

einzige Tochter arrangierte Panofsky die Ehe mit Georg Hirschland, dem späteren Inhaber des Essener Bankhauses Simon Hirschland.

Als etablierter Privatbankier engagiert sich Eugen Panofsky auch in zahlreichen karitativen Vereinen, so als Schatzmeister des Vaterländischen Frauenvereins oder als Vorsitzender eines Vereins für die Fürsorge geistesschwacher Kinder. Von 1909 bis 1919 kümmerte er sich im Hauptausschuss des Central-Vereins deutscher Staatsbürger jüdischen Glaubens um wirtschaftliche Fragen. Sein weiteres Engagement galt der Stadt Berlin. 1910 wurde Panofsky in deren Magistrat gewählt, seit 1911 wirkte er als unbesoldeter Stadtrat – nicht als Stadtverordneter, wie die Autoren schreiben – in der Finanzverwaltung. 1916 übernahm er zudem den Vorsitz in der Hochbaudeputation und wurde Mitglied in der städtischen Kriegskommission. 1919 verpasste er die Wiederwahl und wurde mit dem Ehrentitel eines Städtältesten verabschiedet. Gesundheitlich mittlerweile schwer angeschlagen, verstarb Eugen Panofsky 1922 an den Folgen einer Operation.

Der schmale Band liefert in drei Kapiteln interessante Einblicke in das Leben Eugen Panofskys. Diese sind wertvoll, denn noch immer weiß die Forschung viel zu wenig über die Privatbankiers der zweiten Reihe. Eine Fragestellung fehlt dem Buch allerdings. Dies ist jedoch keine Nachlässigkeit der Autoren, einen systematischen Zugriff auf das Leben Panofskys lässt die mangelhafte Quellenlage einfach nicht zu. Eine dichte Überlieferung liegt ausschließlich für die Jahre des Ersten Weltkriegs vor, sodass die oben genannten Einblicke in das Denken und Handeln Panofskys für frühere Jahre fehlen. Auch die Unternehmensgeschichte von Jacquier & Securius ist nicht immer greifbar. Dass die Quellen nicht reichlicher fließen, kann den Autoren kaum zum Vorwurf gemacht werden. Es bleibt ihr Verdienst, in einem flüssig geschriebenen Büchlein Eugen Panofsky der Vergessenheit entrisen zu haben.

Köln

Dominik Zier

(Dominik Zier, Hausarchiv Sal. Oppenheim jr. & Cie., Unter Sachsenhausen 4, D-50667 Köln)

Sonja Heiss, Die Institutionalisierung der deutschen Lebensversicherung (Schriften zur Rechtsgeschichte 130). Duncker & Humblot, Berlin 2006, 383 S., € 84,-.

In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurden in Deutschland die ersten Lebensversicherungsunternehmen gegründet, staatliche Vorgaben dazu gab es nur in Preußen (im Allgemeinen Landrecht von 1794). Im Wesentlichen entwickelten die Gründer auch die Regeln, nach denen die Unternehmen auf Dauer bestehen und wirken sollten. Im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit von Sonja Heiss, einer juristischen Dissertation, stehen die Regelwerke von acht „beständigen“ Lebensversicherungen, die die Bestimmungen zur Unternehmensorganisation, zu den Vertragsbedingungen und zur Versicherungstechnik einschließlich der Tarife enthielten. In einem umfangreichen Anhang (S. 212-362) werden diese seinerzeit durch den Druck verbreiteten Regelwerke, also Statuten, Verfassungen und „Pläne“, erneut abgedruckt, da sie heute schwer zu ermitteln und meist nur noch in Archiven überliefert sind. In der eigentlichen Monographie werden die Regelwerke als das selbstgeschaffene Recht der Gründer systematisch dargestellt und verglichen.

Die Darstellung erschöpft sich damit aber nicht: Aus der vielfältigen zeitgenössischen und Forschungsliteratur wird der Gründungs- und Institutionalisierungsprozess bis etwa 1850 untersucht, versehen mit vielen und vielfach längeren zeitgenössischen Zitaten, die teils interessant, teils kurzweilig zu lesen sind, teilweise aber doch besser in einem weiteren Quellenanhang hätten ihren Platz finden sollen. Die Darstellung enthält auch biographische Angaben zu den meist prominenten Gründern wie Ernst Wilhelm Arnoldi, Levin Anton Wilhelm Benecke, Josef Riesler u. a., wie auch Angaben zur Gründung selbst. Gerahmt wird dies mit einer Skizze der politischen und versicherungswirtschaftlichen Ausgangssituation. In einem Ausblick werden weitere Gründungen bis zum Jahr 1871 und die Entwicklung der untersuchten Unterneh-

men bis zur Gegenwart dargestellt, nur die „Gothaer“, die „Alte Leipziger“ und die „Berlinerische“ tragen noch ihren alten Namen, die meisten sind aufgekauft bzw. fusioniert.

Die Dissertation sollte ursprünglich auch untersuchen, welche Rolle die Interessen der Versicherten bei der rechtlichen Institutionalisierung gespielt haben. Dies ließ sich allerdings nur in der relativ pauschalen Form falsifizieren, dass der Schutz der Versicherten kein Leitmotiv war, sondern schlichtweg die Etablierung der jeweiligen Lebensversicherung. Hier zeigen sich die Grenzen der rechtshistorischen Untersuchung: Zum einen standen adäquate Quellen zu den Versicherteninteressen nicht zur Verfügung oder wurden nicht ausgewertet, und zum anderen ist die Untersuchung eben keine sozial- und wirtschaftshistorische Studie, die quantitative Angaben ermittelt und analysiert, also auch solche zu Bilanzen, Dividenden, Gratifikationen bzw. Tantiemen und Bestandsentwicklung, d. h. dem eigentlichen „Geschäft“. Auch die schwierige Frage nach den Rechnungsgrundlagen wird nicht gestellt und beantwortet – die Verfasserin untersucht nur Gründungen bis 1843, in diesem Jahr aber wurde erstmals die Tafel der 17 englischen Gesellschaften veröffentlicht!

Insgesamt handelt es sich um eine nützliche und solide Dissertation, die den Forschungsstand gut lesbar zusammenfasst, aber nicht wesentlich fortführt. Eine Fortführung der „Geschichte“ dieser Gründerunternehmen über die Gründungsphase hinaus, mindestens bis zum Jahr 1914, mit einer Darstellung des zunehmend dichten Gesamtgeflechts der Bezüge einschließlich der Kodifikationen und der Konkurrenz wäre sehr wünschenswert gewesen, Quellenmaterial dazu gibt es in Hülle und Fülle, vor allem dann, wenn man Zeitschriften und Zeitungen einbezieht. Aber eine Dissertation hat ja meist einen begrenzten Zweck.

Kassel

Florian Tennstedt

(Prof. Dr. Florian Tennstedt, Universität Kassel, Fachbereich 4: Sozialwesen, Institut für Sozialpolitik und Organisation Sozialer Dienste, Arnold-Bode-Straße 10, D-34109 Kassel)

Martin Lengwiler, Risikopolitik im Sozialstaat. Die schweizerische Unfallversicherung 1870-1970 (Industrielle Welt. Schriftenreihe des Arbeitskreises für moderne Sozialgeschichte 69). Böhlau, Köln/Weimar/ Wien 2006, 445 S., € 54,90.

Seit ihrem Entstehen hat die Sozialversicherung sehr nachhaltig einzelne Lebensformen verändert. Sie hat zur Medikalisierung der Bevölkerung beigetragen und der modernen Gesellschaft einen Weg aufgezeigt, wie sie zentralen Risiken der Arbeits- und Lebenswelt zu begegnen hat. Betrachtet man diesen Umgang mit Risiken in seiner historischen Entwicklung, so wird neben dem veränderten Vorgehen der direkt Beteiligten auch die zunehmende gesellschaftliche Akzeptanz dieser Rezepte deutlich. Der Autor, Privatdozent für Geschichte der Neuzeit an der Universität Zürich, untersucht diesen Wandel am Beispiel der staatlichen Schweizerischen Unfallversicherungsanstalt (Suva) für den Zeitraum seit ihrer Gründung im Jahre 1918 bis etwa 1970. Er geht davon aus, dass die Sozialversicherungen Schlüsselinstitutionen sind „für die Rationalisierung und Verwissenschaftlichung von Risikoperzeptionen und risikobezogenen Verhaltensmustern“, wobei sie verschiedene Risiken der Industriegesellschaft mit den Mitteln der Statistik und Wahrscheinlichkeitsmathematik kalkulierbar sowie durch den Einsatz der wissenschaftlichen Expertise auch politisch regelbar gemacht haben. Mit der Institutionalisierung dieser so gearteten Risikopolitik habe der moderne Sozialstaat auf die Soziale Frage des ausgehenden 19. Jahrhunderts geantwortet. Dabei konnte die wissenschaftliche Expertise bzw. die Verwissenschaftlichung von Risiken neben den Zwangsinstrumenten der Unfallversicherung entscheidend zu deren Akzeptanz und zu einem veränderten Verhalten der Versicherten gegenüber Unfallrisiken beitragen.

Der Verfasser zeigt Schritt für Schritt auf, wie sich die wissenschaftliche Expertise auf der Grundlage von entsprechenden Statistiken zu einer „politischen Vertrauentechologie“ entwickelte, wie Versicherungsleistungen kal-

kuliert wurden und sich die Beteiligten über das beste Finanzierungssystem gestritten haben. Auch im Falle der Suva standen den Verfechtern des Kapitaldeckungsverfahrens diejenigen des Umlageverfahrens gegenüber. Ausführlich geht Martin Lengwiler auf die Risikoforschung in der Arbeits- und der Lebensversicherungsmedizin ein. Er behandelt den Einfluss der amerikanischen Safety First-Bewegung, diskutiert das Gendering der Risikowahrnehmung und behandelt die Kontroversen zwischen Suva, Ärzten und Arbeitnehmern. Die Grenzen der Verwissenschaftlichung im Versicherungsalltag zeigt er am Beispiel der Silikose auf, er dokumentiert die Institutionalisierung der Unfallprävention nach 1945 sowie am Beispiel der Verkehrssicherheit den Lernprozess der Versicherten. Die Ergebnisse sind in drei Thesen zusammengefasst: (1.) die Verwissenschaftlichung erfolgte nicht in Form eines deduktiven Anwendungsprozesses, sondern in Wechselwirkung „zwischen wissenschaftlicher Expertise und institutionellem Wirkungsfeld“; (2.) der Verwissenschaftlichungsprozess stieß an seine Grenzen wegen der überlieferten Risikowahrnehmung der Arbeiter, der Gutachterverfahren sowie der tagespolitischen Schwerpunktsetzungen; (3.) die staatliche Unfallversicherung fand trotz zahlreicher Kontroversen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts als Institution eine breite Zustimmung, und zwar nicht so sehr auf der Grundlage wissenschaftlicher Expertisen, sondern vielmehr als Folge organisatorischer Umstände, insbesondere infolge ihrer „korporatistisch-partizipatorischen Entscheidungsstrukturen“. Es waren vor allem die mit Vertretern unterschiedlicher Gruppen besetzten Gremien der Sozialversicherung, die sich als hoch effiziente Schlichtungsinstrumente erwiesen. Die gesamte Studie zeigt höchst eindrucksvoll die Verwissenschaftlichung von Risiken in der Berufswelt, die Veränderung in der allgemeinen Einstellung zu diesen Risiken sowie die Entwicklung des Risk Managements bis 1970. Das Buch besticht durch seine Fragestellung und seinen wissenschaftlichen Ansatz. Martin Lengwiler

hat eine bemerkenswerte Studie vorgelegt, die von der Konzeption und den Ergebnissen her zweifelsohne Vorbildcharakter hat, auch wenn dies nicht für die teilweise sehr komplizierte Sprache gilt.

Marburg/ Lahn

Peter Borscheid

(Prof. Dr. Peter Borscheid, Universität Marburg, FB Geschichte und Kulturwissenschaften, Wilhelm-Röpke-Str. 6c, D-35032 Marburg/ Lahn)

Historische Gesellschaft der Deutschen Bank (Hrsg.), *Die Deutsche Bank in Hannover* (Die Deutsche Bank in Einzelbänden 9). Piper, München 2007, 148 S., € 7,90.

Die Deutsche Bank in Hannover kann im Jahre 2007 auf eine 150-jährige Vergangenheit zurückschauen, obwohl die Deutsche Bank – wie bekannt – erst 1870 in Berlin gegründet wurde und somit erst 137 Jahre alt ist. Dieser Widerspruch ist aufhebbar, denn 1857 wurde die Hannoversche Bank als Vorläufer der Deutschen Bank im damaligen Königreich Hannover gegründet. Sie war die Notenbank des Staates und auch die bedeutendste private Geschäftsbank.

Der erste Kontakt der Hannoverschen mit der Deutschen Bank datiert auf das Jahr 1897, als die Berliner auf der Suche nach Verbindungen mit führenden Regionalbanken waren und die Hannoversche Bank ihr Kapital erhöhte. So entwickelte sich eine durch gegenseitige Interessen begründete Gemeinschaft mit entsprechenden Vertretungen im Aufsichtsrat. Insbesondere durch die Auswirkungen des Ersten Weltkrieges und die dadurch bedingte ansteigende Inflation war die Ertragskraft der Regionalbank im Nordwesten derart geschwächt, dass Ende 1920 die Fusion mit der Deutschen Bank eingegangen wurde und die Firmenbezeichnung fortan „Hannoversche Bank Filiale der Deutschen Bank“ lautete. Im Wesentlichen waren die Geschäfte

dieselben wie vor der Fusion: Kunden und Personal änderten sich kaum. Im Jahre 1932 wurde dann der Name „Hannoversche Bank“ aus der Firma entfernt.

An die Zeit des Nationalsozialismus, in der die Bank ab den Kriegsjahren von 1940 bis zum Einmarsch US-amerikanischer Verbände am 10. April 1945 nicht nur einen Kampf um das ökonomische, sondern vor allem um das körperliche Überleben zu überstehen hatte – noch Ende März 1945 wurde das Gebäude am Georgsplatz schwer getroffen –, schloss sich die Phase der Zerschlagung und Rezentralisierung an, zunächst als Bank unter britischer Militärverwaltung von 1945 bis 1952 und dann als „Norddeutsche Bank AG“ in Hannover von 1952 bis 1957.

Seit 1957 – also vor 50 Jahren – firmiert das Finanzunternehmen in der traditionellen Form als „Deutsche Bank“ in Hannover. Das Geschäft des Instituts ist nun geprägt von neuen Produkten und neuen Strukturen im Filialgeschäft. Für die Gesamtbank ist die Deutsche Bank in Hannover eine der wichtigsten Hauptfilialen im Inland mit Fokus auf den Osten des Bundeslandes Niedersachsen. Mit der wachsenden Bedeutung als internationale Messestadt hat die Deutsche Bank in Hannover von dem Standort profitiert – vor allem als exportfinanzierende Institution und als Anbieter von Finanzsektor-Innovationen auf der Computermesse CeBIT.

Die vorliegende Publikation besteht im wesentlichen aus zwei Teilen: dem historischen Teil, der von Martin L. Müller, seit 2006 Leiter des Historischen Instituts der Deutschen Bank in Frankfurt am Main, verfasst wurde, und der abschließende Teil „Die Deutsche Bank in Hannover heute“, der von der Geschäftsleitung verantwortet wird. Dazu kommen Übersichten über die leitenden Personen seit der Gründung.

Die sechs historischen Hauptteile der Publikation: „Das Königreich Hannover und seine Wirtschaft“, „Die Hannoversche Bank (1856-1920)“, „Der Bankplatz Hannover nach 1900 und die Filiale der Disconto-Gesellschaft“, „Die Filiale der Deutschen Bank

(1920-1945)“, „Zerschlagung und Rezentralisierung (1945-1957)“ und „Die Deutsche Bank in Hannover seit 1957“ sind in gut lesbarem Duktus geschrieben und sorgfältig aus den Quellen und Akten, heute Archivbestandteile des Historischen Instituts der Deutschen Bank, erarbeitet.

Zahlreiche gut ausgewählte Illustrationen tragen dazu bei, das Interesse des Lesers an dem zuweilen spröden Stoff zu steigern. Hervorzuheben ist, dass es dem Verfasser sehr gut gelingt, die historische Entwicklung der Bank in ihrem Umfeld dazustellen. So bleibt nicht unerwähnt, dass der spätere Reichspräsident Paul von Hindenburg, der in Hannover ehrenvoll als General-Feldmarschall im Ruhestand wohnte, der prominenteste Kunde der hannoverschen Filiale war.

Müller schreibt in seiner Übersicht „Das Königreich Hannover und seine Wirtschaft“: „Nach dem Tod König Wilhelms IV. (von Großbritannien) folgte ihm seine Tochter (sic!) auf den englischen Thron“ (S. 10). Wie bekannt, starb der Monarch kinderlos. Die spätere Königin Victoria war die Tochter seines jüngeren Bruders Edward, Herzog von Kent. Der Autor hätte hier ein genealogisches Nachschlagewerk konsultieren sollen.

Im Darstellungsteil über die Zeit des Nationalsozialismus wird auch den politisch durchgesetzten Überführungen von Vermögen und Firmen aus jüdischem in nichtjüdisches Eigentum nachgegangen und dargelegt, inwieweit die Gesamt- und die Filialbank in den Prozess der „Arisierung“ involviert waren. Eine genaue Fallzahl für die Deutsche Bank in Hannover konnte Müller nicht feststellen, aber Einzelfälle wie die Metall- und Farberwerke in Oker/ Harz und die Bekleidungsfirma Gödecke & Mittelman in Celle. Für den historischen Teil kann konstatiert werden, dass Darstellung, Gewichtung und Wertung mit klugem Augenmaß vorgenommen werden. Für den numismatisch Interessierten ist von Interesse, dass die Deutsche Bank in Hannover im Jahre 1983 das ehemalige Königliche Münzkabinett zu Hannover erworben hat und

seitdem einen Ausstellungsraum im Hauptgebäude am Georgsplatz unterhält.

Bremen

Dieter Leuthold

(Prof. Dieter Leuthold, Sprecher des Instituts für Unternehmensgeschichte IFUG, Hochschule Bremen, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Werderstraße 73, D-28199 Bremen)

Caroline Fohlin, *Finance Capitalism and Germany's Rise to Industrial Power*. Cambridge University Press, Cambridge 2007, 392 S., £ 48,-.

Seit etwa einem Jahrzehnt ist Caroline Fohlin eine der produktivsten Wissenschaftlerinnen im Bereich der deutschen Bankengeschichte. Ihr jüngst erschienen Buch „Finance Capitalism and Germany's Rise to Industrial Power“ fasst die Ergebnisse ihrer Forschung zusammen, stellt sie in einen Zusammenhang und ergänzt sie um Ausführungen zur Börsengeschichte. Insgesamt ist das Buch gut gelungen. Es sei jedoch sogleich darauf hingewiesen, dass es – ebenso wie die Aufsätze von Caroline Fohlin – einen sehr starken Fokus auf die zwei bis drei Dekaden vor dem Ersten Weltkrieg sowie auf die Beziehungen zwischen Aktienkreditbanken und Industrieaktiengesellschaften hat. Die Bedeutung anderer Typen von Kreditinstituten sowie die Beziehungen zwischen den Akteuren innerhalb der Banken werden nahezu vollständig aus der Untersuchung ausgeblendet.

Im ersten Kapitel führt Fohlin aus, dass sie durch neue und bekannte Evidenz ein möglichst genaues und ausgewogenes Bild des deutschen Finanzsystems zeichnen und zu vielen, teilweise seit Generationen geführten Kontroversen beitragen möchte (S. 7). Dazu wird in Kapitel 2 zunächst ein Überblick über die deutsche Bankengeschichte, vor allem die Kontroverse über den Einfluss von Großbanken auf die Industrialisierung, gegeben. Dem folgt in Kapitel 3 ein Abriss der gän-

gigen theoretischen Überlegungen bezüglich Banken und Wertpapiermärkten. Die nun folgenden Kapitel 4 bis 6 bilden das Kernstück der Monographie; in ihnen werden zahlreiche Hypothesen zur Bedeutung der Aktienkreditbanken für die deutsche Industrialisierung neu untersucht.

In Kapitel 4 stellt Fohlin die aggregierte Entwicklung des Bankensektors, den Anteil der Aktienkreditbanken daran sowie die Bilanz- und Gewinnstruktur der Aktienkreditbanken dar. Dies geschieht nahezu ausschließlich auf Grundlage der bereits 1976 von der Bundesbank veröffentlichten Daten, sodass die Darstellung nicht neu, aber durchaus informativ und übersichtlich ist. Des Weiteren wird die Unternehmenskonzentration innerhalb des Aktienkreditbankensektors dargestellt. Ein interessantes Resultat ist, dass zwar die Konzentration im deutschen Bankensektor angestiegen, in Deutschland jedoch geringer geblieben ist als in England. Zudem untersucht Fohlin, ob es eine dynamische Korrelation zwischen dem Wachstum der Bilanzsumme der Aktienkreditbanken und dem Wirtschaftswachstum gab; sie kann keinen statistisch signifikanten Zusammenhang finden und lehnt damit die klassische Hypothese ab, dass die Großbanken kausal für die Industrialisierung gewesen seien. Dieses Ergebnis basiert jedoch lediglich auf Daten für die Periode 1895-1913, sodass schon aufgrund der geringen Zahl der Beobachtungen kein statistisch signifikanter Zusammenhang zu erwarten war. Unklar bleibt auch, warum Fohlin nicht auf die vorliegenden Daten zur aggregierten Bilanzsumme der Aktienkreditbanken und zur Konzentration der Aktienkreditbanken während der Jahre 1848 bis 1882 zurückgegriffen hat.

Unter dem Schlagwort „Corporate Governance“ behandelt Fohlin in Kapitel 5 die Beziehungen zwischen Aktienkreditbanken und Industrieaktiengesellschaften. Dabei reduziert sich Fohlins Verständnis von „Corporate Governance“ weitgehend auf die Mitgliedschaft von Bankiers in den Aufsichtsräten der Industrieaktiengesellschaften. Zunächst wird überzeugend dargelegt, dass Banken kaum am Ak-

tenkapital von Industrieaktiengesellschaften beteiligt waren und ihre Macht vermutlich ihren Grund in der Ausübung von Depotstimmrechten hatte. Da zum Depotstimmrecht und zur Eigentümerstruktur jedoch keine Daten vorliegen, kann diese Hypothese weder gestützt noch verworfen werden. Bei den Beziehungen zwischen Banken und Industrie konzentriert sich Fohlin auf die Verbindungen durch Aufsichtsratsmandate. Sie zeigt, dass Banken vor allem in solchen Unternehmen vertreten waren, die an der Börse notiert waren, wohingegen die Abhängigkeit von Fremdkapital kein Grund für die Wahl eines Bankvertreters in den Aufsichtsrat war. Dieses Ergebnis ist überzeugend dargelegt, allerdings nur für die beiden Jahrzehnte vor dem Ersten Weltkrieg. In Kapitel 6 untersucht Fohlin, ob die Beziehungen von Industrieunternehmen mit Banken über Aufsichtsratsmandate die Gewinne dieser Unternehmen und deren Investitionsverhalten positiv beeinflusst haben. Ein solcher Zusammenhang kann nicht aufgefunden werden. Allerdings stellt sich heraus, dass börsennotierte Unternehmen eine durchschnittlich bessere Entwicklung aufwiesen als Industrieunternehmen, die nicht an der Börse notiert gewesen sind.

Die zentralen Ergebnisse der Kapitel 5 und 6 zeigen, dass die Notierung von Unternehmen an der Börse und nicht die Beziehungen zwischen Unternehmen und Banken relevant waren. Dieses Ergebnis ist mutig und läuft dem typischen Bild des bankbasierten Finanzsystems zuwider. Kapitel 7, in dem das Börsengeschäft untersucht wird, ist daher der innovative Beitrag von Fohlins Buch. Zunächst beschreibt Fohlin die Entwicklung des Börsenwesens in Deutschland und untersucht, ob regulative Eingriffe des Staates die Börsenentwicklung beeinflussten. Sie kommt zu dem Schluss, dass weder das Börsengesetz noch die steigenden Börsensteuern die Entwicklung des Aktienmarktes wesentlich beeinflussten. Des Weiteren stellt sie fest, dass sich Banken und Börse nebeneinander entwickeln konnten: Die Banken hatten die Entwicklung der Börse nicht ver- oder behindert. Dies zeigt sich vor

allem daran, dass die Entscheidung eines Industrieunternehmens, sich an einer Börse notieren zu lassen, von der Unternehmensgröße und nicht von engen Beziehungen zu einer Bank abhing. Auch wenn die Kreditbanken den Börsengang durchführten, waren sie für die Entscheidung zum Börsengang nicht ausschlaggebend.

Das nun folgende achte Kapitel fasst auf 50 Seiten die deutsche Bank- und Börsengeschichte vom Ersten Weltkrieg bis zur frühen Bundesrepublik zusammen. Das Kapitel ist viel zu kurz, um der Materie gerecht zu werden, und hätte daher entfallen können. Kritisch angemerkt sei zudem, dass Fohlin Ergebnisse aus der Unternehmensgeschichte, die neueste Forschung zur Bank- und Börsengeschichte der Gründerjahre sowie Monographien zur Börsengeschichte nicht berücksichtigt. Auch die verwendeten quantitativen Daten sind teilweise veraltet. Beispielsweise verwendet Fohlin den von Donner im Jahre 1934 berechneten Aktienindex und nicht die neueren Zeitreihen von Eube oder Ronge.¹ Auch ist es manchmal schwierig, die Herkunft von Fohlins Daten zu überprüfen, da die Quellen nicht genannt werden. Insgesamt ist das Buch von Fohlin jedoch ein gut gelungener Beitrag zur quantitativen Geschichte der Aktienkreditbanken im Kaiserreich.

Bonn

Carsten Burhop

(PD Dr. Carsten Burhop, Max Planck Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern, Kurt-Schumacher-Str. 10, D-53113 Bonn)

1 Otto Donner, Die Kursbildung am Aktienmarkt. Grundlagen zur Konjunkturbeobachtung an den Effektenmärkten (Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 36). Hamburg 1934; Steffen Eube, Der Aktienmarkt in Deutschland vor dem Ersten Weltkrieg: eine Indexanalyse (Schriftenreihe des Instituts für Kapitalmarktforschung – Center for Financial Studies an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt am Main, Monographien 17). Frankfurt am Main 1998; Ulrich Ronge, Die langfristige Rendite deutscher Standardaktien. Konstruktion eines historischen Aktienindex ab Ultimo 1870 bis Ultimo 1959 (Europäische Hochschulschriften, Reihe V: Volks- und Betriebswirtschaft 2901). Frankfurt am Main et al. 2002.

Ferdinand von Weyhe, A. E. Wassermann. Eine rechtshistorische Fallstudie zur „Arisierung“ zweier Privatbanken (Rechtshistorische Reihe 343). Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main et al. 2007, 187 S., € 41,10.

Die „Arisierung“ der deutschen Wirtschaft in der Zeit des Nationalsozialismus war in den letzten Jahren wiederholt Gegenstand der wirtschaftshistorischen Forschung. Mit der Rolle der Großbanken als Kollaborateure und Profiteure des Regimes rückte auch die Frage nach der „Entjudung“ des deutschen Bankwesens in den Blickpunkt. Mittlerweile liegen gerade zur „Arisierung“ der Privatbanken, also der bankbetrieblichen Personen- und Einzelunternehmen, zahlreiche Studien vor. Sie beschäftigen sich mit der Verdrängung jüdischer Bankiers aus dem Privatbanksektor mittels vergleichender Branchen- und vertiefter Einzelfallstudien. Immer geht es dabei um die wirtschaftliche Ausschaltung von zuvor ökonomisch oft sehr erfolgreichen und sozial angesehenen Mitgliedern der deutschen Wirtschaftselite, mit deren Verdrängung der traditionsreiche Bankentypus der Privatbanken in seiner Gesamtheit marginalisiert wurde und nahezu vollständig von der Bildfläche des deutschen Wirtschaftslebens verschwand.

Der Rechtshistoriker Ferdinand von Weyhe fügt der historischen Rekonstruktion des Verdrängungsprozesses in diesem Sektor eine Fallstudie hinzu. Die vorliegende Fassung seiner 2006 an der Universität Regensburg fertiggestellten Dissertation behandelt die „Arisierung“ der beiden Bankhäuser A. E. Wassermann in Berlin und Bamberg. Hierbei handelt sich um alteingesessene Banken mittlerer Größe, die sich auf die Industriefinanzierung der regionalen Wirtschaft (Bamberg) bzw. auf den internationalen Effekten-, Devisen- und Rembourshandel (Berlin) spezialisiert hatten. Besondere Bedeutung kam den Banken nach der „Machtergreifung“ durch die Förderung jüdischer Emigration im Rahmen der Paltreu (Palästina-Treuhandstelle zur Beratung deutscher Juden) bzw. des Haava-

ra-Abkommens zu. Beide wurden 1938 auf ähnliche Art und Weise „arisiert“, indem der Firmenbesitz der Familie Wassermann in die Hände betriebsfremder Nachfolger überging.

Die Arbeit gliedert sich in vier chronologisch angelegte Kapitel. Einleitend werden die Unternehmen vorgestellt. Beide Bankhäuser besaßen in den 1920er Jahren trotz wachsender Konkurrenz durchaus noch gute Wachstumsbedingungen. Großen Anteil hieran hatte die geglückte Aufgabenteilung zwischen den beiden Banken der Familie. Die Hauptstadtniederlassung überflügelte das Bamberger Stammhaus aufgrund ihrer Erfolge am Berliner Börsenplatz rasch und emanzipierte sich 1928 auch rechtlich von der Muttergesellschaft. Die Verbindung zwischen den Bankhäusern wurde allerdings durch gemeinsame Geschäfte und enge personelle Überschneidungen in der Geschäftsleitung aufrechterhalten. Die Bamberger Bankleiter Albert und Julius Wassermann waren formell auch Teilhaber des Berliner Geschäftes. Umgekehrt waren seitdem die aus einem zweiten Familienzweig stammenden Inhaber der Berliner Bank, Max und Georg von Wassermann sowie Sigmund Wassermann und der einzige externe Teilhaber Joseph Hambuchen, passive Partner des ehemaligen Stammhauses.

Von Weyhe zeigt im zweiten Kapitel wie sich die Geschäftstätigkeit der jüdischen Privatbanken nach 1933 einengte. Die Banken sahen sich vermehrt auf einen jüdischen Kundenkreis zurückgeworfen und mussten im Alltagsgeschäft erhebliche Einbußen einstecken. In der Beschreibung der zunehmenden Diskriminierung jüdischer Unternehmer konzentriert sich der Autor stark auf eine rechtliche Ebene und rekapituliert die Entwicklung der antijüdischen Gesetzgebung des NS-Regimes. In Anlehnung an die mittlerweile über vierzig Jahre alte Studie von Helmut Genschel beschreibt er den wirtschaftlichen Verdrängungsprozess in Phasen. Nach einer Zeit der anfänglichen antijüdischen Angriffe sorgten Schachts „schützende Hand“ und außenpolitische Rücksichtnahmen in Zeiten der Olympiade 1936, so von Weyhe, für eine zeitwei-

lige Beruhigung des Verfolgungsdrucks, der dann schließlich 1937/38 wieder anhub und in der staatlich legitimierten Ausschaltung jüdischer Wirtschaftstätigkeit mündete. Für den Fortgang der Analyse wirkt diese starke Phaseneinteilung, die mittlerweile in der Forschung vielfach in Frage gestellt wurde, eher hinderlich. Dies fällt gerade vor dem Hintergrund auf, dass der Autor, sobald er den Blick von der übergeordneten Ebene auf sein Fallbeispiel lenkt, sehr facettenreich unterschiedlichste Diskriminierungs- und Verfolgungsinstrumente aufführt, die von zahlreichen Partei- und Verwaltungsstellen schon vor 1938 gegen die Bankhäuser eingesetzt wurden. Detailliert setzt sich die Studie mit der Verdrängung der Wassermann-Privatbankiers aus den Aufsichtsräten von Industrieunternehmen und dem Verlust von Firmenbeteiligungen auseinander. Auch wurde die Bank schon 1936 – also in der Phase der lange Zeit angenommenen Schonfrist für jüdische Wirtschaftstätigkeit – von den Finanzbehörden der Devisenvergehen und von der nationalsozialistischen Hetzpresse der Steuerhinterziehung beschuldigt. Diese direkten Angriffe gegen ihre Unternehmen prägten die Verfolgungserfahrungen der jüdischen Bankiers sicherlich nachhaltig. Mit der Aufnahme der „arischen“ Bankiers Bernstorff und Joachim von Heinz in den Kreis der Berliner Teilhaber versuchte die Familie schon 1937, dem steigenden „Arisierungsdruck“ der Behörden entgegenzuwirken.

Beide Banken wurden 1938 schließlich durch das Ausscheiden der jüdischen Besitzerfamilie und die Aufnahme befreundeter nicht-jüdischer Bankiers aus dem Kundenumfeld in die Geschäftsleitung „arisiert“. Auf der Basis der vorliegenden „Arisierungsverträge“ ist die Studie in der Lage, die technische Abwicklung der Übernahme genau zu rekonstruieren. Eine Stärke der Arbeit ist dabei nicht nur, die Schwierigkeiten der finanziellen Auseinandersetzung und der Neufundierung mit Kapital im Zuge der Umformierung der Geschäftsleitung aufzuzeigen, sondern sich durch ausführliche biographische Notizen auch der Motive und dem Verhalten der Erwerber anzunähern. Trotz

einer auf den ersten Blick „freundschaftlichen Arisierung“ kam es auch hier wie in zahlreichen vergleichbaren „Arisierungsfällen“ im Privatbankwesen zu einer zweifelhaften Festlegung der „Verkaufspreise“ mittels einer Unterbewertung der Geschäftssubstanz (insbesondere der Wertpapiere) und des Goodwill. Allein der finanzielle Verlust der Bankiers belief sich nach Feststellung der Wiedergutmachungsbehörden aus dem Jahr 1956 auf umgerechnet 350.000 DM. Die psychologische Wirkung von persönlicher Verfolgung und dem Verlust des familieneigenen Unternehmens ist dagegen kaum messbar.

Die solide recherchierte Studie wartet mit einigen neuen Quellen und Erkenntnissen zur „Arisierung“ der Wassermann-Bankhäuser auf. Dabei erweist sich der rechtshistorische Zugriff als zweischneidiges Analyseinstrumentarium. Einerseits werden die vorliegenden Vertragsunterlagen kompetent analysiert und damit neue Einblicke in die „Techniken“ der Übernahme von Privatbanken im Zuge eines Inhaberwechsels gewonnen. Andererseits werden diese Ergebnisse aber allzu oft durch eher allgemeine Aussagen über die formale Inkraftsetzung und Umsetzung anti-jüdischer Gesetze verzerrt und letztlich ungenügend in den historischen Kontext des Verdrängungsprozesses eingebettet. Alles in allem handelt es sich um eine gute, in ihrer Aussagekraft aber begrenzte Studie, die den Forschungsstand zur „Arisierung“ der Privatbanken zu ergänzen, nicht aber grundlegend zu erweitern vermag.

Göttingen

Ingo Köhler

(Dr. Ingo Köhler, Georg-August-Universität Göttingen, Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Platz der Göttinger Sieben 5, D-37073 Göttingen)

Schweizerische Nationalbank (Hrsg.), Die Schweizerische Nationalbank 1907-2007. Verlag Neue Zürcher Zeitung, Zürich 2007, 865 S., € 64,-.

Die Entwicklung moderner Finanzsysteme im 20. Jahrhundert hat gezeigt, wie groß der Stellenwert einer leistungsfähigen Zentralnotenbank und der von ihr praktizierten Geldpolitik ist. Durch ihre Intervention ließen sich Finanzkrisen entscheidend mildern, durch ihr Zögern bei der Festlegung der Geldpolitik wurden Verwerfungen im Bankwesen verschärft. Sowohl für die positiven als auch für die negativen Auswirkungen der Notenbankpolitik gibt es in der europäischen Wirtschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts ausreichend Beispiele. Die Geschichte der Notenbanken bildet daher seit langem einen wichtigen Forschungsschwerpunkt der ambitionierten bankhistorischen Forschung. Eine Fülle von Arbeiten wurde zu diesem Komplex inzwischen publiziert, einschließlich voluminöser Festschriften, die zumeist anlässlich eines Notenbankjubiläums erschienen. Nach der Bank of England, der Österreichischen Nationalbank und der Deutschen Bundesbank folgt nun die Schweizerische Nationalbank (SNB), die ihre Geschichte von 1907 bis 2007 anlässlich ihres 100-jährigen Bestehens in einem von ihr herausgegebenen Sammelband *Revue* passieren lässt.

Diese ebenfalls voluminöse Publikation gliedert sich in drei Teile: Teil 1 behandelt die ersten 75 Jahre ihres Bestehens, Teil 2 die letzten 25 Jahre, während in Teil 3 die schweizerische Geldpolitik seit den 1980er Jahren ebenso thematisiert wird wie aktuelle geld- und währungspolitische Fragen. Bei den Autoren des ersten und des dritten Teils handelt es sich um international renommierte Wissenschaftler aus den Disziplinen der Bankgeschichte bzw. der Geld- und Währungspolitik, während die Beiträge des zweiten Teils überwiegend von Mitarbeitern der Schweizerischen Notenbank selbst verfasst wurden.

Der erste Teil des Bandes besteht aus zwei großen Beiträgen. Zunächst behandeln Micha-

el Bordo und Harold James die Geschichte der SNB von ihrer Gründung bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs. Dabei zeigen sie, dass die SNB bei Ausbruch des Ersten Weltkriegs wie viele andere Zentralnotenbanken in Europa die Konvertibilität der Banknoten in Gold aufgeben musste, was im Verlauf des Kriegs zu einer – für die heutigen Schweizer Verhältnisse fast undenkbaren – massiven Geldentwertung führte. Nach Ende des Ersten Weltkriegs gelang es der SNB jedoch relativ schnell, durch eine rigide Geldpolitik die Inflation deutlich abzubauen und zu stabilen Währungsverhältnissen zurückzukehren. Ende 1924 war sie eine der ersten Notenbanken in Mitteleuropa, welche de facto die alte Vorkriegsparität und damit den Goldstandard wiederherstellen konnte. Gerade durch ihre rigide Geldpolitik entwickelte sich die Schweiz in dieser Zeit zu einer Insel der währungs- und finanzpolitischen Stabilität sowie zu einer wichtigen Drehscheibe des internationalen Geldverkehrs, während andere Länder in Mitteleuropa längerfristig mit instabilen Geld- und Währungsverhältnissen zu kämpfen hatten.

Vor diesem Hintergrund konnte die SNB ihre erfolgreiche Geldpolitik auch in der Weltwirtschaftskrise und der Zeit der großen währungspolitischen Verwerfungen zu Beginn der 1930er Jahre fortsetzen, wie Bordo und James plausibel nachweisen können. Die Goldbindung des Schweizer Franken galt auch während des gesamten Zweiten Weltkriegs und wurde damit zu einem wesentlichen Faktor der Währungsstabilität. Bordo und James kommen daher zu der Schlussfolgerung, dass die SNB bis 1945 eine ausgesprochen positive Rolle für die Währungsstabilität und die Etablierung der Schweiz als wichtigen internationalen Finanzplatz spielte. Die beiden Autoren verschweigen jedoch nicht, dass die Goldgeschäfte der SNB mit der Deutschen Reichsbank während des Zweiten Weltkriegs aus politischen, vor allem aber aus moralischen Gründen verwerflich waren, da die Leitung des Züricher Instituts keinerlei Skrupel zeigte, sich im Handel mit geraubtem und konfisziertem Gold zu engagieren.

Peter Bernholz zeigt im zweiten Beitrag des ersten Teils, dass die Politik der SNB in der Zeit vom Ende des Zweiten Weltkriegs bis zum Übergang zu flexiblen Wechselkursen im Jahr 1973 von zwei Leitmotiven geprägt war: Zum einen hielt sie an der Konvertibilität des Frankens in Gold fest, zum anderen konnte sie erfolgreich ihr Ziel umsetzen, die Geldmenge im engen Einklang mit der Gütermenge bzw. der Gesamtwirtschaft wachsen zu lassen. Zudem beteiligte sich die SNB zunehmend an internationalen Kredit- und Währungsoperationen, um das durch Geldentwertung bedrohte Weltwährungssystem so lang wie eben möglich aufrechtzuerhalten. Bernholz kann dabei deutlich machen, welche bedeutende Rolle die Direktoren der SNB in diesem Kontext spielten. Weder die Interventionen der SNB noch ihre Zusammenarbeit mit anderen Notenbanken konnte jedoch verhindern, dass die Prinzipien des lange Zeit geltenden Fixkursystems infolge der wachsenden Dollarschwemme und der weltweiten Inflation aufgegeben werden mussten. Die SNB versuchte seit Mitte der 1970er Jahre, den Zufluss ausländischer Gelder und damit die Aufwertung des Frankens in Grenzen zu halten. Ihr Ziel, dem seit Mitte der 1970er Jahre existierenden europäischen Währungsverbund beizutreten, ließ sich aufgrund des französischen Vetos nicht realisieren, wie Bernholz auf der Grundlage bisher nicht zur Verfügung stehender Quellen aus den Archiven der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, der Bank of England und der SNB zeigen kann. Dennoch bleibt zu konstatieren, dass die SNB in dieser Periode der Neuausrichtung der internationalen Währungspolitik ihren Stabilitätskurs erfolgreich fortsetzen konnte, wodurch sich die Position der Schweiz als Finanzplatz von internationalem Rang ausbauen ließ.

Die Beiträge des zweiten Teils behandeln neben der Geld- und Währungspolitik der letzten 25 Jahre die Rolle der SNB im internationalen Zahlungsverkehr, in der Währungspolitik und bei der Aufrechterhaltung der Finanzstabilität. Einige Beiträge gehen zudem auf die Reform der Geld- und Währungsver-

fassung sowie auf bestimmte Aspekte des operativen Geschäfts der SNB ein, zu denen auch die Auseinandersetzung um die Rolle des Instituts während des Zweiten Weltkriegs gehört. Die Beiträge des dritten Teils richten sich ausschließlich an ein spezifisches Fachpublikum und sind daher in englischer Sprache verfasst. Sie befassen sich fast ausschließlich mit aktuellen Fragen der Finanz- und Währungspolitik und verlassen daher das Feld der bankhistorischen Forschung. Dennoch decken die Beiträge des vorliegenden Bandes, vor allem die des ersten Teils, ein großes Spektrum des Entwicklungswegs der SNB während der letzten 100 Jahre ab. Als Essenz lassen sie deutlich werden, wie groß der Stellenwert der Zentralnotenbank in der Schweiz sowohl mit Blick auf die erfolgreiche Verteidigung der Währungsstabilität war als auch – darauf basierend – für die Etablierung des Landes als internationaler Finanzplatz. Die Geschichte der SNB während der letzten einhundert Jahre wird damit auch zu einem Lehrstück für erfolgreiche Notenbankpolitik in Europa.

Bremen

Harald Wixforth

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

Ranald C. Michie, The Global Securities Market. A History. Oxford University Press, Oxford 2006, 399 S., £ 66.–.

Ein Desideratum ersten Ranges steht nun in den Regalen, eine globale Geschichte der Wertpapiermärkte. Verfasst wurde sie von einem ihrer besten Kenner, Ranald C. Michie, Geschichtsprofessor in Durham. Die Arbeit schlägt einen großen zeitlichen Bogen vom 12. Jahrhundert bis zur Gegenwart. Sie fußt auf den Forschungen des Autors der letzten 30 Jahre.

Der Autor berücksichtigt ausschließlich englischsprachige Literatur, was sich vor allem bei den frühen Kapiteln negativ bemerkbar macht. So werden weder der spätmittelalterliche Rentenmarkt einiger norddeutscher Städte noch der Kuxenhandel erwähnt, der vom 15. bis zum 17. Jahrhundert in sächsischen und fränkischen Städten stattfand und in den Jahrzehnten um 1500 eine bemerkenswerte Spekulationswelle erlebte. Die Literatur dazu ist freilich verstreut, schon etwas älter und auf deutsch geschrieben. Ein wenig mehr Informationen hätte man sich auch gewünscht über die „Weltbörsen“ Antwerpen und Lyon im 16. Jahrhundert, ihr Material, ihre Marktteilnehmer, ihre Rolle bei der Liquiditätsanlage großer Handelshäuser und die Auswirkungen der spanischen und französischen Staatsbankrotte. Auch im darauf folgenden Kapitel über das 18. Jahrhundert hätte Michie gut daran getan, über den Tellerrand der üblichen Fixierung auf London und Amsterdam hinauszublicken. So entgehen ihm sowohl die Emission und der Handel mit den Papieren der von Friedrich dem Großen angestoßenen Aktiengesellschaften wie die Entstehung und frühe Erfolgsgeschichte des Pfandbriefs, eines völlig neuen Wertpapiertyps, der von Preußen ausgehend zwei Jahrhunderte deutsche Wertpapiergeschichte schrieb.

Je näher die Darstellung der Gegenwart rückt, desto vollständiger wird sie jedoch. So ist die Gewichtung des Autors in den letzten zweihundert Jahren auch aus Sicht des Rezensenten völlig in Ordnung. Obwohl (ganz zu Recht) London auch im vierten Kapitel über den Zeitraum zwischen 1850 und 1914 den breitesten Raum einnimmt, kommen doch nach und nach Paris, New York und einige deutsche Plätze hinzu und werden ausreichend gewürdigt. Amsterdam begleitet den Leser ohnehin schon zweieinhalb Jahrhunderte. Ab 1870 wird die Darstellung immer ausführlicher. Insbesondere treten nun auch Wertpapiermärkte außerhalb Europas und Nordamerikas aus dem Schatten.

Je mehr Details über einen Zeitraum bekannt sind, desto mehr entfernt sich Michie

von der Ereignisgeschichte traditioneller Darstellungen und desto mehr stellt er die Funktionalität historischer (und gegenwärtiger) Wertpapiermärkte in den Mittelpunkt. Dabei spielen auch rein organisatorische Aspekte eine wichtige Rolle, was der Autor sogar mit einem gesonderten Teil der Zusammenfassung am Ende des Buches hervorhebt. Bei aller Liebe zum Detail liegt die Stärke des Werkes daher nicht in seiner Vollständigkeit, sondern in der Präsentation der Fakten. Der Aufbau der einzelnen Kapitel gehorcht einem einheitlichen Schema. Den Darstellungen der wichtigsten nationalen Märkte folgt die der internationalen Finanzbeziehungen. Gut lesbare Einführungen und Zusammenfassungen zu jedem der sieben Kapitel und ein umfassendes Resümee am Ende des Buches runden das Bild ab. Klarer und stringenter hätte man es nicht machen können. Besonders erfreulich, weil gewagt und gewonnen, ist die Fortführung der Darstellung bis in die jüngste Vergangenheit, sodass dem Leser bei allen Brüchen über die Jahrhunderte die große Kontinuität der Wertpapiermärkte vor Augen geführt wird. Die grundlegenden Motive und Funktionen von Kapitalaufnahme und -anlage sind über Jahrhunderte hinweg gleich geblieben. Die Darstellung der jüngsten Zeit ist genauso klar und zielstrebig formuliert wie die des Mittelalters – bemerkenswert angesichts des Umstands, dass manch andere historische Darstellung die Faktenflut umso weniger kanalisiert, je näher sie der Gegenwart kommt. Überhaupt ist die Stärke Michies vor allem, die großen Trends und Zusammenhänge stringent aufzuzeigen und überaus lesbar und lebendig auf den Punkt zu bringen. Wer dagegen Details über Entwicklungen außerhalb Michies Fokus finden möchte, der ist nach wie vor auf die verstreute Sekundärliteratur angewiesen. Michies Buch ist eine gut lesbare und fundierte, ja brillante Zusammenfassung; das große Kompendium dagegen fehlt weiter.

München

Hartmut Kiehling

(Dr. Hartmut Kiehling, Astallerstr. 6, D-80339 München)

Jonathan Kirshner, Appeasing Bankers. Financial Caution on the Road to War. Princeton University Press, Princeton, NJ et al. 2007, 233 S., \$ 24,95.

In seinem Buch „Appeasing Bankers. Financial Caution on the Road to War“ beschäftigt sich Jonathan Kirshner mit einem Thema, das bisher nur wenig Beachtung gefunden hat. Er untersucht den Einfluss des Finanzsektors auf die Politikformulierung und die internationalen Beziehungen, insbesondere in Konfliktzeiten. Indem er zu einem vertieften Verständnis der Rolle des Finanzsektors in Kriegs- und Konfliktzeiten beiträgt, erweitert er auch empirisches Wissen.

Kirshner eröffnet sein Werk mit der Hypothese, dass der Finanzsektor eines Landes kein Befürworter von Krieg ist und eher vorsichtige und zurückhaltende Sicherheitsstrategien und -politiken bevorzugt. Mit dem Finanzsektor meint er die ganze Bandbreite von Bankiers und Banken, Finanzinstituten, Versicherungen, die unterschiedlichen Märkte, aber auch die Zentralbanken und Finanzministerien. Sein Kernargument ist also das von finanzieller Umsicht oder Vorsicht als einer Art Gesinnung und Neigung des Finanzsektors. Ein weiteres, aber sekundäres Argument ist, dass der Druck der Regierungen, die Finanzinstitute in ihrem Land zu beruhigen, auch für die internationalen Beziehungen von Bedeutung ist (S. 1): Krieg führe, so Kirshner, zu Instabilität; aber gerade die Akteure des Finanzsektors brauchen und wollen makroökonomische Stabilität, die sich wiederum auch positiv auf die internationalen Beziehungen auswirkt. Krieg hingegen wirke sich negativ auf den Wert und die Stabilität von Geld im Allgemeinen, von Wechselkursen, Staatsetats wie auch den Umgang mit finanziellen Ressourcen aus (S. 2). Regierungen im Krieg unterliegen meistens der Versuchung, mit allen Mitteln Ressourcen zum Unterhalt und zur Stärkung ihrer Armeen zu beschaffen, selbst dann, wenn die ergriffenen Maßnahmen sich negativ auf andere Bereiche oder das ganze Land auswirken; dabei spielt es keine Rolle,

auf welchem Kontinent sich das Land befindet oder welche Regierungsform es besitzt.

Die Finanzsektoren der jeweiligen Länder erweisen sich als diejenigen mit der größten Vor- und Umsicht in Bezug auf Krieg wie auch auf Politiken, die zu Krieg führen können. Die Motivation liegt nicht in Idealen oder in bestimmten Positionen zu einem jeweiligen Konflikt, sondern ist pragmatischer Natur. Negative Konsequenzen von Kriegshandlungen auf die Wirtschaft und Stabilität sollen schlicht vermieden werden (S. 9).

Kirshner testet sein Hauptargument an einer Reihe von Fällen: (1.) der Krieg zwischen Spanien und Amerika im Jahr 1898, (2.) Japan sowie (3.) Frankreich in der Zeit zwischen dem Ersten und dem Zweiten Weltkrieg, (4.) Korea und der Anfang des Kalten Krieges und (5.) der Falklandkrieg. Dabei geht er auch auf wichtige Theorien der internationalen Beziehungen ein. Am Ende des Buchs zieht Kirshner Schlussfolgerungen und versucht unter Bezugnahme auf weitere Faktoren eine Synthese der gewonnenen Aussagen und Ergebnisse, was ihm auch gut gelingt.

Im Fall des Spanisch-Amerikanischen Krieges zeigte sich, dass sich der gesamte amerikanische Finanzsektor geschlossen gegen den Krieg stellte (S. 44), während sich in Japan die Stimmung gegen den Krieg zwar hielt, der zunächst starke Einfluss des Finanzsektors jedoch bald zu Gunsten eines wachsenden militärischen Einflusses zurückging (S. 60, 70). Am Beispiel Frankreichs zeigt Kirshner, dass die finanzielle Vorsicht des Guten zu viel war und zu Übervorsicht und einem Mangel an Reaktionen führte (S. 89). Diese Vorsicht schadete somit doch der Wirtschaft und dem Land, da sie Frankreich davon abhielt, sich stärker für einen Krieg gegen Deutschland zu wappnen. In diesem Fall wäre das Land eventuell besser gefahren, so Kirshner, wenn der Finanzsektor weniger Einfluss gehabt hätte (S. 121). Auch im Fall von Korea blieb der Finanzsektor bei seiner Position gegen Krieg und forderte trotz großer Gegenkräfte makroökonomische Stabilität; bei der Wahl „zwischen Inflation und Stalin“ wurde erstere als größere Bedrohung

angesehen (S. 124). Auch im letzten der untersuchten Fälle war der Finanzsektor derjenige mit der stärksten Gegenposition zum Falklandkrieg, der, obgleich ein kleinerer Konflikt, welcher vergleichsweise wenig Schaden bringen konnte, doch als unnötig angesehen wurde (S. 155, 202). Insgesamt zeigen alle Fälle die Abneigung des Finanzsektors gegen Krieg und Konflikt.

Im letzten Kapitel argumentiert Kirshner, dass Kriege, aber auch aggressive Sicherheitsstrategien eine destabilisierende Wirkung auf die internationalen Finanzmärkte haben, so z. B. durch Kapitalflucht, den wachsenden Druck auf den Wechselkurs und der erschwerten Finanzmittelaufnahme im Ausland. Kirshner schreibt dem internationalen Finanzsektor somit einen nicht unerheblichen Einfluss auf die nationale Politik der verschiedenen Staaten zu, da diese wiederum daran interessiert seien, den internationalen Finanzsektor zu besänftigen (S. 206). Allerdings, so räumt Kirshner ein, bestimmen auch andere Faktoren sowohl die Einflussnahme des Finanzsektors als auch die Reaktion seitens des Staates darauf (S. 208), worauf er jedoch weniger detailliert eingeht und sich in diesem Punkt auf einige Spekulationen beschränkt.

Reife Marktwirtschaften, so argumentiert der Autor weiter, scheinen auf den Druck des Finanzsektors eher anzusprechen als Staaten mit nicht-marktwirtschaftlichen Ordnungen (S. 218-221). Eine Ausnahme stellen allerdings die USA dar, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Größe und internationalen Stärke diesem Druck weniger unterliegen. Diese Position ist aber nicht stabil und kann sich mit neuen Entwicklungen ändern. Eine Finanzkrise, die sich auch stark auf den Dollar und die Erwartungen an ihn auswirkt, könnte eine Reihe von Effekten auslösen und schließlich auch das aktuelle Finanzverhalten der USA drastisch ändern (S. 222 f., 225).

Kirshner belegt seine Argumentation in überzeugender Weise. Er zeigt mit detaillierten historischen Beispielen aus verschiedenen Ländern die destabilisierende Kraft von Kriegen in den Bereichen des Finanzsektors.

Wenn der Autor aber auf die Bedeutung des Finanzsektors in internationalen Beziehungen verweist und die Rolle dieses Sektors in den Fallstudien beschreibt, so kann man sich am Ende nicht der Frage erwehren, warum denn der Finanzsektor seine Neigung zur Vorsicht nicht stärker zur Vermeidung von Kriegen einsetzt oder einsetzen kann. Auch wenn Kirshner in seinem Buch nicht primär intendiert, die Gründe dafür zu untersuchen, so bleibt doch der Wunsch nach einer Antwort auf diese Frage. Damit ist sein sekundäres Argument nicht zufriedenstellend geführt. Das Buch würde insgesamt noch an Bedeutung gewinnen, wenn die von ihm vorgebrachten Spekulationen weiter untersucht und zu Erkenntnissen führen würden.

Das Werk ist im Ganzen gut verständlich geschrieben, gut strukturiert und es wird klar argumentiert. Der Bezug zum Hauptargument wird in den Fallstudien immer wieder gut nachvollziehbar hergestellt. Nicht zuletzt aus diesem Grund sowie seiner eingangs beschriebenen empirischen Bedeutung kann das Buch sowohl Experten wie auch Laien empfohlen werden.

Hamburg

Sybille Reinke de Buitrago

(Sybille Reinke de Buitrago, Institut für Friedensforschung und Sicherheitspolitik an der Universität Hamburg (IFSH), Beim Schlump 83, D-20144 Hamburg)

Oliver Konrads, Die Mittelstandsförderung der Sparkassenorganisation – Anspruch und Wirklichkeit. Eine Analyse der Jahre 1948-1963 unter Beachtung von Wettbewerbsaspekten (Europäische Hochschulschriften, Reihe 5: Volks- und Betriebswirtschaft 3260). Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main et al. 2007, 366 S., € 59,70.

In seiner 2006 an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Regensburg eingereichten Dissertation analysiert Oliver

Konrads – ein „Sparkassenpraktiker“ der Landesbank Hessen-Thüringen – das Verhältnis zwischen dem seitens der Sparkassenorganisation erhobenen Anspruch, das exklusive Institut für die Belange des Mittelstands zu sein, und ihrem tatsächlichen Beitrag zur Mittelstandsförderung in der jungen Bundesrepublik Deutschland.

Die zentrale Frage seiner Arbeit ist, inwiefern die nach innen und außen kommunizierten Ambitionen der Sparkassen und ihrer Verbände mit der ökonomischen Wirklichkeit des Rekonstruktionsprozesses nach dem Zweiten Weltkrieg korrelierten. Schwerpunktmäßig untersucht Konrads dabei die Jahre von der westdeutschen Währungsreform bis zur Hochphase des bundesdeutschen „Wirtschaftswunders“ (1948-1963) und versucht, insbesondere den seinerzeit vorherrschenden Wettbewerbsbedingungen gerecht zu werden. So begründet er die Wahl für das zeitliche Ende seiner Untersuchung mit der Tätigkeitsaufnahme der Wettbewerbskommission für das bundesdeutsche Kreditgewerbe im Jahr 1963, initiiert durch die damaligen Kontroversen um die vermeintliche Vorzugsstellung und Privilegierung der Sparkassen; wobei die Enquete wohlgemerkt erst 1968 zu einem abschließenden Ergebnis kam.

Strukturell ist die Monographie in fünf Kapitel gegliedert: Nach einer siebenseitigen Einleitung, die das Untersuchungsfeld grob absteckt, die Struktur der Arbeit vorstellt und sowohl den Forschungsstand als auch die verwendeten Quellen zu „würdigen“ (S. 6) beabsichtigt, widmet sich das zweite Kapitel der „Situierung des Untersuchungsgegenstandes – Rahmenbedingungen, Definitionen und Vorgeschichte“. Dementsprechend befasst es sich zunächst mit dem ideologischen und rechtlichen Fundament, auf dem einerseits die Verbandsrhetorik fußt („öffentlicher Auftrag“), andererseits die reale Sparkassenpolitik aufbaut. Im Zuge dessen wird die historische Entwicklung der Sparkassen und des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (S. 10 ff.) knapp umrissen. In der Folge vermeidet der Autor jedoch eine klare Definition des Mit-

telstands, weil diese soziale Gruppe, ob ihrer inneren Fragmentierung und Heterogenität, analytisch nur schwer fassbar und offensichtlich schwer operationalisierbar ist. Deswegen entschließt sich Konrads für eine Orientierung an zeitgenössischen Begriffsbestimmungen. Er lässt bewusst unterschiedliche Definitionen – teilweise aus betriebswirtschaftlicher Perspektive, teilweise aus Sparkassensicht – im Raum oszillieren und umgeht damit die Tücken semantischer, aber auch quantitativer und qualitativer Präzision: „Dieser Umstand lässt weiterhin die These zu, dass der Mittelstandsbegriff möglicherweise nur eine „Hülle“ darstellt, die je nach Situation über einen bestimmten Personenkreis gestülpt werden kann [...]. Auf eine weitere Vertiefung dieser Thematik wird aufgrund fehlender Notwendigkeit für den Fortgang der Arbeit verzichtet“ (S. 26). Doch genau jener Verzicht bzw. genau jene Übernahme der jeweils von den Sparkassen gebrauchten Mittelstandsdefinitionen, die während des Untersuchungszeitraums eben nicht standardisiert, sondern variabel, kontextuell, situativ und intuitiv waren, birgt die Gefahr eines für die kritische Quellenanalyse erforderlichen Distanzverlustes – was sich auch stellenweise in Kapitel 3 der Arbeit bewahrheitet (vgl. S. 50). Dieses Kapitel zielt auf den empirischen Abgleich zwischen dem Anspruch der Mittelstandsförderung und der Realität der Mittelstandskreditvergabe bundesdeutscher Sparkassen, wobei die Untersuchung den Befund erhärtet, dass sich hier eine Kluft auftut. So vergaben die Sparkassen im Untersuchungszeitraum 19,4 Prozent ihrer gesamten mittel- und langfristigen Kredite an den gewerblichen Mittelstand, inklusive der mittelständischen Wohnungsbaudarlehen waren es knapp 34 Prozent (vgl. S. 186). Dies stuft der Autor, gemessen am Anspruch, als „relativ gering“ (S. 99) ein und untermauert seine Position anhand zweier mittelständischer Gruppen: Handwerk und Handel.

Die von Konrads vorgenommene Bewertung relativiert sich jedoch nach Ansicht der Rezensentin unter Berücksichtigung des sozio-ökonomischen Kontextes – ganz abgesehen

von der Tatsache, dass die Sparkassen mit einem Anteil des Mittelstands von 78 Prozent am gesamten kurzfristigen Kreditvolumen ihrem Zielvorhaben durchaus gerecht wurden. In Anbetracht des bis Mitte der Dekade außergewöhnlichen Kreditbedarfs der Kommunen für den Wiederaufbau und die Instandsetzung der Infrastruktur sind die an den Mittelstand vergebenen Kredite nicht zwingend als „gering“ zu bewerten. Immerhin können strukturfördernd eingesetzte Kredite im Sinne der Neuen Institutionenökonomik als mittelbare Mittelstandsförderung interpretiert werden, weil dadurch die Transaktions- und Opportunitätskosten für Unternehmen erheblich sinken. Hingegen beanstandet Konrads zu Recht, dass die Liquiditätsvorschriften übererfüllt wurden und die noch flüssigen Mittel dem Mittelstand hätten zufließen können. Sie taten es aber faktisch aufgrund des seinerzeit noch vorherrschenden „Sicherheitsdenkens“ nicht. Die Mentalität der Sparkassen war folglich noch stark risikoavers. Darüber hinaus eruiert die Untersuchung Konrads, dass private Spareinlagen ebenso wie diejenigen von Unternehmen nur geringfügig der mittelständischen Kreditvergabe zuflossen. Darum bewertet der Autor die Sparkassenkreditpolitik als überwiegend „konservativ“ (vgl. S. 183 ff.). Doch mit zunehmendem Wettbewerb machten sich dann gewisse Veränderungen der Kreditstruktur und der Kreditvergabepolitik bemerkbar. Um diese Verschiebungen zu rekonstruieren, stellt das vierte Kapitel einen Vergleich zwischen der Entwicklung im Sparkassensektor mit jener der Volksbanken – stärkster Konkurrent auf dem Feld der Mittelstandskreditgewährung – an. Hierbei zeigt sich, dass letztere Institutsgruppe durchschnittlich höhere Wachstumsraten im Mittelstandskreditgeschäft aufwies und bei ihr die Volumina bei kurz- und mittelfristigen Krediten nicht signifikant voneinander abwichen – was sich vor dem unternehmenshistorischen und -kulturellen Hintergrund genossenschaftlicher Kreditinstitute nach Auffassung der Rezensentin einmal mehr relativiert. Schließlich wurden gewerbliche Kreditgenossenschaften Mitte

des 19. Jahrhunderts primär für die Förderung mittelständischer Unternehmen gegründet, während eben die Mittelstandsförderung durch die Sparkassenorganisation weder in der ersten Gründungswelle noch in der Zeit nach 1945 primäres Unternehmensziel war. Umso beachtlicher scheint es, dass die bundesdeutschen Sparkassen im langfristigen Kreditgeschäft und insbesondere in der Finanzierung des Handwerks eine marktbeherrschende Stellung einnahmen.

Diese bereits auf Makroebene skizzierten Sachverhalte prüft und veranschaulicht Konrads am Fallbeispiel der Bonner Sparkassen (Kapitel 5): Die Kreditvergabepolitik variierte von Institut zu Institut, wobei manche progressiver als andere agierten, was aber en total weder der positiven Geschäftsentwicklung noch der positiven Entwicklung der Kreditvolumina der Bonner Sparkassen einen Abbruch tat. Dabei förderten sie vornehmlich durch Kurzfristkredite den gewerblichen Mittelstand, die „Förderung gewerblicher Mittelstandsunternehmen mit langfristigen Investitionskrediten fand somit nur auf niedrigem Niveau statt“ (S. 320). Trotz kleinerer Abweichung folgten die Bonner Institute überwiegend der allgemeinen Entwicklung der bundesdeutschen Sparkassen.

Das sechste und letzte Kapitel rundet die Dissertation durch eine Rekapitulation der gewonnenen Erkenntnisse ab und kommt zu einer „abschließenden Bewertung“ der Sparkassenmittelstandsförderung. Dabei fällt die ursprüngliche Fragestellung, „inwieweit die Sparkassen ihrem selbst gestellten Anspruch gerecht wurden, [...] für den Analysezeitraum nicht uneingeschränkt positiv aus. [Und einmal mehr zeigt sich:] Sie erfordert eine differenzierte Betrachtungsweise“ (S. 333).

Aachen

Rebecca Belvederesi-Kochs

(Rebecca Belvederesi-Kochs M.A., RWTH Aachen, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften Lehr- und Forschungsgebiet Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Tempelgraben 83, D-52056 Aachen)