eingebettet. Daher wäre es auch nur störend gewesen, wirtschafts-, unternehmens- oder sonstige historische Literatur zur Kenntnis zu nehmen.

Stuttgart-Hohenheim

Mark Spoerer

(Dr. Mark Spoerer, Universität Hohenheim, Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 70593 Stuttgart)

*Reiner Cunz (Hrsg.), Währungsunionen. Beiträge zur Geschichte überregionaler Münz- und Geldpolitik (Numismatische Studien 15). Gietl Verlag, Regenstauf 2002, 412 S., € 75,-*

Anlässlich der Einführung des Euro haben das Niedersächsische Münzkabinett der Deutschen Bank, das Niedersächsische Landesmuseum Hannover und das Museum für Hamburgische Geschichte einen interessanten Sammelband mit Beiträgen zu Währungsunionen von der Antike bis zur Einführung des Euro vorgelegt. Grundlage war eine von Reiner Cunz veranstaltete Vortragsreihe im Winterhalbjahr 1999/2000 im Niedersächsischen Landesmuseum in Hannover.

Für eine Währungsunion im antiken Griechenland steht die von Christoph Boehringer vorgestellte Münzunion der jüngeren Achaischen Konföderation auf dem Peloponnes, die sich um 180 v. Chr. voll ausgebildet hatte und vom Ende des 3. Jahrhunderts bis um 146 v. Chr. Tribol und Bronzemünzen prägte. Bernhard Overbeck stellt die römische Währung vor, die zwar nicht das Ergebnis von Währungsunionen war, dafür aber die erste gemeinsame Währung Europas, die nach heftigen Krisen ab dem 3. Jahrhundert, im Westteil des Reiches im 5. Jahrhundert, zugrunde ging. Eine ähnliche Einheitswährung hatte das Karolingerreich, die nach dessen Aufteilung ebenfalls zerfiel, wie Klaus Petry in seinem Beitrag „Vom Reich zur Region“ darlegt. Karl Weisenstein berichtet vom Rheinischen Münzverein, der von 1385/86 an als Gründung der rheinischen Kurfürsten bis ins erste Drittel des 16. Jahrhunderts hinein (Nachfolgevereine sogar bis zum Ende des Alten Reiches) Bestand hatte. Allerdings rief der Münzverein in seinen ersten Jahren bis 1419 durch Manipulation seiner Goldgulden heftige Beschwerden und entsprechende Bekanntmachungen der großen Handelsstädte wie Frankfurt und Köln hervor. Erst nach 1419 war der rheinische Gulden als wichtigste deutsche Goldmünze lange stabil. Gerald Stefke stellt mit dem Wendischen Münzverein der vier Hansestädte Hamburg, Lübeck, Lüneburg und Wismar das norddeutsche Gegenstück zum Rheinischen Münzverein vor, dessen Währung auf Silbermünzen begründet war und ebenfalls bis ins 16. Jahrhundert reichte. Im 16. Jahrhundert gab sich das Reich im Zuge der Reichsreform eine neue Münzverfassung, die auf der den Reichskreisen übertragenen Aufsicht über das Münzwesen beruhte. Diese wurde von den Kreisen unterschiedlich lange wahrgenommen – im

Süden und Westen zum Teil bis zum Ende des Alten Reiches – und wies auch immer wieder Schwierigkeiten und Krisen auf. Der Beitrag von Paul Arnold befaßt sich mit den Münzverträgen von Zinna 1667 und Leipzig 1690, die aus einer solchen Krise heraus entstanden sind und mit den bekannten Zweidritteln oder Gulden praktikable Kurantmünzen außerhalb der Reichsmünzordnungen schufen, zugleich aber eine bestehende Geldkrise verschärfen, weil die neuen Münzen von Spekulanten massiv verschlechtert wurden. Zwar wurde der Leipziger Fuß 1738 zum Reichsfuß erklärt, doch hatte sich das System der Reichswährung überlebt. Erst dem 1871 gegründeten Deutschen Reich war die Schaffung einer, jetzt auf Gold basierenden, Reichswährung vorbehalten. Den langen und schwierigen Weg dahin beschreibt Hans-Jürgen Gerhard in seinem Beitrag „Vom Leipziger Fuß zur Reichsgoldwährung“. Der Zweite Weltkrieg zerstörte deutsche Einheit und deutsche Währungseinheit, die erst 1990 wieder zustande kamen und von Niklot Klüßendorf als aufmerksamem und fachkundigem Beobachter dargestellt werden. Den Schlußpunkt setzt Friedrich Geigant mit seinem Beitrag „Stationen und Strukturen: Europas Weg zum Euro“, in dem er Vorüberlegungen zur jetzt erfolgten Währungsunion in Europa in den fünfziger Jahren darlegt.

In den zehn Beiträgen, die mehr als nur „Schlaglichter“ bieten, wird deutlich, daß sich der Wille zur Währungseinheit wie ein roter Faden durch die Geschichte Europas zieht. Dies in qualitätsvoller Weise dargestellt zu haben, ist das Verdienst der Autoren und Herausgeber.

Eschborn

Konrad Schneider

(Dr. Konrad Schneider, Herzbergweg 9, 67560 Eschborn)