

reits weitgehend in regionale Währungskreise fragmentiertes Münzwesen, in dem die wenigen verbliebenen königlichen Prägestätten eine sehr geringe Rolle spielten. Namentlich die Auswirkungen des regionalisierten Umlaufs, aber auch die von Friedrich I. Barbarossa (1152-1190) durchgesetzte Hoheit über die so genannten „Regalien“, zu denen auch das Münzrecht gehörte, oder das königliche Prägerecht bei Hoftagen werden dabei eingehend untersucht.

Der erste Abschnitt des zweiten Teils konzentriert sich auf die Ausbildung der Reichsstadt und königlichen Münzstätte Nürnberg seit ihren Anfängen im 11. Jahrhundert. Seit der Zeit Heinrichs III. (1039-1056) wurde der Ort mit teils rabiaten Mitteln auf Kosten des bischöflich-bambergischen Marktorts Fürth massiv von den deutschen Königen gefördert und als Herrschaftszentrum ausgebaut. Das profunde Wissen des Autors über die politischen Verhältnisse und Stadtwerdungsprozesse allgemein sowie über die lokalen Entwicklungen in Ostfranken lassen die Lektüre zu einem anregenden Anschauungsbeispiel über die Entstehung einer hochmittelalterlichen Königslandschaft werden, wobei deutlich die politischen sowie wirtschaftlichen Interessen und Wirkkräfte greifbar werden. Die Nürnberger Münzprägung und deren Rolle im Wechselspiel mit anderen Münzen wie dem stets dominierenden Regensburger Pfennig, dem Pfennig der Bischöfe von Bamberg oder dem gleichfalls königlichen Pfennig von Eger (Cheb) und dem Heller von (Schwäbisch) Hall stehen im Mittelpunkt der weiteren Ausführungen. Relativ rasch gelang es der königlichen Verwaltung, ein eigenes Währungsgebiet des Nürnberger Pfennigs durchzusetzen und mit den benachbarten königlichen Münzregionen in Verbindung zu bringen. Dabei erschien die Durchsetzung und Forcierung des Gebrauchs der nürnbergischen Münze als wichtiges Instrument für die Wirtschafts- und Verkehrspolitik, insbesondere aber auch für den Ausbau der ostfränkischen Königslandschaft. Auch das Ende der Münzprägung nach Nürnberger Art gegen Ende des 13. Jahrhunderts kann der

Autor als münz- und handelspolitische Maßnahme wahrscheinlich machen. Sie wurde wohl unter Rudolf von Habsburg (1273-1291) bewusst zugunsten der im ganzen süddeutschen Raum verbreiteten Pfennige der königlichen Münze von (Schwäbisch) Hall, der Heller, eingestellt, um den wirtschaftlichen Austausch innerhalb der schwäbisch-fränkischen Königslandschaften zu fördern.

Ein ähnliches Vorgehen lässt sich auch bei den königlichen Münzstätten von (Donau-) Wörth und Schongau im östlichen Schwaben beobachten, die zwischen 1179 und 1191 in königliche Hand gerieten. Allerdings ordneten sich diese Münzstätten stärker der benachbarten bischöflichen Münzstätte Augsburg unter und nur das besonders verkehrsgünstig gelegene Donauwörth konnte zeitweise eine eigenständigere Münzpolitik in Abstimmung mit Ulm und Nürnberg betreiben. Trotz der Unterschiede aufgrund der anderen münz- und verkehrspolitischen Gegebenheiten lässt sich im Zusammenspiel mit dem Ausbau der königlichen Territorien die Gemeinsamkeit mit der nürnbergischen Münzpolitik beobachten. Zudem ist wiederum zu beobachten, dass die Grundlegung der Münzpolitik dieser königlichen Münzstätten in die 1180er Jahre unter Friedrich I. Barbarossa zu datieren ist.

Ein Überblick der Geschichte der königlichen Münzstätten in der Stauferzeit erfolgt im dritten Abschnitt. In regionalen Gruppierungen werden die königlichen Prägestätten von Lübeck, Goslar und Dortmund, die bischöflich dominierten Regionen (Straßburg, Mittelrhein, Köln, Konstanz und Würzburg), sodann die Königslandschaften in Thüringen, Ostfranken und der Wetterau sowie zuletzt die Münzstätte Schwäbisch Hall vergleichend vorgestellt. Dabei werden die Charakteristika und Leistungen der königlichen Münzpolitik herausgearbeitet und in einem weiteren Kapitel nach den verschiedenen zur Verfügung stehenden Instrumentarien und Mitteln zusammengefasst. Zu diesen Mitteln königlicher Münzpolitik gehören die Gründung oder die Erweiterung von Münzstätten, die Anpassung an bestehende Währungskreise sowie die

Durchsetzung von Währungszwang, Wechselmonopol und die regelmäßige Verrufung, das heißt die Einführung neuer Münztypen.

Kurze Abschnitte über die Währung königlicher Zahlungen und die Verwendung von Münzeinkünften leiten zur Schlusswürdigung der staufischen Münzpolitik über. Dabei betont Kamp zu Recht die intensiven Bemühungen und die großen Leistungen vor allem der Zeit zwischen 1160 und 1180, in der das staufische Königtum von bescheidenen Anfängen zum wichtigsten Agenten des Geldwesens aufstieg. Die nachhaltige Münzpolitik war aber kein Selbstzweck, sondern war stets in den Ausbau und die wirtschaftliche Förderung der königlichen Territorien und Königslandschaften eingebunden, die sich bald vom Elsass und Schwaben in einem breiten Gürtel über Franken bis nach Thüringen erstreckten. Sicher dienten der Ausbau des Kronruts und der damit verbundene Aufstieg des französischen Königtums als Vorbild für diese Politik. Münzstätten außerhalb der zentralen Königslandschaften wie Dortmund, Goslar oder Lübeck wurden weniger gepflegt und relativ früh den Kommunen überlassen. Von einer planmäßigen – und erfolgreichen – Münzpolitik kann also trotz der scheinbar so zersplitterten Geldverhältnisse durchaus die Rede sein.

Zwei Exkurse, zahlreiche Fund- und Verbreitungskarten mit den entsprechenden Nachweisen sowie Orts-, Namen- und Urkundenregister schließen die Arbeit ab. Ein Nachwort von Reiner Cunz über die Person des Autors und sein Werk sowie über die späteren einschlägigen Forschungen ergänzt die Arbeit. Leider ist die Aufzählung der späteren Arbeiten gerade im süddeutschen Bereich etwas lückenhaft.

Die Liste der zwischenzeitlich erschienenen Forschungen zur staufischen Geldgeschichte ist zwar durchaus beeindruckend, doch gibt es darunter keine Arbeit mit einer derart umfassenden Fragestellung oder vergleichbar breiter thematischer und methodischer Anlage. Man kann daher wohl ohne Übertreibung die Veröffentlichung dieser über 50 Jahre alten

Dissertation immer noch als wichtigen Meilenstein für die Mittelalter-Numismatik begrüßen, auch wenn das eine oder andere Detail inzwischen durch Einzelstudien überholt ist. So hat man heute gerade bei den süddeutschen Münzserien eine viel klarere Materialkenntnis der Prägeserien und der dahinter stehenden Münzpolitik, etwa bei der noch von Kamp fehleingeschätzten Münzprägung in Breisach (S. 413 f.) oder bei den als statisch angenommenen Feingehalten der Nürnberger Pfennige im 13. Jahrhundert (S. 150 f.), die sich in Metallanalysen als sehr flexibel erwiesen haben, um auf die Konkurrenz der Heller zu reagieren. Doch eine neue umfassende Darstellung hochmittelalterlicher Münzverhältnisse in dieser Breite und Dichte, aber auch mit der kompetenten allgemenhistorischen Einordnung wie durch Norbert Kamp wurde seither nicht mehr verfasst. Den Herausgebern sei daher für die Mühen und den Mut der Veröffentlichung dieses wichtigen Werkes gedankt – auf dass die Arbeit von Kamp ähnlich umfassenden Werken zum Vorbild diene, gerade auch in der sehr gelungenen Einbindung der Numismatik in die allgemeine Geschichte und Landesgeschichte.

Basel

Michael Matzke

(Dr. Michael Matzke, Konservator Münzkabinett, Historisches Museum Basel, Steinberg 4, CH-4051 Basel, Schweiz)

Matthias Steinbrink, Ulrich Meltinger. Ein Basler Kaufmann am Ende des 15. Jahrhunderts (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 197). Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2007, 601 S., € 79,-.

Im Spätmittelalter gibt es mehrere, wenn auch nicht viele Kaufleute, die durch die Auswertung ihrer Geschäftsbücher zu einem späten Nachruhm gelangten, den sie sich wohl selbst kaum erträumt hätten: Francesco di Marco

Datini, Giacomo Badoer, Hildebrand Veckinchusen – um nur einige der wichtigsten zu nennen. Nun kommt ein weiterer Kaufmann hinzu: Ulrich Meltinger aus Basel, den Matthias Steinbrink mit seiner hervorragenden, 2005 eingereichten Kieler Dissertation, die noch im gleichen Jahr mit dem Preis der Philosophischen Fakultät der Christian-Albrechts-Universität ausgezeichnet wurde, in die Reihe derjenigen stellt, die als kaufmännische Persönlichkeiten die wirtschaftshistorische Forschung faszinieren und inspirieren, sodass die edierten Handelsbücher immer aufs Neue als Quellengrundlage für innovative Fragestellungen herangezogen werden. Steinbrink schätzt die Relevanz ‚seines‘ Ulrich Meltinger völlig zu Recht ebenso ein, weswegen er sich auch der mühevollen Edition des Meltinger’schen Handlungsbuches unterzogen hat.

Wer war dieser Ulrich Meltinger? Er war ein aufstrebender, im deutschsprachigen Raum gut ausgebildeter Herrscher der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts, der in Basel, dem Zentrum seines Wirkens, seit den 1460er Jahren zu Reichtum und gesellschaftlichem Ansehen gelangte. Er war seit den 1470er Jahren unter anderem Zunftmeister der Schlüsselzunft, städtischer Pfleger, Rats- und Gerichtsherr. All dies bewahrte ihn aber nicht davor, 1493 wegen angeblicher Verfehlungen in seiner Pflegertätigkeit für St. Jakob an der Birs (vor den Toren von Basel) – letztlich zu Unrecht – angeklagt zu werden, worauf er aus dem öffentlichen, wahrscheinlich aber nicht völlig aus dem geschäftlichen Leben gedrängt wurde. Der Anklage und dem Gerichtsverfahren verdankt die Forschung die Überlieferung seines zentralen Abrechnungsdokuments, das im Mittelpunkt der Untersuchung Steinbrinks steht.

Die Studie umfasst sechs Hauptteile: Der erste untersucht das Meltinger’sche Haus im weiten Sinne, die Familie, die Verwandtschafts- und die sozialen Beziehungen sowie den Immobilienbesitz. Der Teil über das Handelsbuch beschreibt nicht nur die Quelle detailliert, sondern zeigt auch Meltinger als Buchhalter in seiner besonderen Professionalität,

die ihn wohl vor zahlreichen anderen Basler Kaufleuten dieser Zeit ausgezeichnet und zu den genannten und weiteren Funktionsämtern in der Stadt geführt hat. Er verwandte das römische und das indisch-arabische Zahl- und Rechensystem parallel und nutzte noch nicht die doppelte Buchführung, was aber die Exaktheit seiner Rechnungsführung nicht minderte. Der dritte Hauptteil nimmt Geld- und Geldgeschäfte in den Blick und zeigt einen in Geld- und Kreditgeschäften aller Art erfahrenen Kaufmann, von dem allerdings keinerlei Wechselgeschäfte überliefert sind und der den bargeldlosen Zahlungsverkehr durch „(Waren-) Kreditvereinbarungen“ abwickelte (S. 64). Einen Schwerpunkt der Untersuchung bilden dann in gleichsam selbstverständlicher Weise die Handelsgeschäfte der Meltinger’schen Familienunternehmung, die Wolle und Tuch, Metalle und Metallwaren, Wein, Gewürze und Spezereien, Honig, Fisch, Getreide und Heu, Papier, Lumpen, Leim und Vieh umfassten; sie handelte – wie (fast) jeder andere Kaufmann der Zeit – eben mit allem, was Gewinn versprach. Der geographische Rayon Meltingers war, ausgehend vom Zentrum Basel mit seinen 1471 neu eingerichteten Messen, vornehmlich auf den Oberrheinraum (mit den Zuracher Messen, Freiburg im Breisgau, Colmar und Straßburg) und einige Schweizer Handelsorte (insbesondere Freiburg im Uechtland, Zürich und Baden) ausgerichtet; für Geldgeschäfte nutzte er zudem die Frankfurter Messen und selten Antwerpen. Meltinger war – dies zeigt der fünfte Teil – in unterschiedlichen Handelsgesellschaften engagiert, allen voran in der so genannten „Großen Gesellschaft“ in Basel. Der letzte Teil widmet sich dann dem Ratsprozess von 1493/94, dem „Wendepunkt“ des Lebens von Ulrich Meltinger (S. 203). Er verlor die Möglichkeit zur politischen Partizipation in der Stadt und wurde durch den Verlust seines Geschäftsbuches und damit des Dokumentationsinstruments zur Eintreibung von Schulden finanziell schwer geschädigt. Inwieweit er seine Handelstätigkeit auch nach dem Ende des Prozesses fortsetzen konnte, ist nicht abschließend zu klären.

Ulrich Meltingers Geschäftsbuch, das über all dies Auskunft gibt, legt Steinbrink zugleich als Edition vor. Diese, in der Akuratesse ihrer Ausführung in keiner Weise zu beanstanden, ist ein beeindruckendes Zeugnis spätmittelalterlichen Handels und Zahlungsverkehrs und bietet sicherlich noch für weitere Forschungen Material – wäre Steinbrinks Einschätzung eine andere gewesen, so hätte er auf die Edition verzichten können. Für künftige Forschungsansätze wäre es allerdings wünschenswert und hilfreich gewesen, einen Fußnotenapparat beizugeben, der heute ungebräuchliche oder zumindest dem nicht einschlägig Arbeitenden unbekanntem Begriffe auflöst, seien es Ortsnamen, Waren, Währungsbezeichnungen o. ä. Dies kann das ausführliche Register allein, und sei es noch so detailliert wie in Steinbrinks Studie, nicht leisten.

Insgesamt gelingt es Matthias Steinbrink exzellent, ‚seinen‘ Ulrich Meltinger als ‚Normal-Typus‘ eines oberdeutschen Kaufmanns im ausgehenden 15. Jahrhundert erscheinen zu lassen: „Nicht die überragende Größe, sondern die Expansionsgrenzen achtende Normalität des Handels machen Meltingers Buch und die daraus zu ziehenden Erkenntnisse übertragbar auf andere Fälle“, doch „Ulrich Meltinger bleibt ein Kaufmann am Ende des 15. Jahrhunderts“ (S. 207, Sperrung im Original). Diese Individualität eines reichen und doch weitgehend ‚normalen‘ Kaufmannslebens macht Steinbrinks Buch spannend und für die Forschung bedeutend zugleich. Meltinger wird künftig sicher in einer Reihe mit Veckinhusen, Badoer und Datini genannt werden – und dies ist Matthias Steinbrinks Verdienst.

Leipzig/ Bozen

Markus A. Denzel

(Prof. Dr. Markus A. Denzel, Historisches Seminar, Lehrstuhl für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Postfach 100 920, D-04009 Leipzig)

Francesco Guidi Bruscoli, Papal Banking in Renaissance Rome. Benvenuto Olivieri and Paul III, 1534-1549 (Studies in Banking and Financial History). Ashgate, Aldershot 2007, 313 S., £ 55,-.

Die frühneuzeitlichen Papstfinanzen sind ein spannendes Kapitel in der Geschichte staatlicher Entwicklung. In der Zentralperspektive gelten sie als gut erforscht, allerdings fehlte bislang eine Darstellung aus Sicht der Bankiers, aus deren organisatorischen und finanziellen Ressourcen die päpstliche Finanz bestand. Diese Lücke schließt Francesco Guidi Bruscoli mit seiner Arbeit über den Florentiner *merchant-banker* Benvenuto Olivieri (1496-1549). Das vorliegende Buch ist die von der *European Association for Banking History* finanzierte Übersetzung der italienischen Druckfassung von Guidi Bruscolis Dissertation.¹

Der als Wirtschaftshistoriker profilierte Autor stützt sich bei seiner Untersuchung auf einen bis dahin nicht ausgewerteten Bestand des Florentiner Staatsarchivs, den *Fondo Galli Tassi*. Die darin enthaltenen Geschäftsbücher des römischen Bankhauses der Olivieri ermöglichen auf der Grundlage der betriebswirtschaftlichen Innensicht die Rekonstruktion der Aktivitäten eines päpstlichen Bankiers. Anders als in den Studien Meriam Melissa Bullards über die florentinischen Papstbankiers Filippo Strozzi und Bindo Altoviti, die sich vorrangig auf die soziale und politische Dimension der Netzwerke zwischen Florenz, Rom und der Kurie während der beiden Medici-Päpste Leo X. (1513-1521) und Clemens VII. (1523-1534) beziehen,² stellt Guidi Bruscoli die Struktur der an der päpstlichen Finanz betei-

1 Benvenuto Olivieri. I “mercatores” fiorentini e la camera apostolica nella Roma di Paolo III Farnese, 1534-1549 (Fondazione Carlo Marchi, Quaderni 6). Firenze 2000.

2 Melissa Meriam Bullard, Filippo Strozzi and the Medici. Favor and Finance in Sixteenth-Century Florence and Rome (Cambridge Studies in Early Modern History). Cambridge et al. 1980; dies., Bindo Altoviti, Renaissance Banker and Papal Financier, in: Alan Chong (Ed.), Raphael, Cellini, and a Renaissance Banker. The Patronage of Bindo Altoviti. Boston, Mass. 2003, S. 21-58.

ligten Banken, die Finanzierung der Darlehen an das Papsttum sowie die Vermarktung von Anteilen an Pachtverträgen dar. Dabei zeigt sich, dass die drückende Dominanz florentinischer Bankunternehmen in den zwanzig Jahren der Medici-Pontifikate nicht abrupt abbricht, sondern unter Paul III. Farnese (1534–1549) in eine Aufgabenteilung zwischen Florentiner und Genueser Bankiers mündete. In dieser Phase erlebte das Bankhaus Benvenuto Olivieri seinen Höhepunkt.

Der erste Hauptteil des Buches wendet sich in der Tradition Federigo Melis' der als innerbetriebliche Dimension der Geschichte von Handelsgesellschaften formulierten *storia interna* zu. Zunächst schildert Guidi Bruscoli die Florentiner Diaspora in Rom und die Rolle florentinischer Kaufmannbankiers als *mercatores romanam curiam sequentes* (Kaufmannbankiers, die der Kurie folgen). Es folgt eine Skizze der Familiengeschichte der Olivieri und des Aufstiegs Benvenuto di Paolos vom Kaufmannssohn zum Generaldepositor der Apostolischen Kammer (zwischen 1540 und 1547, mit kurzer Unterbrechung). Anschließend zeichnet Guidi Bruscoli den Aufbau der Handelsgesellschaften der Olivieri, ihre Kapitalstruktur und ihre zum Teil verdeckten Beteiligungen nach. Benvenuto zog 1513 selbst nach Rom, lernte, arbeitete und beteiligte sich bei Filippo Strozzi († 1538), zu dessen *de facto*-Nachfolger er wurde, nachdem er sich von dessen Partner Francesco del Nero im Streit getrennt hatte. In den 1520er Jahren expandierten die Geschäfte der Brüder Benvenutos und eines Neffen von Florenz nach Neapel und Nürnberg. Ab 1539 verfügte Benvenuto Olivieri über Gesellschaften in Rom unter seinem Namen, in denen Benedetto Busini als Faktor einen kleineren Anteil hielt und bis 1545 der Sohn Filippo Strozzi, Roberto, als stiller Teilhaber jeweils 50 Prozent innehatte. Benvenuto seinerseits beteiligte sich unter dem Namen seines Sohnes am Unternehmen der Ubaldini.

Der zweite, ausführlichere Hauptteil stellt das Verhältnis der Bankgesellschaft Benvenuto Olivieri zur Apostolischen Kammer auf verschiedenen, systematisch aufgefächerten geschäftlichen Ebenen dar: Die Funktion des Generaldepositars war die Schlüsselposition

des päpstlichen Finanzwesens. Mit einer zinslosen Anleihe lieh der Bankier der Apostolischen Kammer zunächst einen Kapitalstock; seinen Gewinn zog er aus zwei- bis dreiprozentigen Kommissionen, die auf Transferleistungen im kurialen Zahlungsverkehr erhoben wurden. In seiner Amtsperiode hatte er dem Papst weitere Darlehen vorzustrecken. Guidi Bruscoli deutet anhand einiger Fallbeispiele an, dass die Rückzahlungen oft stockend erfolgten. Allerdings machte die Verpfändung von steuerlichen Einnahmen die Annahme dieser Zahlungsverpflichtungen für die Bankiers attraktiv. Um diesen Kernbereich der päpstlichen Finanzen entstand ein vor allem von florentinischen und genuesischen Bankiers getragener sekundärer Markt: Zur Finanzierung der päpstlichen Anleihen verkauften die Generaldepositare und Steuerpächter Unterbeteiligungen bzw. Anteile.

Guidi Bruscoli analysiert in weiteren Kapiteln die Geschäftsbereiche des Papstbankiers Olivieri. Das päpstliche Anleihesystem bestand aus zwei Komponenten: aus dem Verkauf von Verwaltungs-, aber auch bloßen Titular-Ämtern und dem *Monte della Fede*, einer 1526 eingerichteten Staatsanleihebank. Während die Administration des Ämterverkaufs in den Händen des Generaldepositars lag, vertrieben Bankenkonzerne die Anteile am *Monte*. Die Verpachtung von Zolleinnahmen, Steuern und Provinzschatzmeistereien an päpstliche Bankiers brachte ähnliche Strukturmerkmale hervor: Die Bankgesellschaften, die gerade das Generaldepositariat innehatten oder zum engen Kreis der päpstlichen Financiers zählten, schlossen in Kooperationen Pachtverträge ab, an denen sie bewährte Partner beteiligten. Sie streckten eine Vertragssumme vor und zogen ihren Profit aus den Einnahmeüberschüssen. Zwischen 1543 und 1549 waren Bastiano da Montauto und Benvenuto Olivieri die beiden römischen *doganieri*, wofür sie jährlich 73.000 *scudi di moneta* aufzuwenden hatten und rund 15.000 *scudi* Gewinn einstrichen. Die Schatzkammern der Provinzen wurden zu Beginn des 16. Jahrhunderts aus der päpstlichen Administration ausgegliedert und konnten sich durch die Verwaltung von Bankhäusern positiv entwickeln. Direkte Steuern wie

das Dreijahres-Subsidium oder indirekte Steuern wie die Salzsteuern und *gabelle* wurden nach dem gleichen Schema vergeben, ebenso die Verwaltung des Alaun-Monopols der Minen von Tolfa.

Im Anschluss daran führt Guidi Bruscoli die Aktivitäten der Olivieri-Bank zu einem Querschnitt auf der Basis der Bilanz vom Februar 1543 zusammen. Dabei zeigt sich nicht nur der geschäftliche Schwerpunkt des Unternehmens in der Papstfinanz, sondern auch die enge Verflechtung der gesamten Bankaktivitäten mit den Aufgaben und Möglichkeiten des Generaldepositariats. Die Verbindungen nach Lyon oder Valladolid markieren den Anschluss an den europäischen Kapitalmarkt und Vertriebswege für Waren wie Alaun.

Insgesamt acht Dokumente werden im Appendix präsentiert, darunter, neben den Transkriptionen einiger grundlegender Vertragstexte, die Bilanz des Jahres 1543. Ein ausführlicher Index rundet das erfreuliche Erscheinungsbild des Buches ab.

Francesco Guidi Bruscoli ist eine überzeugende Darstellung nicht nur des Papstbankiers Benvenuto Olivieri, sondern des Systems der Papstfinanzen unter Paul III. insgesamt gelungen. Präzise und instruktiv legt er die Funktionen der unterschiedlichen Ebenen der Finanzverwaltung des Kirchenstaates und die Leistungen der florentinischen sowie genuesischen Bankiers dar. Vielleicht hätte er die Perspektive der Papstbankiers konsequent durchhalten und die Systematisierung der Ebenen des staatlichen Finanzwesens zugunsten einer an der geschäftlichen Struktur des Unternehmens orientierten Darstellungsform aufgeben sollen. Dadurch hätte das Funktionieren der Kooperationen – und das Entstehen von Konkurrenzsituationen – übersichtlicher vorgeführt werden können. Dieser Einwand vermag die qualitativ herausragende Leistung dieser Arbeit indessen nicht zu schmälern.

Bamberg

Heinrich Lang

(Heinrich Lang, Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Institut für Geschichte, Lehrstuhl für Neuere Geschichte, Fischstraße 5-7, D-96045 Bamberg)

Jürgen Schlumbohm (Hrsg.), *Soziale Praxis des Kredits. 16.-20. Jahrhundert* (Veröffentlichungen der Historischen Kommission für Niedersachsen, Bremen und die Ehemaligen Länder Hannover, Oldenburg, Braunschweig und Schaumburg-Lippe 238). Hahnsche Buchhandlung, Hannover 2007, 200 S., € 23,-.

Der Arbeitskreis für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Historischen Kommission für Niedersachsen und Bremen veranstaltete im Jahr 2005 zwei Tagungen zum Thema „Soziale Praxis des Kredits“ mit nicht nur auf Niedersachsen bezogenen Beiträgen. Der größte Teil der Vorträge ist im vorliegenden Band versammelt. Mit der Tagung wollten die Organisatoren auf die neueren oft kulturanthropologisch orientierten Ansätze in der historischen Erforschung von Kreditbeziehungen reagieren, die sich wegbewegen von den Instituten der Kreditvergabe und ihren Organisationsformen (Bank, Sparkasse) und eher die sozialen und politischen Implikationen von Kredit in den Blick nehmen.

Carola Lipp benennt einige „Aspekte der mikrohistorischen und kulturanthropologischen Kreditforschung“, womit sie die zeitliche Dimension der Kredite, die sozialen Akteure beim Leihen, die wirksamen sozialen Netzwerke und das Spannungsfeld Gegenseitigkeit – Profit meint. Sie betont die kohäsive Kraft des in Kleingesellschaften üblichen Kredits und bedauert, dass bisher so wenige mikrohistorische Forschungen zu diesem Bereich vorliegen. „Kreditbeziehungen und Kapitalmärkte vom 16. bis zum 19. Jahrhundert“ stellt Mark Häberlein vor, konzentriert sich dabei aber auf das südliche Deutschland und das benachbarte Ausland, lässt also wichtige nordische Geldmärkte wie den Kieler Umschlag außer Acht. „’Borg macht Sorg’: Schuldkonflikte im frühneuzeitlichen Hannover“ heißt der Beitrag von Beate Sturm, der auf dem Thema ihrer Dissertation aufbaut. Zumeist beruhen die Konflikte um Kredite, so Sturm, auf Zahlungsverzug oder -unvermögen der Debitoren. Christine van den Heuvel untersucht einen

Spezialfall in „Amt und Kredit: Justus Möser als Kreditgeber des Osnabrücker Adels“. Der bekannte bürgerliche Publizist war als Geldgeber aktiv, war also in der glücklichen Lage aus der Sicht des Gewinners die Funktion des Kredits „als sicherste Probe eines zunehmenden Reichtums des Staatswesens“ anzusehen; die Risiken vernachlässigte er – und machte damit keine schlechten Erfahrungen. Bei Johannes Laufer geht es um „Soziale Kredite: Kredit als Element der Sozialordnung in den Oberharzer Bergstädten des 19. Jahrhunderts“. Er zeigt, dass „soziale Traditionen und der Paternalismus der staatlichen Bergverwaltung außergewöhnliche Rahmenbedingungen für den Arbeiter- und Unterschichtenkredit hervorbrachten“ (S. 117), allerdings den Veränderungen der Arbeitsverhältnisse nicht standhalten konnten und deshalb zu Beginn des 20. Jahrhunderts verschwanden. Andreas Kulhawy beschäftigt sich mit dem Thema „Bauernbefreiung und Kredit: Aus der Praxis des Braunschweigischen Leihhauses, 1834-1930“ und resümiert damit die Ergebnisse seiner Dissertation. Das Leihhaus war eine Anstalt, die speziell die Ablösungen im Rahmen der Bauernbefreiung finanzieren helfen sollte, was auch gelang. Es kann somit als „wichtiges Instrument zur Förderung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Modernisierung sowie zur sozialen Stabilisierung des Landes“ (S. 150) gewertet werden. Der Beitrag von Alexandra Binnenkade, „Haben oder Nicht-Haben: Jüdisch-christliche Schuldnetze im Kanton Aargau des 19. Jahrhunderts“, beschreibt die Kreditpraxis und den Schuldenhandel im Umfeld der beiden Dörfer Lengnau und Endingen im Aargau, den beiden einzigen schweizerischen Ortschaften, in denen sich Juden zwischen 1776 und 1879 niederlassen durften. Sie sieht den Schuldenhandel als ein Kontaktmedium zwischen christlicher und jüdischer Bevölkerung. Einen Kreditbereich, über den – auch wissenschaftlich – viel Unklarheit herrscht, versucht Friedrich Thießen in „Zur Rationalität und Irrationalität der Nutzung von Armutskrediten: Aktuelle Probleme des Pfandkredits im Lichte historischer Erfahrungen“

zu analysieren. Hinsichtlich des Pfandkredits scheint sich wenigstens in den letzten 200 Jahren wenig gewandelt zu haben: Die von ihm konstatierte Irrationalität der Pfandkreditnehmer, die zumeist in ihren materiellen Notlagen ausgebeutet werden, ist allerdings eher auf die Unmöglichkeit, auf andere Weise an Bargeld zu kommen, zurückzuführen – eine Irrationalität ohne Ausweg, solange es keine seriösen Kreditmöglichkeiten gibt.

Insgesamt kann der Sammelband nur Einzelaspekte der Kreditgeschichte beleuchten. Immerhin öffnet er die Augen für die immense Bedeutung, die der Kredit zwischen einigermaßen gleichgestellten Mitgliedern einer (Mikro-)Gesellschaft nicht nur in vormoderne Zeit gehabt hat und hat. Führen Kredite zu asymmetrischen und nicht reversiblen Relationen, dann stellen sie auf lange Sicht eine schwere Belastung für die sozialen Beziehungen dar. Schuldherrschaft wird in dem vorliegenden Band nicht untersucht – es hat solche aber gegeben, und Verhältnisse wie in manchen Entwicklungsländern heute sind aus unserer eigenen Geschichte zeitweise ablesbar. An manchen Stellen, so scheint es, wird heute eher das Verbindende des Kreditgeschäftes und seine soziale Funktion als ausgleichendes Element herausgestellt. Es darf aber nicht übersehen werden, dass die permanent Kreditbedürftigen und schließlich Kreditunwürdigen den angeblichen sozialen Kitt des Schuldenmachens weniger positiv sehen werden als die Kreditoren. Es wäre zu wünschen, dass wir mehr über diesen wichtigen Aspekt der Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschichte erfahren.

Hamburg

Klaus-J. Lorenzen-Schmidt

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

Christian M. Zachlod, Die Staatsfinanzen des Hochstifts Hildesheim vom Ende des Siebenjährigen Krieges bis zur Säkularisation (1763-1802/03) (Studien zur Gewerbe- und Handelsgeschichte der vorindustriellen Zeit 27). Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2007, 311 S., € 46,-.

Das Fürstbistum Hildesheim gehörte zu den wenigen geistlichen Staaten in Norddeutschland, die die Säkularisation im Zeitalter der Reformation überdauerten. Zwar war die Mehrheit der Bevölkerung protestantisch geworden, jedoch blieben die Landesherrschaft, der Fürstbischof und das Domkapitel sowie eine Reihe von Stiften, Klöstern und Dörfern katholisch. Eine wesentliche Voraussetzung für die Sicherung dieser Restbestände war die von 1573 bis 1761 andauernde, fast ununterbrochene Herrschaft Wittelsbacher Prinzen als Bischöfe, die das Bistum Hildesheim zwar als ein Nebenland ihrer nordwestdeutschen Sekundogenitur mit dem Zentrum im Kölner Erzstift betrachteten, aber die Gefahr seiner Aufhebung eindämmten. Hildesheim blieb bis zur Großen Säkularisation 1802/03 eine katholische Enklave im weitgehend protestantischen norddeutschen Raum.

Unter dem Einfluss von Kritikern der Aufklärungszeit haben Historiker bis in die Gegenwart hinein die anachronistische Existenz und die Rückständigkeit der inneren Gegebenheiten geistlicher Territorien betont. Erst in neuerer Zeit wird verstärkt darauf hingewiesen, dass die Erz- und Hochstifte den Vergleich mit weltlichen Territorien ähnlicher Größe nicht zu scheuen brauchen und in einigen Bereichen wie dem Bildungswesen, auf sozialem Gebiet und als Kulturträger mit diesen konkurrieren konnten, wenn sie sie nicht sogar übertrafen. In seiner von Markus A. Denzel betreuten Dissertation behandelt Christian M. Zachlod einen wichtigen Teilbereich der Politik eines geistlichen Fürstentums: die Staatsfinanzen. Der Untersuchungszeitraum erstreckt sich vom Ende des Siebenjährigen Krieges, der die Schuldenlast des Hochstiftes Hildesheim beträchtlich gesteigert hatte, bis zum Ende der

staatlichen Existenz des Fürstbistums. Der Verfasser stützt sich dabei auf den umfangreichen Bestand des im Niedersächsischen Hauptstaatsarchiv, Hannover deponierten Hildesheimer Briefschäftsarchivs und wertet die Kammerregister als zentrale Quelle für die öffentlichen Finanzen aus. Ein umfangreicher Anhang mit über sechzig Tabellen führt im Einzelnen die Staatseinnahmen und -ausgaben des Hochstiftes während des Untersuchungszeitraumes auf.

Auf der Grundlage einer umsichtigen Interpretation dieses Quellenkonvolutes und unter Heranziehung der einschlägigen Forschungsliteratur kommt Zachlod zu einer Reihe interessanter Ergebnisse, die alles in allem in die Aussage münden, dass „das geistliche Territorium Hildesheim im Vergleich dieser Epoche weder veraltet noch überkommen“ war (S. 221). Besonders aufschlussreich ist der Nachweis, dass im landesherrlich-landständischen Dualismus die Landstände in der Finanzwirtschaft zwar ihre historische Steuerbewilligungsgewalt theoretisch behielten, der Fürstbischof aber über einen Großteil der Steuern selbst verfügte und sich nicht zuletzt unter Ausnutzung der konfessionellen Differenzen unter den ständischen Korporationen im Besteuerungsrecht entscheidende Befugnisse und Mitbestimmungen sichern konnte. Etliche Reformen führten zur Entlastung der landwirtschaftlichen Kleinbetriebe sowie der unterbäuerlichen Bevölkerung und schränkten die ständischen Steuerprivilegien ein; mit der Zentralisierung der öffentlichen Schulden in einer eigenen Kasse sowie der Besteuerung der Exemten und ihrer Vermögen durch die Steuerreform von 1793 vollzog sich im Fürstbistum Hildesheim „eine grundlegende fiskalische Neuordnung, die im Vorfeld der Koalitionskriege reichsrechtlich diskutiert, aber wohl nur von wenigen Fürsten auch tatsächlich realisiert wurde“ (S. 217). Mit Rücksicht auf die Verschuldung des Staates begannen die letzten beiden Fürstbischöfe, die nach dem Ende der wittelsbachischen Herrschaft wieder in Hildesheim residierten und unter dem Einfluss der Aufklärung reformerisch tätig wa-

ren, mit einer Reduzierung der Kosten für die Staatsverwaltung und den Hofstaat. Ein Indiz für die Annahme, dass das Hochstift hinsichtlich seiner Finanzverfassung nicht rückständig war, sieht der Verfasser im Verhalten der preußischen Regierung, die nach der Einnahme Hildesheims infolge der Säkularisation seine Kassen- und Finanzsystematik übernahm.

Zachlod legt eine aufschlussreiche Untersuchung zur Geschichte staatlicher Finanzen vor. Einige kleine Ungenauigkeiten – der münsterische Generalvikar Franz Friedrich von Fürstenberg war ein Bruder, nicht ein Vetter des letzten Hildesheimer Fürstbischofs Franz Egon von Fürstenberg (S. 194); die Ämter Poppenburg und Ruthe lagen im westlichen, nicht im östlichen Teil des Hochstiftes (S. 99) – sowie einige Wiederholungen mindern den Wert der Arbeit nicht, die auch durch den Versuch eines zwischenstaatlichen Vergleiches an Aussagekraft gewinnt.

Hannover

Hans-Georg Aschoff

(apl. Prof. Dr. Hans-Georg Aschoff, Leibniz Universität Hannover, Historisches Seminar, Im Moore 21, D-30167 Hannover)

Lars Jonung/ Jürgen Nautz (Eds.), *Conflict Potentials in Monetary Unions*. Emerged from papers presented at the conference “Conflict Potentials in Monetary Unions”, held jointly at Castle Wilhelmshöhe, Kassel and the Evangelische Akademie Hofgeismar in Germany in 2001, and at session no. 39, XIII Economic History Congress in Buenos Aires in July 2002, Argentina (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte 108). Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2007, 181 S., € 34,-.

Lars Jonung and Jürgen Nautz have collected an impressive series of essays on monetary unions from a historical perspective in their volume “Conflict Potentials in Monetary Unions”. Their edited volume of seven chap-

ters brings together the work of leading nine economists and political economists based in seven different countries (Germany, Switzerland, Austria, Belgium, Portugal, Israel and the United States).

After Lars Jonung’s introduction that frames the volume and provides a brief overview of the cases, the collection begins with two chapters on the problems of developing a monetary union in the United States. In Farley Grubb’s chapter, the underexplored world of competing currencies in the early years of the United States is examined with a particular focus on the question of why the delegates to the 1787 Constitutional Convention banned the state paper currencies when the states, contrary to popular myth, were quite successful in managing a paper currency. Using a wealth of price data from the era and a close reading of both secondary and primary sources, Grubb argues that private shareholders in the Bank of North America – led by Robert Morris and including Benjamin Franklin and Gouverneur Morris – frustrated with competition from the desirable state-issued Pennsylvania pound sought a political ban on government issued paper currency. The consequences were far reaching: instead of a diverse system of floating state paper currencies, the United States after 1787 gravitated towards a gold-linked currency fixed against the pound and other international currencies (p. 49).

John Landon-Lane and Hugh Rockoff follow Grubb’s account of the creation of the United States monetary union with the question of how long it took for American financial markets to be fully integrated – in essence how long it took regional disparities in interest rates to converge. They examine the period from roughly after Reconstruction to the advent of the Federal Reserve (1880-1905), the launch of the Federal Reserve to the end of the Second World War (1906-45) and the post-World War Two period (1945-60). Intriguingly, their econometric study finds that even after the political introduction of monetary union in the United States in 1789, it took approximately a century for the American fi-

national markets to become closely integrated – and even that integration was stymied by the major political dislocations of the American Civil War which eliminated the Southern banking industry. Ultimately it wasn't until the 1920s that financial integration across the country could be approximately achieved.

Jürgen Nautz's contribution on monetary unification in Austria-Hungary highlights the role of ethnic conflict within a common currency area. Ethnic differences in Austria-Hungary were not confined to those between Germans and Magyars, indeed, these two groups – comprising only 45 per cent of the population of Austria-Hungary – had a privileged position compared to that of the Poles, Czechs, Slovaks and the other ethnic groups that formed the majority of the Dual Monarchy. Nautz's account covers the various monetary compromises and conflicts over the policies of the Austrian Central Bank that erupted in the years between 1867 and 1914. The most revealing part of this political struggle for influence on economic policy was the scheme of Czech business and trade associations to purchase shares in the Austrian Central Bank and then agitate for pro-Czech monetary policies and an increase in lending to Czech organisations and regions. Nautz provides a cogent and informative discussion of the economic problems of managing a currency in these difficult political circumstances.

Nuno Valério uses his chapter to discuss the failure of the Portuguese escudo zone originally proposed in the 1960s and abandoned in 1971. As an account of Portuguese imperial economic policy in the fading days of empire, the account provides an English-speaking audience with access to information that are not readily available. Unfortunately, the coverage is extremely brief at only eight pages of text, much of which covers trade policy. Including a case of a failed monetary union – and a colonial one at that – provides the start of an intriguing line of inquiry and it is just unfortunate that Valério does not expand on it further.

Cédric Dupont and Carsten Hefeker provide a historical comparison between the inter-

national gold standard of the pre-World War I period and European integration (primarily in trade) after the Second World War. Readers will find their work links trade and monetary policies and provides another historically informed discussion that offers contrasts between different national and international degrees of economic integration. The limited nature of the monetary integration in Europe until the meagre attempts of the 1970s makes the post-World War II account rather one dimensional, but the absence of monetary union to correspond with advances in trade integration is a clear question – especially in light of the experience with the gold standard that Dupont and Hefeker discuss so professionally.

Tal Sadeh's chapter is a bit of an anomaly in this historical collection as it is entirely theoretical. The editors could perhaps be criticised on the grounds of relevance for including this otherwise interesting and informative chapter. While all the other chapters provide thorough historical case studies of problems and conflicts within monetary unions, Sadeh's chapter reads more as an account on the role of money and a critique of the theory of Optimal Currency Areas (OCA). Readers interested in a theoretical discussion of the role of money and monetary unions will find it an intriguing reading, but it makes Sadeh the 'odd man out' in this empirical collection.

There is also a bit of a disconnect between Sadeh's theoretical criticism of the Theory of Optimal Currency Areas and Lars Jonung's final empirical chapter on Sweden's 2003 euro referendum where he finds strong support for the OCA. Surprisingly, given that he is the editor of the volume, Jonung indicates that "The OCA theory remains unchallenged although the initial contributions were made in the 1960s" (p. 162, fn. 10). This flies in the face of Sadeh's immediately preceding chapter where he critiques OCA as an explanatory factor for EMU and references several major challenges by scholars such as Benjamin Cohen, Barry Eichengreen and Jeff Frieden (pp. 132 ff.). It would be unreasonable to expect all the authors in a volume to agree with each other, but they

should at least acknowledge there is a debate between them over a topic, especially such a crucial one for this volume as the role of the Theory of OCA. With this caveat, Jonung's contribution is a solid piece of empirical work and he presents his findings primarily in the form of cross-tabulation of public opinion poll results broken down by a host of political, demographic and economic variables. It would have been more helpful to have included a regression testing the hypothesis, but for those interested in the euro referendum, Jonung gives a wealth of empirical information that can be further exploited.

Overall, those interested in the history of the political and economic challenges of monetary unions from a historical perspective will find the chapters in this volume to be well-selected and clear expositions on the subject. They bring to light underexplored experiments and experiences with monetary union and typically filter their empirical findings through a clear theoretical lens. At a time when many think of the advent of the euro both as a unique monetary endeavour and as a largely economic process, Jonung and Nautz's edition reminds us not only of the problems and conflicts – political, ethnic and social as well as economic – that can accompany monetary union, but also provides well-thought out and analysed cases of such conflicts from the past.

London

Mark Duckenfield

(Dr. Mark Duckenfield, London School of Economics, Department of International Relations, Houghton Street, London WC2A 2AE, United Kingdom)

Paul Thomes, Da wo Sie zu Hause sind. 150 Jahre Sparkasse Saarbrücken. Sparkasse Saarbrücken, Saarbrücken 2008, 459 S.

Die Sparkassengeschichte in Deutschland galt für viele Jahre eher als ein „Stiefkind“ der Finanzgeschichte. Das Gros der Arbei-

ten bildeten eher unkritische Darstellungen, die anlässlich eines Sparkassenjubiläums erschienen. Anspruchsvollere und theoretisch fundierte Studien waren selten. Inzwischen hat sich das Bild geändert. Zum einen sind inzwischen Gesamtdarstellungen erschienen, die auf einem hohen wissenschaftlichen Niveau einen vorzüglichen Überblick über die Entwicklung der Sparkassenorganisation in Deutschland vermitteln, zum anderen sind auch Sparkassenfestschriften oft deutlich ambitionierter als noch vor gut einem Jahrzehnt. Die Geschichte eines Instituts wird in diesen Sparkassengeschichten „neuen Typs“ in der Regel nicht mehr als eine Erfolgsstory erzählt, die durch das unermüdliche und stets tatkräftige Handeln der Sparkassendirektoren zustande kam, sondern sie ist in die genaue Analyse der Rahmenbedingungen eingebunden, sowohl der Darstellung des eigentlichen lokalen und regionalen Wirkungsumfelds als auch der politischen und wirtschaftlichen Grundlagen für die Entwicklung der einzelnen Sparkasse.

Die vorliegende Studie von Paul Thomes zur Geschichte der Sparkasse Saarbrücken entspricht genau diesem Typ. Dies verrät schon der Titel: Erzählt wird nicht nur die Geschichte eines Institutes, sondern vor allem die Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Stadt und der Region Saarbrücken – eben der Heimatregion der dort domizilierenden Sparkasse. Dabei orientiert sich Thomes an den großen Zäsuren der neueren deutschen Geschichte von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis in die Gegenwart. Mit Blick auf das Saarland wird jedoch schnell deutlich, dass die Geschichte hier noch mehr von Diskontinuitäten gekennzeichnet war als die ohnehin an Brüchen nicht arme Historie Deutschlands.

In einem ersten, als Hinführung zum Thema gedachten Abschnitt präsentiert uns Thomes die verschiedenen Versuche, im Saarland während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts Sparkassen zu errichten. Die eigentliche Darstellung beginnt jedoch erst 1858, dem Jahr, in dem die Kreissparkasse Saarbrücken gegründet wurde. Dieses Institut, das später mit der Stadt-Sparkasse Saarbrücken fusioniert wur-

de, ist daher als das eigentliche Vorläuferinstitut der heutigen Sparkasse anzusehen. Thomes bettet die Gründungsgeschichte und seine Darstellung der Anfangsjahre in die sozio-ökonomischen Veränderungen in der Region ein, die in dieser Zeit aufgrund der Entwicklung neuer industrieller Leitsektoren besonders an Intensität gewannen. Ausführlich geht der Autor aber auch auf die Entwicklung der Kreissparkasse ein, auf ihr Personal, ihre Kunden, ihre Geschäftsfelder im Wandel und ihre räumliche Expansion im Raum Saarbrücken, sodass man eine plastische Vorstellung von der Geschäftstätigkeit des Instituts bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs erhält.

Die Zeit des Ersten Weltkriegs selber wird vergleichsweise kurz abgehandelt. Spannender – auch für viele nicht mit der Materie so vertraute Leser – ist der Abschnitt über die Zeit von 1918 bis 1935, als das Saargebiet unter der Verwaltung des Völkerbundes stand, was die Entwicklung von Industrie und Kreditwirtschaft natürlich nachhaltig beeinflusste. Auch die Kreissparkasse Saarbrücken konnte sich dieser Konstellation nicht entziehen, ihre Geschäftstätigkeit dennoch ausdehnen. Der gleiche Befund gilt für die Zeit von 1935 bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs, als das Institut wie fast alle anderen Sparkassen vom NS-Regime in erster Linie zur Mobilisierung des Kapitals für die Rüstungs- und Kriegsfinanzierung herangezogen wurde. Das Wachstum des operativen Geschäfts, vor allem der Einlagen war in dieser Zeit „trügerisch“, wie Thomes zu Recht betont. Die Rechnung wurde der Kreissparkasse Saarbrücken am Ende des Kriegs präsentiert, als sie eine „desaströse“ Bilanz vorlegen und „verlorene Jahre ihrer Geschäftsentwicklung“ verbuchen musste.

Aufgrund der Autonomie des Saargebiets nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs verlief das Geschäft des Instituts nach 1945 zum Teil anders als bei dem Gros der bundesdeutschen Sparkassen, die rasch von der Währungsreform und dem oft beschworenen „Wirtschaftswunder“ profitieren konnten. Erst mit der Eingliederung des Saarlandes in das Bundesgebiet konnte die Kreissparkasse Saar-

brücken an diese Entwicklung anschließen. Mehr noch: In den folgenden Jahrzehnten bis zum Jahr 1989 gelang ihr ebenfalls der Ausbau zu einem großen Universalkreditinstitut, wie Thomes in dem Abschnitt über diese Zeit nachweisen kann. Das letzte große Kapitel des Buches ist – wie bei fast allen Publikationen dieser Art – nicht mehr eine historische Analyse, sondern eine Bestandsaufnahme über das operative Geschäft der Sparkasse Saarbrücken in ihrem regionalen Umfeld, „da, wo sie zu Hause“ ist.

Der Autor legt mit seiner Geschichte der Sparkasse Saarbrücken eine Publikation vor, die den Ansprüchen der modernen Sparkassen- und Finanzgeschichte voll und ganz gerecht wird. Die reichhaltige Bebilderung und die gute graphische Darstellung machen dieses Buch zu einem gelungenen Beitrag zur deutschen Sparkassengeschichte.

Bremen

Harald Wixforth

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

Cécile Omnès, La gestion du personnel au Crédit Lyonnais de 1863 à 1939. Une fonction en devenir (genèse, maturation et rationalisation) (Economie et Histoire 1). Peter Lang, Bruxelles et al. 2007, 451 S., € 53,40.

Die Wirtschaftshistorikerin Cécile Omnès untersucht in ihrer Dissertation die Personalpolitik des Crédit Lyonnais vom Gründungsjahr 1863 bis 1939. Der Crédit Lyonnais war lange Zeit eine der führenden französischen Geschäftsbanken, bis er 2003 unter dem breiten Dach des Crédit Agricole unterkam. Eine Geschichte der Personalpolitik ist zugleich auch, wie die Autorin darlegt, eine Sozialgeschichte der Bank (S. 20). Im Mittelpunkt stehen nicht Finanzen und Bilanzen, sondern die vielen

Angestellten, die mit ihrer täglichen Arbeit die „machine bancaire“ in Betrieb halten, wie Hubert Bonin es formuliert hat.¹

Die Arbeit ist in vier Kapitel gegliedert. Im ersten Kapitel wird die Personalpolitik in den Anfangsjahren der Bank von 1863 bis 1885 dargestellt. Der Crédit Lyonnais wurde als Regionalbank gegründet, erweiterte seine Aktivitäten aber bald schon durch die Einrichtung von Zweigstellen in Paris, Marseille und weiteren Standorten, auch im Ausland. 1880 hatte das Unternehmen bereits 3.000 Beschäftigte. Die Personalpolitik hatte die schwierige Aufgabe, in kurzer Zeit zahlreiche kompetente Mitarbeiter zu gewinnen, und dies in einer Zeit, in der es keine institutionalisierte Ausbildung zum Bankkaufmann gab. Der Crédit Lyonnais warb erfahrene Fachkräfte von anderen Banken ab, aber er stellte auch junge Berufsanfänger ein, die intern ausgebildet wurden. Neben den Bankfachleuten, die langfristig in der Firma blieben und Aufstiegschancen hatten, gab es zahlreiche Hilfskräfte, die nach Bedarf kurzfristig eingestellt und entlassen wurden. Anfangs wurden ausschließlich Männer beschäftigt. Erst 1884 kamen die ersten Frauen in die Bank, allerdings nur als Hilfskräfte.

Im zweiten Kapitel geht es um die Personalpolitik in der Zeit von 1885 bis 1914, in der sich der Crédit Lyonnais zur führenden Geschäftsbank in Frankreich entwickelte. Mit der wirtschaftlichen Expansion stieg das Personal entsprechend an; am Vorabend des Ersten Weltkriegs hatte die Bank nahezu 16.000 Beschäftigte. Auch in dieser Zeit gab es noch keine institutionalisierte Ausbildung für Bankkaufleute. Angestellte, die für das mittlere oder höhere Management vorgesehen waren, wurden im Unternehmen in den verschiedenen Abteilungen ausgebildet und beschäftigt. Sie lernten sowohl die Zentrale, die inzwischen nach Paris verlegt war, als auch verschiedene Filialen kennen. Der Anteil der Frauen an den Beschäftigten nahm zu, aber sie blieben auf einfache Bürotätigkeiten und

Hilfsarbeiten beschränkt. Der Führungsstil blieb autoritär. Einstellungen, Entlassungen und Beförderungen wurden von der Direktion entschieden. Eine paternalistische betriebliche Sozialpolitik sollte den Druck kompensieren und die Loyalität der Angestellten sichern.

Im dritten Kapitel behandelt die Verfasserin die Personalpolitik während des Ersten Weltkriegs und in den Nachkriegsjahren bis zur Währungsstabilisierung von 1926. Der Krieg unterbrach die Expansionsphase des Crédit Lyonnais. Ein großer Teil der Beschäftigten wurde zum Militär eingezogen. Um den Betrieb aufrecht zu halten, wurden Frauen nunmehr auch für qualifizierte Banktätigkeiten eingestellt und ausgebildet. Nach dem Krieg musste sich der Crédit Lyonnais mit neuen Bedingungen auseinandersetzen, dem Wiederaufbau, der Inflation und dem Wandel der Märkte. Er verlor seine führende Position und wurde von der Société Générale überholt. Die Direktion versuchte, die Rentabilität der Bank durch Einsparungen bei den Personalkosten zu verbessern. Die Gehälter blieben hinter der Inflation zurück, die sinkenden Realeinkommen führten zu wachsenden Spannungen zwischen der Unternehmensleitung und den Beschäftigten. Die Folgen waren eine abnehmende Identifizierung der Angestellten mit dem Unternehmen, eine hohe Mobilität und eine steigende Streikbereitschaft. Auch in anderen Banken nahmen die sozialen Spannungen zu. 1925 gab es den ersten allgemeinen Streik im Bankgewerbe, der aber den Angestellten keinen Erfolg brachte.

Im vierten Kapitel zeigt die Autorin den Einfluss der wechselnden wirtschaftlichen und politischen Entwicklung auf die Personalpolitik. Seit der Währungsstabilisierung von 1926-28 gab es eine umfassende Modernisierung in der Unternehmenspolitik. Es wurden neue Märkte erschlossen, die Mechanisierung hielt mit Schreibmaschinen, Buchhaltungsmaschinen und anderen Geräten Einzug in die Bank, die Rationalisierung steigerte die Produktivität. 1926 wurde eine institutionalisierte Ausbildung für Bankkaufleute eingerichtet. 1931 hatte der Crédit Lyonnais 31.000 Be-

1 Hubert Bonin, *Le monde des banquiers français au XXe siècle (Questions à l'histoire)*. Bruxelles 2000, S. 209.

schäftigte. Die Regierung der Volksfront von 1936-37 führte schließlich dazu, dass die autoritäre Personalpolitik durch ein neues System kooperativer Arbeitsbeziehungen abgelöst wurde. In einem Abkommen zwischen den Vertretungen der Arbeitgeber und der Bankangestellten wurden 1936 die Anerkennung der Gewerkschaften, kollektive Tarifverträge, Mindestlöhne, bezahlter Urlaub und Mitbestimmung vereinbart.

Die Untersuchung stützt sich auf eine gründliche Auswertung der Unternehmensakten, insbesondere auch der umfangreichen Personalakten. Sie ist methodisch innovativ, sorgfältig im Detail und gut lesbar. Es ist zu wünschen, dass sie auch in der deutschen Bankgeschichte Forschungen zu dem bislang wenig behandelten Thema der Bankangestellten anregt. Der Verlag Peter Lang eröffnet mit dem Buch von Cécile Omnès eine neue Schriftenreihe „Economie et Histoire“. Inzwischen sind zwei weitere Titel erschienen, die für die Bankgeschichte von Interesse sind.²

Berlin

Gerd Hardach

(Prof. Dr. Gerd Hardach, Trendelenburgstraße 9, D-14057 Berlin)

Markus Baltzer, Der Berliner Kapitalmarkt nach der Reichsgründung 1871. Gründerzeit, internationale Finanzmarktintegration und der Einfluss der Makroökonomie (Münsteraner Beiträge zur Cliometrie und quantitativen Wirtschaftsgeschichte 11). LIT Verlag, Berlin 2007, 193 S., € 24,-.

Bedenkt man den durch den Untertitel nahegelegten Umfang des Themas, erscheinen die knapp 200 Seiten, die Markus Baltzer in seiner

Dissertation vorlegt, eher knapp bemessen. Doch sein Beitrag ist vor allem eine quantitative Untersuchung des Gegenstands und verzichtet auf essayistische Ausschmückungen. Stattdessen bietet der Band verschiedene Blickwinkel auf den wichtigsten deutschen Kapitalmarkt in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg. In sechs Kapiteln (plus Einleitung und Schluss) untersucht er einschlägige Hypothesen und bedient sich dazu eines gut gefüllten Werkzeugkastens der ökonomischen Analyse. Und obwohl die einzelnen Untersuchungen offensichtlich mit dem Ziel einer späteren Veröffentlichung geschrieben wurden und überwiegend als einzelne Aufsätze verstanden werden können, fügen sie sich doch gut in ein Gesamtbild ein.

Einer dreiseitigen Einführung folgt eine überwiegend beschreibende Darstellung des Gründungsgeschehens an der Berliner Börse zwischen 1870 und Anfang der 1880er, die auf einer umfassenden Datenerhebung beruht. Im dritten Kapitel schließt sich die quantitative Untersuchung dieser Daten mit den Mitteln der Überlebensanalyse an. Eine internationale Dimension bezieht Baltzer in Kapitel 4 mit ein, wenn er die Reaktion der Tageskurse von international gelisteten österreichischen Eisenbahngesellschaften auf börsenrelevante Zeitungsmeldungen in Berlin untersucht. Geschieht dies an dieser Stelle noch eher qualitativ, holt der Autor die Ökonometrie in Kapitel 5 mit einer Analyse der Kointegrationsbeziehungen nach. In den Kapiteln 6 und 7 folgt schließlich die Einbettung des Börsengeschehens in die Gesamtökonomie. Die Wechselwirkungen zwischen Kapitalmarkt und Realwirtschaft werden zunächst mit einer Vektorautoregression geschätzt. Abschließend folgt eine Bewertung der Prognosekraft des Unterschieds von lang- und kurzfristigen Zinssätzen, einem häufig verwendeten konjunkturellen Frühindikator. Die Schlussbetrachtung folgt dem Duktus des Gesamtwerks: knapp, präzise und trotz des hohen technischen Niveaus der Untersuchung eher vorsichtig in den Bewertungen.

Eine besondere Stärke der Arbeit ist, dass sie nicht nur quantitative Argumente bereit-

2 Antoin E. Murphy, John Law: *Économiste et homme d'État* (Économie et histoire 2). Bruxelles et al. 2007; Antonella Alimento, *Réformes fiscales et crises politiques dans la France de Louis XV: De la taille tarifée au cadastre général* (Économie et histoire 3). Bruxelles et al. 2008.

hält, sondern auch eigene Daten liefert. Baltzer notierte für das erste Kapitel alle Unternehmensgründungen und -liquidationen aus *Saling's Börsenpapieren* und ist daher in der Lage, ein genaueres Bild der gelisteten Unternehmen darzustellen, als dies bisher der Fall war. Er geht der Frage nach, welchen Charakter „Gründerzeit“ und „Gründerkrise“ hatten und ob diese Etiketten begründet vergeben wurden. Wie zu erwarten, ist sein Fazit keine radikale Umdeutung der bisherigen Ansicht, dass die „Gründerzeit“, das heißt das Aufblühen von Gründungsaktivität an der Berliner Börse, auf die politische Einigung, die Liberalisierung des Aktiengesetzes sowie monetäre Effekte durch die französischen Reparationen und eine günstige Konjunktur zurückzuführen ist. Er verweist aber auf eine weniger dramatische Deutung der „Gründerkrise“. Diese wurde gerade von Zeitgenossen als Zeichen der potenziellen Zerstörungskraft der Kapitalmärkte angesehen. Mit Bezugnahme auf seine Daten entgegnet Baltzer, die Krise stelle sich weniger fatal dar, wenn man die Dividendenzahlungen mitberücksichtige und nicht den Hochpunkt im November 1872 als Referenzpunkt heranziehe. Das eigentliche Faszinosum war dem Autor zufolge die Explosion der Aktienkurse und nicht der darauf folgende Zusammenbruch.

Für die internationalen Untersuchungen hat Baltzer von 1869 bis 1874 Tageskurse von drei österreichischen Eisenbahngesellschaften erhoben, die an bis zu fünf verschiedenen europäischen Börsen gelistet waren, eine Sisyphos-Arbeit. Zusätzlich wertet er eine Fülle von Kommentaren der mehrmals täglich erschienenen *Berliner Börsenzeitung* aus. Sein Verdienst ist es, die Masse an Informationen durch einen strukturierten empirischen Ansatz begreifbar zu machen. Durch den Kointegrationsansatz gelingt es ihm, kausale Beziehungen herauszuarbeiten. Diese zeigen, dass Berlin Anfang der 1870er Impulsgeber für die übrigen Börsen war, insbesondere für Wien, obwohl dies die Heimatbörse der untersuchten Unternehmen war. Baltzer weist damit auf die bereits gut ausgeprägte Informationseffizienz

hin. Einzig zwischen Berlin und Paris findet er signifikante Abweichungen vom *Gesetz des einen Preises* und vermutet, dies könne an dem durch den Krieg gestörten Vertrauensverhältnis zwischen deutschen und französischen Händlern liegen. Eine solche Deutung löst aber Bauchgrimmen aus, mag sie zunächst auch plausibel klingen. Sind sich preußische und österreichische Marktteilnehmer wirklich so viel sympathischer gewesen? Schließlich lag ihre letzte bewaffnete Auseinandersetzung doch auch erst wenige Jahre zurück. Vermutlich führt die Spur eher zu den technischen Details des Handels in Paris, zu deren akribischen Analyse Baltzer aber nicht angetreten ist.

Zur Analyse des Zusammenhangs von Börsenkursen und makroökonomischen Schocks formt Baltzer einen Aktienindex aus den selbst erhobenen Daten. Die bekannten Indizes aus der Literatur, vom Donner-Index aus dem Jahre 1934 bis zu den Arbeiten von Eube und Ronge,¹ unterzieht er dabei einer zweckorientierten Kritik. Der Vorteil des neuen Index liege demnach in einer repräsentativeren Gewichtung der Branchen und einem konsequenten Vermeidung des *survivorship bias*, das heißt der Verzerrung durch Nichtberücksichtigung von Unternehmen, die während des Beobachtungszeitraums ausscheiden. Ähnlich wie bei den verschiedenen verwendeten realen Produktionsvariablen stellt sich aber heraus, dass diese Diskussion für die Ergebnisse nicht vorrangig ist.

Baltzer befasst sich hier aufs Neue mit der Frage der Informationseffizienz am Kapi-

1 Otto Donner, Die Kursbildung am Aktienmarkt. Grundlagen zur Konjunkturbeobachtung an den Effektenmärkten (Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 36). Berlin et al. 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 5: Volks- und Betriebswirtschaft 2901). Frankfurt am Main et al. 2002.

talmarkt und überprüft im Einzelnen, ob die Marktteilnehmer in der Lage waren, im Mittel richtige Erwartungen über reale Renditen zu bilden, oder ob sie einer Inflationsillusion unterlagen. Dazu schätzt er Impuls-Antwort-Funktionen von realen Wachstumsschocks, Inflation, Dividenden- und Aktienindizes. Baltzer findet positive Antworten der Aktienkurse auf reale Wachstumsschocks und unterstreicht so die Ergebnisse vorhergehender Kapitel, die die hohe Effizienz der Berliner Börse belegen. Allerdings zeigt sich auch ein signifikanter Zusammenhang zwischen Inflation und Aktienkursen, was bedeutet, dass Inflationsillusion vorlag.

Behält Baltzer bis zu diesem Punkt den Überblick über den Datenhunger seiner Methoden, so überschreitet er diese Grenze eindeutig, wenn er den Untersuchungszeitraum von 1870 bis 1913 teilt, um den Einfluss der so genannten „Großen Depression“ (1873-96)² auf seine Ergebnisse zu testen. Zwar spezifiziert er seine Vektorautoregression mit nur einem verzögerten Wert, aber dennoch ist die Zahl der Freiheitsgrade bei vier Variablen und Cholesky-Zerlegung unverträglich gering, wenn die Anzahl der Beobachtungen von 44 auf 26 oder sogar 18 verringert wird. Die so gewonnenen Ergebnisse sind daher inhaltlich nicht verwendbar. Es ist trotzdem verständlich, warum Baltzer diese Resultate präsentiert. Erstens sind kointegrierte Untersuchungen wegen der knappen Datenlage eigentlich fast immer jenseits dessen, was Statistiker für angemessen halten. Auf die Ergebnisse wollen wir aber dennoch nicht verzichten. Und zweitens entlastet er damit zukünftige Generationen von Wirtschaftshistorikern von der Pflicht, sich der undankbaren Aufgabe der quantitativen Untersuchung der Rosenberg'schen Hypothese mit unzulänglichen Daten zu widmen. Solange nur jährliche Beobachtungen für die

(reale) Wirtschaft des Kaiserreichs existieren, hat Baltzer das Gebiet bereits abgegrast.

Noch eine Bemerkung zur Ausgestaltung des Bandes: Leider geht diese über das Niveau eines Word-Dokumentes nicht hinaus. Auch hat man schon gefälliger und leichter zu erfassende Graphiken gesehen. Es wäre schön gewesen, wenn der Verlag hier noch etwas investiert hätte.

Das Fazit fällt so knapp aus, wie es dem Stil des vorliegenden Buches angemessen ist. Markus Baltzer legt die Latte für quantitative Bearbeitungen des Kapitalmarkts im Kaiserreich hoch. Es bleibt zu hoffen, dass sich zukünftige Jahrgänge von Wirtschaftshistorikern durch diesen Anspruch inspiriert und nicht entmutigt fühlen.

Münster

Martin Uebele

(Dr. Martin Uebele, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Historisches Seminar, Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Domplatz 20-22, D-48143 Münster)

Boris Gehlen, Paul Silverberg (1876-1959). Ein Unternehmer (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 194). Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2007, 605 S., € 78,-.

Zweifellos hat Boris Gehlen Recht, wenn er Paul Silverberg als einen der bedeutendsten und politisch einflussreichsten Industriellen der Weimarer Republik bezeichnet. Umso erstaunlicher erscheint es daher, warum über diesen als Unternehmer bis heute so wenig bekannt ist, obwohl es mehrere biographisch orientierte Arbeiten über Silverberg gibt.¹ Die mangelnde Aufmerksamkeit an der Person beruht zum Teil sicher darauf, dass es praktisch

2 Hans Rosenberg, Große Depression und Bismarckzeit. Wirtschaftsablauf, Gesellschaft und Politik in Mitteleuropa (Veröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin beim Friedrich-Meinecke-Institut der Freien Universität Berlin 24; Publikationen zur Geschichte der Industrialisierung 2). Berlin 1967.

1 Z. B. Reinhard Neebe, Großindustrie, Staat und NS-DAP, 1930-1933. Paul Silverberg und der Reichsverband der Deutschen Industrie in der Krise der Weimarer Republik (Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft 45). Göttingen 1981.

keinen persönlichen Nachlass gibt und dass Silverberg als Unternehmer letztlich auch gescheitert ist. Gleichwohl bietet die vorliegende Studie umfangreiches Material, Silverberg als exemplarischen Unternehmer relativ unabhängig von den Zeitumständen zu analysieren.

Gehlen wählt nämlich einen anderen Weg als die bisher vorliegende Literatur zu Silverberg, die sich weitgehend auf biografische und wirtschaftspolitische Aspekte seines Lebens beschränkt, und würdigt insbesondere die unternehmerischen Leistungen Silverbergs. Er wendet sich dessen strategischen Entscheidungen in seinen Unternehmen und den daraus resultierenden Folgen für die betrieblichen Erfolge und die wirtschaftliche Entwicklung zu und stellt den Kernbereich unternehmerischen Handelns in das Zentrum der Unternehmerbiografie. Das besondere Verdienst der Studie, die in ihrer Bedeutung weit über den untersuchten Einzelfall hinausweist, liegt m. E. darin, dass der Unternehmer in seiner spezifischen Funktion als Unternehmer ernst genommen und nicht voraussetzungslos sein Wirken in Politik, Gesellschaft und Kultur zum Gegenstand der Untersuchung gemacht wird.

In Anlehnung an Fritz Redlich² entwickelt Gehlen dazu ein Modell, das es erlaubt, unternehmerisches Handeln auf drei unterschiedlichen Ebenen zu untersuchen. Die erste Ebene betrifft seine Binnenfunktion im Unternehmen; hier geht es im engeren Sinne um den unternehmerischen Erfolg, der sich in messbaren ökonomischen Größen ausdrücken lässt. Die zweite Ebene bildet die Gesamtwirtschaft; hier wird vor allem das Wirken des Unternehmers in Interessengruppen und Verbänden untersucht. Ökonomisch betrachtet wäre zudem vor allem die Bedeutung des betrieblichen Erfolges für die Stabilität und das Wachstum der Volkswirtschaft ein Thema. Schließlich wird drittens die gesellschaftliche Handlungsebene von Unternehmern „als“ Politiker, Mäzen, Elite u. a. benannt, eine Sichtweise, die in der

historischen Literatur über Unternehmer häufig dominiert. Boris Gehlen konzentriert seine Untersuchung auf die ersten beiden dieser drei Ebenen und stellt damit das ökonomische Wirken des Unternehmers im Unternehmen und in der Volkswirtschaft in den Mittelpunkt seiner Untersuchung. Diese Wahl ist wohl begründet.

Hinsichtlich der Binnenfunktion des Unternehmers Paul Silverberg kommt die Studie zu dem Schluss, dass dieser ein „optimal aufgestelltes Unternehmen“ als Basis für seine gesamtwirtschaftlichen Aktivitäten nutzen konnte. Dies scheint eine problematische Folgerung zu sein, denn eine solche optimale Situation bestand möglicherweise nur für eine sehr kurze Phase in der Unternehmensentwicklung; und stetiger Wandel der Verhältnisse macht permanente Anpassungen an veränderte Lagen zu einer zentralen unternehmerischen Aufgabe. Das spätere Scheitern des Unternehmers Paul Silverberg verweist ja genau darauf, dass er eine derartige Anpassung versäumt hatte. Das entwickelte Modell unternehmerischen Handelns scheint gleichwohl außerordentlich gut geeignet, die entworfene Kernfrage nach dem ökonomischen Erfolg im Unternehmen und in der Volkswirtschaft zu analysieren. Die entworfenen Erkenntnis leitenden Fragestellungen der Untersuchung (S. 41-44) dokumentieren dies gut.

In den folgenden sechs Kapiteln werden diese Fragestellungen genauer entfaltet und aufgrund sorgfältiger Archivstudien detailliert beantwortet. Über die allgemeine biografische Entwicklung gibt es erwartungsgemäß wenig Neues (Kapitel II). Silverberg entstammte dem gehobenen bürgerlichen Milieu des Kaiserreichs und durchlief eine entsprechende Karriere mit Studium, Promotion und Reserveoffiziersausbildung. Seine große unternehmerische Leistung bestand darin, den eher mittelständisch geprägten rheinischen Braunkohlebergbau in ein mächtiges Unternehmen zusammengeführt und diesem dann mit dem Einstieg in die Elektrizitätswirtschaft ein zweites Standbein verschafft zu haben. Mit diesem „optimal aufgestellten Unterneh-

2 Fritz Redlich, *Anfänge und Entwicklung der Firmengeschichte und Unternehmerbiographie. Das deutsche Geschäftsleben in der Geschichtsschreibung* (Tradition, Beiheft 1). Baden-Baden 1959.

men“ im Rücken versuchte Silverberg einerseits zu einem Arrangement mit dem Dauerkonkurrenten RWE zu kommen und zudem die Energiebasis „seines“ Unternehmens zur Steinkohle hin zu erweitern. Dies gelang ihm in den „Ausbau-“ und „Goldenen Jahren“ (Kapitel IV und V) nach dem Ersten Weltkrieg recht gut und damit begab er sich, wie in der Einführung in die Studie konzipiert, von der Binnenfunktion im Unternehmen verstärkt in die Arena der Volkswirtschaft. Hier galten neue veränderte Regeln unternehmerischen Handelns, die mit Verbandstätigkeit, Politikberatung und „networking“ nur unzureichend beschrieben sind. Der Preis seiner Ämterhäufung war der Rückzug aus dem Tagesgeschäft „seines“ Unternehmens. Dies führte schließlich auch zu seinem Scheitern (Kapitel VI), für das neben den ungünstigen Zeitumständen auch die unzureichende Wahrnehmung der Binnenfunktionen als Unternehmer angeführt werden kann.

Die Arbeit stellt insgesamt eine beachtliche Leistung dar. Nicht nur wird eine beeindruckende Fülle archivalischen Materials ausbreitet, auch die reichhaltige Literatur zu den vielfältigen Aspekten im Lebensweg von Paul Silverberg wird umfassend konsultiert. Besonders hervorzuheben ist dabei der gelungene Versuch, seinem Gegenstand auch theoretisch gerecht zu werden, wenngleich ein paar Worte zum Unterschied „Unternehmer“ – „Manager“ angebracht gewesen wären, um den ungerechtfertigten möglichen Vorwurf zu entkräften, Silverberg sei eigentlich gar kein Unternehmer gewesen. Alles in allem bildet also die Studie einen hochwillkommenen Beitrag zu einer leider in dieser Klarheit selten betriebenen ökonomisch fundierten Unternehmerforschung.

Köln

Toni Pierenkemper

(Prof. Dr. Toni Pierenkemper, Universität zu Köln, Seminar für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Albertus-Magnus-Platz, D-50923 Köln)

Vivian J. Rheinheimer (Hrsg.), Herbert M. Gutmann. Bankier in Berlin – Bauherr in Potsdam – Kunstsammler. Köhler & Amelang, Leipzig 2007, 191 S., € 39,90.

Herbert M. Gutmann (1879-1942) kommt als Sohn eines Privatbankiers auf die Welt. Die Familientradition ebnet den Weg in die Dresdner Bank, an deren Spitze er bald steht: 1903 wird er stellvertretender Direktor der Londoner Niederlassung, 1906 Gründer der Deutschen Orientbank, 1910 Vorstandsmitglied der Dresdner Bank. Dazu kommt eine wachsende Zahl von Mandaten in Aufsichtsräten. 1913 sind es über 10, 1917 über 20, 1921 über 30, 1931 (auf dem Höhepunkt von Gutmanns Karriere) mehr als 50. Das bringt ein hohes Einkommen mit sich, das Gutmann gemeinsam mit seiner aus aristokratischen Kreisen stammenden Frau zu ausgedehnten Reisen verwendet, für sportliche Aktivitäten, den Kauf-, Aus- und Umbau eines Villenkomplexes in Potsdam (den er „Herbertshof“ tauft) und die Organisation rauschender Feste. Gutmann ist ein Mann mit internationalen Kontakten, ein Mittelpunkt der Berliner Gesellschaft der Weimarer Republik.

In den frühen 1930er Jahren ist das nicht mehr nur von Vorteil. Die Dresdner Bank gerät 1931 schneller und heftiger als andere Banken in die Krise. Die Beinahe-Insolvenz wird zwar durch eine Verstaatlichung abgewendet; Bedingung dafür ist aber, dass alle Vorstände ihren Rücktritt anbieten. Reichskanzler Brüning ist von der Inkompetenz Gutmanns offenbar besonders überzeugt; eine Rückkehr in die Bank wird ihm daher verwehrt. Rechte und Linke kritisieren die Überfülle der Aufsichtsratsmandate und den ausladenden Lebensstil; die extreme Rechte hetzt zudem wegen seiner jüdischen Vorfahren gegen Gutmann. Die Zahl der Aufsichtsratsmandate wird zunächst per Gesetz beschränkt und sinkt drastisch, als nach 1933 die „Arisierung“ der deutschen Wirtschaft voranschreitet. Während der Niederschlagung des vermeintlichen Röhm-Putsches (1934) wird die Familie Gutmann verhaftet und einige Tage mit anderen Gefangenen der gesellschaftlichen Elite (etwa Konrad Adenauer) auf dem Herbertshof interniert,

aber Gutmann zögert bis 1936, bevor er die schmerzliche Entscheidung zur Auswanderung nach England trifft. Die wirtschaftliche Lage der Familie verschlechtert sich – trotz einer Anstellung in London – zwar drastisch, aber eine Wohnung in der Park Lane, in der weiterhin Empfänge möglich sind, kann sie sich noch leisten. Nach Kriegsausbruch entgehen Gutmann und seine Frau zwar der Internierung oder Deportation als „Enemy Aliens“, aber Gutmann erkrankt an Darmkrebs, dem er 1942 erliegt.

Bereits den Zeitgenossen fiel es schwer, Herbert Gutmann zu klassifizieren: als Playboy mit ästhetischem Gespür, der sich durch seinen Lebensstil und seine emotionale Intelligenz für geschäftliche Sinekuren empfahl, oder als Finanzfachmann mit einem besonderen Gespür für internationale Netzwerke? Als Bauernopfer zur Zeit der Bankenkrise oder als (Mit-)Verantwortlichen für den Niedergang der Dresdner Bank?

Auch dieser Band lässt die Frage im Kern offen. Das liegt an der schwierigen Quellenlage, aber auch an der Frage, was in unruhigen Zeiten der Kern der Tätigkeit eines Bankiers sein kann. Die Annäherung an Gutmann wird daher in unterschiedlicher Weise versucht: durch aus offenbar durchweg positiven Familienüberlieferungen gearbeitete Lebensbilder (Vivian J. Rheinheimer, Martin Münzel) sowie durch den Versuch einer distanzierteren wissenschaftlichen Analyse auf der Grundlage vor allem von Firmenarchiven (Martin Münzel, Wolfgang G. Schwanitz, Dieter Ziegler). Anschaulicher als die kommerzielle Seite von Gutmanns Leben wird seine ästhetische Vision, die den eigentlichen Reiz des sehr schön präsentierten Bandes ausmacht: die Schilderung des Landsitzes, des „Arabicum“, der Kunstsammlung, der Gärten, Golfanlagen und des späteren Schicksals des Herbertshofs (Wolfgang Brönnner, Jan Thomas Köhler, Jan Maruhn, Dietrich R. Quanz, Vivian J. Rheinheimer, Ute Rieper, Thomas Tunsch).

Frankfurt am Main Andreas Fahrmeir

(Prof. Dr. Andreas Fahrmeir, Johann Wolfgang Goethe-Universität, FB 08 – Philosophie und Geschichtswissenschaften, Historisches Seminar, Neuere Geschichte, D-60629 Frankfurt am Main)

René Alfons Haiden (Hrsg.), *Die Z. Eine Wiener Erfolgsgeschichte. Von der Zentralsparkasse der Gemeinde Wien zur Bank Austria 1907 bis 1991* (Forschungen und Beiträge zur Wiener Stadtgeschichte 48). Studien-Verlag, Innsbruck et al. 2007, 240 S., € 28,90.

Die österreichische Sparkassenlandschaft hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten grundlegend verändert. Wesentlichen Anteil daran haben die Entwicklungen der beiden Wiener Großsparkassen gehabt. Während die 1819 gegründete Erste österreichische Spar-Casse in der seit Anfang der 1990er Jahre bestehenden Rechtsform der Aktiengesellschaft Spitzeninstitut einer im Wege von Beteiligungen und Haftungsverbund mehrfach integrierten Sparkassen-Gruppe geworden ist, ist die 1907 gegründete Zentralsparkasse der Gemeinde Wien 1991 durch die Fusion mit der ehemaligen Länderbank in der Bank Austria aufgegangen, die in der Folge mit der Creditanstalt zur Bank Austria-Creditanstalt (BA-CA) verbunden und diese wiederum kürzlich durch die italienische UniCredit übernommen wurde.

Historisches Faktum ist, dass die Wiener Zentralsparkasse, deren Logo „Z“ in der Zweiten Republik eines der bekanntesten Markenzeichen in der österreichischen Geld- und Kreditwirtschaft geworden war, die wirtschaftliche, soziale und auch politische Entwicklung zunächst der Haupt- und Residenzstadt der Österreichisch-Ungarischen Monarchie und sodann der im Vergleich zur Kleinheit der Republik überdimensionierten Bundeshauptstadt wesentlich mitgeprägt hat, aber auch über den Wiener Raum hinaus gewirkt hat, insbesondere nach dem Fall des Regionalprinzips ab Mitte der 1970er Jahre. Und natürlich hatte die Wiener Zentralsparkasse aufgrund ihrer Größe und ihres monetären Potenzials eine wesentliche Bedeutung im Rahmen der Integration der österreichischen Geld- und Kreditwirtschaft in das NS-System der Jahre 1938 bis 1945.

Angesichts dessen ist es sehr begrüßenswert, dass unter der Herausgeberschaft von

René Alfons Haiden, einem ehemaligen Vorstandsmitglied und zuletzt Generaldirektor der „Z“ sowie der Bank Austria, ein Sammelband über die Entstehung, die Entwicklung und den Wandel dieses Instituts in der Publikationsreihe des Vereins für Geschichte der Stadt Wien herausgebracht wurde. Aus den Vorworten wird ebenso wie aus den einleitenden Ausführungen des Herausgebers erkennbar, dass es eine wesentliche Intention des Projektes bzw. der Publikation war, die Bedeutung dieses großen kommunalen Geldinstituts vor dem Hintergrund seines Aufgehens in dem angesprochenen Fusionsprozess ins historische Bewusstsein zu rücken bzw. in diesem zu erhalten. Entstanden ist eine informative, quellenmäßig fundierte, durch Fotomaterial angereicherte, anschaulich aufbereitete und gut lesbare Entwicklungsdarstellung und damit ein wertvoller Beitrag zur österreichischen Sparkassengeschichte – dies vor allem auch deshalb, weil bisher noch keine umfassende Geschichte dieses bedeutenden Instituts geschrieben worden ist.

Der interessante Beitrag von Alfred Paleczny schildert die Entwicklung von der Gründung bzw. deren Vorgeschichte bis in die frühen 1930er Jahre. Bemerkenswert ist, dass es bereits vor der Gründung der Zentralsparkasse einige kommunale Sparkassen in damaligen Wiener Vorortgemeinden gegeben hatte, die nach der Eingemeindung 1892 bzw. 1904 als eigenständige Institute in den nunmehrigen Stadtbezirken bestehen blieben. Die 1907 gegründete Wiener Zentralsparkasse hatte ihre Standorte in den übrigen Bezirken. Eine Fusion aller Wiener Kommunalsparkassen in die Zentralsparkasse erfolgte erst 1923/25. Die politischen Implikationen im Rahmen der Kommunalpolitik unter dem legendären Bürgermeister Karl Lueger zur Jahrhundertwende zeigen einmal mehr die starke Einbindung des Sparkassenwesens in die politischen Zusammenhänge und Abläufe. Das gilt auch für die weiteren Entwicklungsabschnitte. So etwa für die enge Bindung an die Sozialdemokratie zu Beginn der Ersten Republik. Der Beitrag vermittelt auch Einblicke in das Personalwesen

und die betrieblichen Abläufe des rasch wachsenden Instituts, stellt die Herausforderungen der Sparkasse im Ersten Weltkrieg, insbesondere im Zusammenhang mit den Kriegsanleihen, dar, macht die Problematik der großen Geldentwertung in den ersten Nachkriegsjahren ebenso deutlich wie die in dieser Zeit erfolgte Ausweitung des Geschäftskreises und die expansive Entwicklung der nunmehrigen Hausbank der Gemeinde Wien in der zweiten Hälfte der 1920er Jahre sowie schließlich die Auswirkungen der Wirtschaftskrise zu Beginn der 1930er Jahre.

Die Zeit des austrofaschistischen Ständestaates und des Nationalsozialismus wird von Theodor Venus auf Basis seiner umfassenden und grundlegenden Forschungsarbeiten über diesen Zeitraum in entsprechend kompetenter Weise und mit zahlreichen Quellenverweisen dargestellt. Dabei werden insbesondere die politisch bedingten Veränderungen in den Führungsetagen und beim Personal wie auch die geschäftspolitische Instrumentalisierung durch die autoritären Regime bzw. die politische Involvierung in diese geschildert. Die interessante Tatsache, dass die österreichische Sparkassenorganisation nach dem „Anschluss“ an Hitler-Deutschland weit weniger Veränderung erfuhr als die anderen Sektoren der österreichischen Geld- und Kreditwirtschaft, wird am Beispielfall konkretisiert, wobei auch die Rolle einzelner Führungspersonlichkeiten verdeutlicht wird.

Die Entwicklung nach 1945 bis zur Fusion der „Z“ mit der Länderbank zur Bank Austria 1991 wird von René Alfons Haiden dargestellt. Dass dieser Teil überwiegend den Charakter eines ausführlichen Geschäftsberichtes hat, ist wohl auch dadurch bedingt, dass Haiden, der ja auch als Herausgeber des Bandes fungierte, die Entwicklung der Zentralsparkasse in leitender Funktion und schließlich deren Umwandlung in eine Aktiengesellschaft und sodann die Fusion mit der Länderbank zur Bank Austria, deren erster Generaldirektor er war, wesentlich mitgestaltet hat. Die übersichtliche und informative Darstellung hat insofern auch in gewissem Ausmaß den Charakter eines

Zeitzeugenberichtes. Sie enthält eine Reihe interessanter Informationen über den Wandel, das Wachstum und die Modernisierung der großen Wiener Gemeindeparkasse von der Rekonstruktion in der unmittelbaren Nachkriegszeit über die Jahrzehnte des Wachstums bis Anfang der 1990er Jahre. Man erfährt viel über einen weitreichenden Wandel der gesetzlichen Rahmenbedingungen des Sparkassengeschäftes, den technologischen Wandel im Bankgeschäft, die Ausdifferenzierung der Geschäftsbereiche im Zuge der Entwicklung zur „Universalbank“, über Führungssysteme und Führungsstile und – vielfach zwischen den Zeilen – auch etliches über das Verhältnis von Politik und Geld- und Kreditwirtschaft.

Nach diesen drei Entwicklungsdarstellungen folgen einige Beiträge zu speziellen Geschäftsbereichen, aus denen in exemplarischer Weise der tief greifende Wandel des Sparkassengeschäftes im Verlauf des 20. Jahrhunderts deutlich wird. So bietet Alfred Paleczny einen substanziellen und inhaltlich differenzierten Beitrag über die Geschichte des Sparens. Analog stellt Herbert Masopust unter dem Titel „Vom Hypothekendarlehen zur universellen Finanzierung“ die Geschichte des Kreditgeschäftes dar. Dabei wird einmal mehr die vergleichsweise große Bedeutung des öffentlichen und hier wiederum des kommunalen Kredits bzw. dortiger Finanzierungen für die Sparkassenentwicklung deutlich. Dem gerade für die Geschichte des Sparkassensektors besonders wichtigen Zahlungsverkehr widmet sich ein Beitrag von Walter Gruber und Heinz Gehl.

Abgeschlossen wird der Band mit einem im Grunde der Corporate Identity gewidmeten Beitrag von Johann Hock unter dem Motto „Eine gemeinsame Erfolgsgeschichte“. Dieses Motto liegt sicherlich dem gesamten Werk zugrunde, in dem es im Grunde darum geht, die institutionelle und geschäftliche Entfaltung eines fast ein Jahrhundert bestanden großen Sparkasseninstituts bis zu dessen Aufgehen im Fusionierungsprozess in der Geld- und Kreditwirtschaft am Ende des 20. Jahrhunderts für eine interessierte Öffentlichkeit darzustellen

und zugleich einen Beitrag für die wissenschaftliche Sparkassengeschichtsforschung zu leisten. Beides ist gelungen.

Salzburg

Christian Dirninger

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

Johannes Bähr, Zwischen zwei Kontinenten. Hundert Jahre Dresdner Bank Lateinamerika vormals Deutsch-Südamerikanische Bank. Hamburg 2007, 256 S.

Bei dem vorliegenden, aufwendig gestalteten und reichhaltig bebilderten Band handelt es sich um eine in jeder Hinsicht höchst traditionelle Festschrift. Es soll an dieser Stelle nicht schon wieder diskutiert werden, welchen Sinn und Zweck Festschriften erfüllen sollen und können. Unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten ist ihr Wert aber äußerst begrenzt. Das vorliegende Buch liefert einige Fakten zur Geschichte der Bank im engeren Sinne, die Namen und kurze biografische Skizzen zu den wichtigsten Direktoren und ihrer Tätigkeiten, über die Bankgebäude im Wandel der Zeiten, die Daten von Filial- oder Repräsentanzgründungen und einiges – allerdings viel zu wenig – über die wichtigsten Tätigkeitsfelder und Geschäftsausrichtungen. Sehr gelungen scheint mir das Kapitel über Reisen zwischen Südamerika und Europa im Wandel der Zeiten, vom Dampfschiff über den Zepelin bis hin zum modernen Düsenflugzeug, zu sein. Wer aber etwas Analytisches über mittel- und langfristige Geschäftsstrategien wissen möchte, erfährt nur sehr wenig, was über die offiziellen Verlautbarungen der jeweiligen Vorstände hinausgehen würde. Dies ist vor allem bedauerlich, weil es der Deutsch-Südamerikanischen Bank mehrfach in ihrer einhundertjährigen Geschichte gelungen ist, schwerste ökonomische und politische Krisen

zu überstehen, und weil die Bank zeitweise eine äußerst wichtige Funktion für die deutsche Handelsfinanzierung innehatte.

Einige Beispiele für offene Fragen, die zum Teil in der Literatur diskutiert worden sind und die in dem vorliegenden Buch nicht weiter vertieft bzw. geklärt werden: Wie gelang es eigentlich der Bank, die sich vor dem Ersten Weltkrieg auf transkontinentale Handelsfinanzierung spezialisiert hatte, den Ersten Weltkrieg zu überstehen und sogar Gewinne zu machen, obwohl kein Handel mit Deutschland mehr stattfand und zunehmend restriktive Gesetze und wachsender Druck der Alliierten die Tätigkeit in Lateinamerika erschwerten? Der Versailler Vertrag gestattete die vollständige und entschädigungslose Enteignung aller deutscher Auslandsvermögen. Warum wurden diese Bestimmungen im Fall dieser Bank nicht umgesetzt? Etwas ergiebiger sind die Kapitel zur Weltwirtschaftskrise nach 1929 und zu den enormen Problemen, wie trotz zusammengebrochener Märkte und der Bilateralisierung von Handelsbeziehungen dennoch internationale Bankgeschäfte abgewickelt werden konnten. Das Kapitel zum Nationalsozialismus zeigt den enormen Druck, der auch in Übersee auf viele Mitarbeiter ausgeübt wurde, doch reicht die Darstellung bei Weitem nicht an diejenige in dem großen Dresdner Bank-Projekt heran. In den 1970er Jahren, nach einer sehr mühsamen Rekonstruktionsperiode, wurde die Bank schließlich zunehmend an den wichtigen Offshore-Plätzen (Panama, Miami, später Caiman- Inseln etc.) aktiv und betrieb umfangreiche Offshore-Bankgeschäfte, die sehr profitabel gewesen zu sein scheinen. Dies leuchtet ein, aber das Buch bleibt die Frage schuldig, was „Offshore“ konkret bedeutete und wie es organisiert wurde, wie das durchschnittliche Kundenprofil aussah, wie einzelne Transaktionen abgewickelt wurden, welche Art von Offshore-Geschäften stattfanden etc. pp.

Aus historischer Perspektive handelt es sich deshalb um ein wenig ergiebiges Buch. Kein Historiker, der sich für Bankgeschichte, internationale Finanzbeziehungen, Globalisierung oder das deutsch-lateinamerikanische Verhält-

nis interessiert, muss es lesen, weil kaum analytische Fragestellungen erkennbar sind und alle wesentlichen Vorgänge nur an der Oberfläche beschrieben werden. Lediglich ein Aspekt der neuesten Bankgeschichte, die gegen Ende des Buches hervorgehoben wird, verdient eine weitere Betrachtung und ist historisch relevant. Einmal mehr wird der enorme Einschnitt klar, der in den 1990er Jahren mit dem Aufstieg des Investmentbankings stattfand. Das traditionelle Privatkunden- und Handelsgeschäft, das bis dahin die durchaus tragfähige Basis vieler international tätiger Banken dargestellt hatte, verlor plötzlich rapide an Bedeutung. Damit im Zusammenhang ist das hohe Maß an Kompetenzverlust hervorzuheben, das sich Banken im Zeitalter der Globalisierung offenbar zu leisten bereit waren und sind. Der gut ausgebildete, sprach- und sachkundige Manager, der im anspruchsvollen Privatkundengeschäft seine Klientel über viele Jahre betreute und sich für seine Kunden auch gelegentlich um Dinge kümmerte, die über das reine Bankgeschäft hinausgingen, wurde – das zeigt das Buch eindrucksvoll – zum Auslaufmodell gegenüber dem Investmentbanker, dem es ausschließlich um den schnellen *deal* ging. Derartige Kompetenzen, die häufig mit der engen Verwurzelung in lokalen und regionalen Eliten einhergingen, lassen sich aber, wenn sie einmal aufgegeben sind, nicht einfach reaktivieren, sie bedürfen der jahrelangen, oft jahrzehntelangen sorgfältigen Pflege. Der Entschluss der Dresdner Bank, die Deutsch-Südamerikanische Bank quasi aufzugeben bzw. 2006 in dem Gesamtkonzern aufgehen zu lassen, wurde durch die großen Krisen in Lateinamerika bedingt, die dem Regionalinstitut hohe Verluste beschert hatten, aber er lag in einem generellen Trend, dem kurzfristigen Profit einen höheren Stellenwert zuzumessen als dem langfristigen und stetigen Gewinn.

Konstanz

Boris Barth

(Prof. Dr. Boris Barth, Universität Konstanz, Fachbereich Geschichte und Soziologie, Lehrstuhl für Neuere und Neueste Geschichte, Fach D6, D-78457 Konstanz)

Milja van Tielhof, Banken und Besatzer. Niederländische Großbanken 1940-1945. Agenda-Verlag, Münster 2007, 462 S., € 29,80.

Auch in den Niederlanden kam der Entzug des Vermögens von Juden während der deutschen Besatzung und die Rolle, die Banken hierin gespielt haben, Ende der 1990er Jahre in den Fokus öffentlicher und wissenschaftlicher Diskussionen. Nachdem eine 1999 vorgelegte Festschrift die Besatzungszeit lediglich mit Verweis auf stagnierende Geschäfte abgehandelt hatte,¹ erkannte die ABN AMRO Bank, dass es einen Aufklärungsbedarf gab, und beauftragte die Wirtschaftshistorikerin Milja van Tielhof mit der Erforschung der Geschichte ihrer wichtigsten Vorgängerinstitute (Amsterdamsche Bank, Rotterdamsche Bankvereinigung, Nederlandsche Handel-Maatschappij, Twentsche Bank, Incasso Bank, Hollandsche Bank-Unie und Nederlandsch-Indische Handelsbank). Das Ergebnis ist die im Jahr 2003 erschienene Studie *Banken in bezettingstijd. De voorgangers van ABN AMRO tijdens de Tweede Wereldoorlog en de periode van rechtsherstel*, die unter dem etwas verkürzten Titel *Banken und Besatzer. Niederländische Großbanken 1940-1945* nun auch auf Deutsch vorliegt.

Der deutsche Titel ist indes etwas irreführend, denn die Studie untersucht nur am Rande das Verhältnis von Banken und Besatzungsinstanzen und konzentriert sich stattdessen auf die Verstrickung der niederländischen Großbanken in die Vernichtung der wirtschaftlichen Existenz der Juden, ergänzt um eine Beschreibung ihrer Rolle im Prozess der Wiedergutmachung. Einleitend beschreibt van Tielhof zunächst den Grad der „Nazifizierung“ der Banken und kommt dabei zu dem Schluss, dass die Vorstände und Beamten der Banken dem Besatzungsregime eher fern standen. Nur Einzelne hätten sich dem Reichskommissar angedient. Trotzdem erfolgte die Verdrängung

der jüdischen Mitarbeiter – in der Studie, notabene, als „Arisierung“ bezeichnet – in den Banken in vorausweisendem Gehorsam und Monate bevor in anderen Wirtschaftszweigen die jüdischen Kollegen entlassen wurden. Van Tielhof unterstreicht aber, dass der frühe Zeitpunkt der Entlassungen es den Banken ermöglicht hätte, den Mitarbeitern relativ hohe Abfindungen zu zahlen. Ausführlich – und in Anlehnung an die Ergebnisse der Studie von Gerald Aalders über den „Raub jüdischen Vermögens“² – stellt van Tielhof sodann die Maßnahmen des Reichskommissariats zum Entzug des Vermögens der Juden mittels der Liro, einer als Bank operierenden Behörde, dar. Hier taten die Banken klaglos das, was seitens der Besatzungsinstanzen von ihnen erwartet wurde, und wurden so zum Handlanger bei der Enteignung der Juden. Erst als die Instanzen darangehen wollten, die Aktien aus jüdischem Eigentum an deutschen Börsen zu verkaufen, kam es zu Protesten, die auch den gewünschten Erfolg hatten: Die Aktien wurden nunmehr in Amsterdam auf den Markt gebracht.

Van Tielhofs Darstellung wird abgerundet durch zwei Kapitel zum Widerstand, den einzelne Bankbeamte und einzelne Filialen ausübten. In einer Art Epilog wird in den letzten beiden Kapiteln dann die Rolle der Banken im Prozess der Wiedergutmachung beschrieben und ein sehr eindringliches Bild von der Unfähigkeit der Bankvorstände gezeichnet, das eigene Fehlverhalten einzugestehen, was – das kann nicht überraschen – einschneidende Konsequenzen auch für die Wiedergutmachung hatte.

Während die Studie eine Fülle von wichtigen Informationen und Erkenntnissen über die niederländischen Großbanken im Prozess der Vernichtung der wirtschaftlichen Existenz der Juden liefert, ist doch zu kritisieren, dass sich van Tielhof ohne Not der Frage unterwirft, ob die niederländischen Banken zwischen 1940 und 1945 im Sinne einer moralischen Wertung „gut“ oder „falsch“ gehan-

1 Johan de Vries/ Wim Vroom/ Ton de Graaf (Eds.), *Wereldwijd bankieren, ABN AMRO 1824-1999*. Amsterdam 1999.

2 Gerald Aalders, *Geraubt! Die Enteignung jüdischen Besitzes im Zweiten Weltkrieg*. Köln 2000.

delt haben. Denn das Schwarz und Weiß ihrer moralischen Betrachtung übertüncht allzu oft eine eher grauetönte historische Wirklichkeit und die Beschreibung von Handlungsmotiven und -spielräumen, die bei der Frage nach den Gründen des offensichtlichen Funktionierens der Banken im Nationalsozialismus wesentlich sind. In ihren Ergebnissen kommt van Tielhof deshalb dem von Louis de Jong in den 1970er Jahren gemalten sinnstiftenden Bild, die Niederländer hätten sich während der deutschen Besatzung mit einigen beklagenswerten Ausnahmen insgesamt anständig verhalten, überraschend nahe. Dabei hat dieses Bild an vielen Stellen längst Risse und wird von der neueren niederländischen Forschung heftig kritisiert. Ein systematischerer Vergleich mit dem Verhalten der deutschen Großbanken hätte hier helfen können, die analytische Schärfentiefe zu erhöhen.

Für deutsche Leser ist zudem etwas befremdlich, dass nur die niederländische Ausgabe des Standardwerks von Gerhard Hirschfeld zur Fremdherrschaft und Kollaboration in den Niederlanden, die bekanntlich ohne Anmerkungsapparat auskommt, angeführt wird.³ Bedauerlich ist ferner, dass in der Übersetzung die neue Studie zur Tochter der Dresdner Bank in den Niederlanden von Frederike Sattler gar nicht berücksichtigt wird. Obgleich das Nachfolgende den faden Geschmack der Fehde haben mag, sei der Vollständigkeit halber erwähnt, dass van Tielhof auch die Untersuchung des Rezensenten über die deutschen Großbanken am Finanzplatz Amsterdam offenbar nur am Rande wahrgenommen hat.

Berlin

Christoph Kreutzmüller

(Dr. Christoph Kreutzmüller, Humboldt-Universität zu Berlin, Institut für Geschichtswissenschaften, Lehrstuhl für Zeitgeschichte, Unter den Linden 6, D-10099 Berlin)

3 Gerhard Hirschfeld, *Fremdherrschaft und Kollaboration. Die Niederlande unter deutscher Besatzung 1940-1945* (Studien zur Zeitgeschichte 25), Stuttgart 1984.

Hans Pohl (Hrsg.), *Deutsche Bankiers des 20. Jahrhunderts*. Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2008, 488 S., € 39,-.

Die Publikation von dreißig biografischen Detailstudien über das Leben und Wirken deutscher Bankiers im 20. Jahrhundert erscheint auf den ersten Blick als eine relativ willkürliche Unternehmung mit begrenztem Nutzen für die bankhistorische Forschung, auch wenn es sich um ein zweifellos weniger beachtetes Feld der Finanzgeschichte handelt. Jedoch macht die Lektüre dieses sorgfältig redigierten und aufwändig produzierten Sammelbandes deutlich, dass es sich hier um wesentlich mehr als eine bloße Aneinanderreihung von beliebigen Porträts „großer Männer“ handelt. Dies vor allem, weil die Wirkungsmacht der ausgewählten Personen sich in keinem Fall nur auf die ökonomische Sphäre beschränkte, sondern stets weit, teilweise sehr weit in den wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Bereich hineinreichte. So vermittelt die Sammlung einen faszinierenden Einblick in die Welt gewichtiger Entscheidungsträger und Einflussnehmer zwischen spätem Kaiserreich und Bundesrepublik, wobei gerade die Brüche und Kontinuitäten im Leben und Wirken der Bankiers über die politischen Zäsuren hinaus in fast allen Beiträgen deutlich gemacht werden.

Aufgenommen wurden ausschließlich bereits verstorbene Bankiers. Die große Mehrzahl von ihnen war für Großbanken tätig; das Genossenschafts- und Sparkassenwesen ist, ebenso wie die Privatbankiers, nur schwach vertreten, weil Führungspersönlichkeiten aus diesen Sparten im 20. Jahrhundert nur selten über einen lokalen oder regionalen Bereich hinaus wirkten. Einige der behandelten Individuen waren zwar auch Bankiers, sind jedoch überwiegend für ihre politischen Aktivitäten im historischen Gedächtnis verblieben. Dazu gehören etwa Hans Luther, der nicht nur Minister und Kanzler, sondern auch Direktor der Reichsbank in der Weimarer Republik war, oder der als Hauptkriegsverbrecher in Nürnberg angeklagte und freigesprochene Hjalmar Schacht, der die Wirtschaftspolitik des „Drit-

ten Reichs“ maßgeblich mitbestimmt hat, zuvor jedoch drei Jahrzehnte lang als führender Bankier tätig gewesen war. Das allen Kollektivbiografien inhärente Problem der Auswahl und Begrenzung des Personenkreises – hier primär orientiert am weichen Kriterium „Bedeutung“ – ist einerseits für vielerlei Kritik offen, erscheint aber bei genauerer Reflexion als relativ alternativlos.

Obwohl ausweislich des Vorworts den Autoren keinerlei Vorgaben gemacht wurden, folgen die Beiträge weitgehend dem Muster, sowohl biografische Informationen als auch Auskunft über die verschiedenen Tätigkeitsfelder der Bankiers und ihrer Geschäfte zu bieten. Alle Autorinnen und Autoren bemühen sich zudem um eine Bewertung der Leistung der untersuchten Persönlichkeiten. Allerdings ist anzumerken, dass eine ganze Reihe von Beiträgen mitunter kritische Distanz zu den untersuchten Persönlichkeiten vermissen lassen, was auch damit zusammenhängen mag, dass einige Autorinnen und Autoren für die Häuser der untersuchten Bankiers tätig sind oder waren bzw. persönliche Bekanntschaften mit diesen pflegten. Dabei gleiten die Beiträge aber kaum ins Hagiografische ab.

Die große Mehrzahl der Beiträge erreicht ein hohes wissenschaftliches Niveau. Das Team der insgesamt 26 Autorinnen und Autoren setzt sich vorwiegend aus führenden (fast ausschließlich) deutschen Wirtschafts- und Finanzhistorikern zusammen. Dass einige Artikel von Publizisten stammen und eher journalistisch orientiert sind, lockert den Band ein wenig auf. Aus Sicht des Rezensenten ist die alphabetische Anordnung der Biografien einer der wenigen Schwachpunkte der Sammlung, zumal diese eben keinen auf Vollständigkeit bedachten Lexikoncharakter hat. Eine ansatzweise chronologische oder zumindest an Epochen orientierte Gliederung – die eine stärker ordnende Hand des Herausgebers verlangt hätte – wäre hilfreicher gewesen.

Angesichts der seit dem späten 20. Jahrhundert zunehmenden Internationalisierung und Globalisierung des Finanzwesens, zu der einige der untersuchten Persönlichkeiten teils

maßgeblich beigetragen haben (Christians, Herrhausen, Metzler, Oppenheim), erscheint dieser Sammelband auch als rechtzeitige „biografische Bilanz“ einer verschwindenden nationalen Bankenkultur. Nicht nur Wirtschafts- und Finanzhistoriker, sondern auch am Zusammenspiel von Finanzwesen und Politik interessierte Laien werden sie mit Gewinn lesen. Es bleibt zu hoffen, dass der Band als Anregung dazu dient, die biografische Forschung im Bankenwesen noch wesentlich zu intensivieren.

Gießen

Rainer Liedtke

(PD Dr. Rainer Liedtke, Historisches Institut, Neuere Geschichte I, Universität Gießen, Otto-Behagel-Str. 10, D-35394 Gießen)

Otmar Issing, Der Euro. Geburt – Erfolg – Zukunft. Verlag Franz Vahlen, München 2008, 220 S., € 34,–.

Nach Otmar Emminger und Hans Tietmeyer¹ hat mit Otmar Issing nun ein dritter deutscher Spitzen-Zentralbanker einen problemorientierten Rechenschaftsbericht über einen Ausschnitt seiner geld- und währungspolitischen Tätigkeit geschrieben. Emminger (Bundesbankpräsident 1977-1979) beschrieb die Grenzen, die Systeme fester Wechselkurse einer stabilitätsorientierten Geldpolitik setzen, aber auch, wie schwierig die Herstellung „ordentlicher“ Devisenmärkte bei flexiblen Wechselkursen ist. Tietmeyer (Bundesbankpräsident 1993-1999) stellte den langen Weg zur Europäischen Währungsunion (EWU) vor dem Hintergrund nationaler Interessenunterschiede dar. Issing nun geht Erfolg und Erfolgsbedin-

1 Otmar Emminger, D-Mark, Dollar, Währungskrisen. Erinnerungen eines ehemaligen Bundesbankpräsidenten. Stuttgart 1986; Hans Tietmeyer, Herausforderung Euro. Wie es zum Euro kam und was er für Deutschlands Zukunft bedeutet. München/ Wien 2005.

gungen der Währungsunion in deren ersten acht Jahren nach.

Issing war Mitglied des Direktoriums der Deutschen Bundesbank (1990-1998) und Mitglied des Direktoriums der Europäischen Zentralbank (EZB, 1998-2006). Vorrang des Preisstabilitätsziels, Unabhängigkeit und relativ dezentrale Entscheidungskultur, das vererbte die Bundesbank – nach außen sichtbar – institutionell an das Eurosystem, Issing war sozusagen ihr wichtigster – in seiner Wirkungskraft kaum zu überschätzender – personeller Beitrag. Issing verfolgt in seinem Buch praktisch zwei Anliegen: Er wirbt für die geldpolitischen Entscheidungsgrundlagen und Verfahrensprinzipien des Eurosystems, die er zum Teil mitentwickelt hat; er warnt vor den Gefahren, die der Währungsunion durch nicht erfüllte Rahmenbedingungen drohen. Und es geht ihm sichtlich darum, die Verfahrensprinzipien, zu denen man sich entschied, als gelungene Antwort auf eine außergewöhnliche Herausforderung herauszustellen und ihnen damit den Anschein der Selbstverständlichkeit zu nehmen. Verfolgen wir beide Anliegen.

Was sind die geldpolitischen Botschaften des Buches? Ich greife einige wichtige heraus. Issing bescheinigt dem Eurosystem in den ersten acht Jahren einen – anfangs von vielen nicht erwarteten – Erfolg: Inflationsrate und – noch wichtiger – Inflationserwartungen sind im Euroraum in etwa auf dem angestrebten niedrigen Niveau (zwei Prozent) geblieben. Dieser Erfolg beruhte „nicht auf Glück oder Zufall“ (S. 138). Hinter ihm standen vielmehr ein tragfähiges institutionelles Gerüst (Vorrang des Preisstabilitätsziels, Unabhängigkeit von politischen Weisungen, Verbot monetärer Finanzierung öffentlicher Ausgaben), eine angemessene geldpolitische Strategie und effiziente Entscheidungs- und Kommunikationsverfahren. Mehr als die Preisstabilität (die ihr vertraglich zugewiesene Aufgabe) zu sichern, kann die (Europäische) Zentralbank für die Wirtschaft nicht tun; eine lockere, auf kurzfristige Wachstumserfolge ausgerichtete Geldpolitik würde zu höheren Inflationsraten führen, welche die Zentralbank mithilfe unnö-

tig hoher Zinsen wieder zurückführen müsste. Mit Absicht hat der Maastricht-Vertrag die Geldpolitik unabhängigen „Technokraten“ überantwortet; „Versuche der Politik, die Kompetenz in der Geldpolitik mehr oder weniger zurückholen zu wollen, legen die Axt an die Währung und damit an den Status quo der europäischen Integration“ (S. 203). Die Ziel- und Schutzvorgaben des Maastricht-Vertrages reichten aber nicht aus, um dem Eurosystem Glaubwürdigkeit zu versichern und damit die Inflationserwartungen auf einem niedrigen Niveau zu verankern. Die EZB musste vielmehr eine geldpolitische Strategie finden, deren Zieladäquanz für Märkte und Publikum glaubhaft ist; die gewählte Mischstrategie, in der eine Reihe realwirtschaftlicher Faktoren die kurz- bis mittelfristigen, die Geldmenge die mittel- bis langfristigen Gefährdungen der Preisstabilität anzeigen, erfüllt diesen Zweck bestens. Außerdem war es für ihre gesamt-europäische Akzeptanz wichtig, dass geldpolitische Entscheidungen im EZB-Rat in persönlicher Verantwortung (nicht im nationalen Interesse), nach einer breiten Diskussion und per Konsens (nicht per Abstimmung) getroffen wurden, sodass jedes Ratsmitglied sie mittragen und in der heimischen Öffentlichkeit vertreten konnte; die Akzeptanz der gemeinsamen Geldpolitik in den einzelnen Ländern war auch ein zentrales Argument dafür, die nationalen Zentralbankpräsidenten auch bei einer Erweiterung der Währungsunion (im Rahmen eines Rotationssystems) weiterhin an den geldpolitischen Entscheidungen zu beteiligen. Von zentraler Bedeutung für die Akzeptanz und die Erwartungssteuerung in der Öffentlichkeit war es schließlich auch, dass die EZB ihre Geldpolitik transparent machte: kurzfristig durch die umgehende Begründung der geldpolitischen Entscheidungen in einer Pressekonferenz, mittel- bis langfristig unter anderem durch die Analysen des Monatsberichts. Eine rasche Veröffentlichung von EZB-Ratsprotokollen zu diesem Zweck dagegen wäre unnötig und gefährlich: unnötig, weil die „Einleitenden Bemerkungen“ des EZB-Präsidenten in den Pressekonferenzen den

von anderen Zentralbanken veröffentlichten, sorgfältig redigierten „minutes“ an Informationsgehalt in nichts nachstehen; gefährlich, weil die Offenheit und Qualität der Diskussion unter einer raschen Protokollveröffentlichung leiden würde.

Gefährdet ist die auf Preisstabilität ausgerichtete Währungsunion vor allem dadurch, dass ihre Funktionsbedingungen im Bereich der Finanz- und Arbeitsmarktpolitik noch nicht befriedigend erfüllt sind: Die Finanzpolitik der Teilnehmerstaaten hat den – sinnvollen – Regeln des Stabilitäts- und Wachstumspaktes bisher noch nicht durchgängig entsprochen. Und die (die Anpassungsfähigkeit an ökonomische Schocks stärkende) Flexibilität des Arbeitsmarktes, ist nicht durchgehend verwirklicht. Zur Sicherung von Preisstabilität und Beschäftigung und zur Erhaltung der Währungsunion müssen nicht die wettbewerbsstarken Länder eine expansive, sondern die wettbewerbsschwachen Länder eine restriktive Lohnpolitik verfolgen. Die Anpassung muss von den Ländern kommen, in denen (anders als in Deutschland) „die Lohnentwicklung über Jahre den Verlust an Wettbewerbsfähigkeit verursacht hat“ (S. 188). Kann eine politische Union Europas hier helfen? Issing ist (im Unterschied zu früheren Überzeugungen) skeptisch: Nicht „jeder Schritt in Richtung größerer politischer Gemeinsamkeit“ verkörpert einen Schritt zur Absicherung von gemeinsamem Markt und Währungsunion (S. 200). Issing kann sich eine politische Union, die auch die Wirtschaftspolitik einschließt, offenbar nur als eine „Sozialunion“ vorstellen, die soziale Schutzrechte auf hohem Niveau – mit der Folge zwischenstaatlicher Transferzahlungen – harmonisiert. Und die ist mit einer stabilitätsorientierten Währungsunion unvereinbar. Es bleibt also weitgehend den Einzelstaaten überlassen, für wichtige Erfolgsbedingungen der stabilitätsorientierten Währungsunion zu sorgen (was m. E. allerdings, wie die Erfahrung lehrt, den Erfolg ebenso wenig garantiert und damit das Problem ungelöst lässt). Dabei muss die Notenbank als stabilitätspolitischer Mahner gegenüber Fi-

nanz- und Lohnpolitik auftreten, ohne gleich Gegenkommentare zu ihrer Geldpolitik auf sich zu ziehen. Denn als unpolitischer, sozusagen „neutraler“ Instanz wächst ihr „gerade in einer Währungsunion mit zahlreichen nationalen Regierungen die Rolle eines Wächters der gesamtwirtschaftlichen Stabilität zu“ (S. 177).

Das Buch verdient einen breiten Leserkreis; auf jeden Fall gehört es auf den Tisch aller wirtschaftlicher Entscheidungsträger und Meinungsmacher im Euroraum. Issing hat zwar seine Thesen bereits in zahlreichen früheren Schriften ausgebreitet. Insofern sind die Thesen nicht neu. Aber sie treten nun kompakt im Gesamtzusammenhang auf und sind zum Teil prononcierter als bisher formuliert. Sie sind gut begründet; Für und Wider (besonders zum Beispiel im Falle der verschiedenen geldpolitischen Strategie-Optionen) sind gegeneinander abgewogen, alternative Positionen werden diskutiert. Issing kommt ohne formale Modelldiskussion aus, er unterlegt seine Erörterung mit zahlreichen Schaubildern und er beschränkt sich auf die Darlegung der Kernargumente. All dies sind Vorzüge, die dieses Buch über eine ausgesprochen schwierige Materie lesbar und lehrreich machen.

Allerdings fordert die Knappheit der Darstellung auch ihre Opfer: Bei aller Bemühung Issings um Verständlichkeit: Für die Lektüre der zentralen Kapitel etwa rund um die geldpolitische Strategie sind ökonomische Vorkenntnisse ratsam; auch insofern wird das Buch wohl nicht zum „Volksbuch“ avancieren. Und der Leser, der die heftigen Angriffe auf Preisstabilitätsziel und Strategie des Eurosystems in den letzten zehn Jahren verfolgt hat, mag manche Informationen vermissen: so eine Erläuterung (S. 91), warum der EZB-Rat sich gegen ein – flexibleres – Bandbreitenziel entschied. Oder eine Erörterung der Frage, ob die im Vergleich zum amerikanischen Federal Reserve System strengere Geldpolitik des Eurosystems tatsächlich – wie Issing uns sagt (S. 29 f.) – in erster Linie auf die rigideren Arbeitsmärkte in Europa und nicht auch wesentlich auf strengere Ziel- und Strategievorstellungen zurück-

zuführen ist. Wünschenswert wäre vor allem eine nähere Aufklärung darüber gewesen, welche Rolle die Geldmenge, die – wichtige und Issing besonders am Herzen liegende – zweite Säule der Strategie, in den einzelnen geldpolitischen Entscheidungen spielte – dies gerade angesichts der Tatsache, dass sie ab 2001 ständig den Referenzwert (4½ Prozent) überstieg und zwar auch dann noch, als dies nicht mehr mit Portfolioumschichtungen erklärt werden konnte; Issing belässt es (S. 121 ff.) im Wesentlichen dabei, die Entscheidungen des EZB-Rates als angemessene Antworten auf die jeweiligen Preisrisiken zu betonen, eine Grafik zur Geldmengenentwicklung fehlt. Die vieldiskutierte Frage, welche Bedeutung die Geldmenge für die Vermögenspreisentwicklung und damit für die Finanzsystemstabilität hat und inwieweit dies ein Problem für die Geldpolitik ist, schneidet Issing – in diesem Buch – nicht an. Schließlich verzichtet er darauf, die öffentlichen und die EZB-internen geldpolitischen Debatten im Einzelnen nachzuzeichnen – auch dies ein Tribut an die Knappheit der Darstellung, aber auch die Frucht einer strikten Sachbezogenheit (nur ab und zu werden zum Beispiel Gegenpositionen personifiziert) und des Vertraulichkeitsgebots, das Issing für die EZB-Ratssitzungen so vehement vertritt; nicht nur anekdotische Farbigkeit, sondern auch Einblicke in das politische Gewicht der Positionen und in die Schwierigkeit der Entscheidungsfindung geraten dabei natürlich ins Hintertreffen.

Die Zurückhaltung bei der namentlichen Konkretisierung von Positionen hinterlässt auch Spuren bei Issings zweitem großen Anliegen (wie ich es sehe): die Außerordentlichkeit der Herausforderung deutlich zu machen, welche die Entwicklung einer geldpolitischen Strategie für den neuen, komplexen – nicht-optimalen – Euro-Währungsraum bedeutete. Es war tatsächlich eine herausragende Leistung, angesichts einer Mehrzahl von alternativen Vorschlägen (inflation targeting, Taylor-Regel, Geldmengenstrategie) eine eigenständige – und bisher erfolgreiche – Mischstrategie zu entwickeln und durchzuhalten. Es schmälert

die Außerordentlichkeit dieser Leistung nicht, wenn man auf das von Issing (S. 69) verwendete Attribut „Einmaligkeit“ verzichtet und vergleichend an die ab 1872 im Reichskanzleramt entwickelte Mischstrategie (aus Currency- und Banking-Prinzip) für die Geldpolitik des neuen, ebenfalls heterogenen deutschen Mark-Währungsraums erinnert. Die geldpolitische Mischstrategie des Eurosystems ist – und das ist fesselnd zu lesen – die gemeinsame Leistung des Wissenschaftlers und des Geldpolitikers Issing. Er sah in dieser – gründlich gegengeprüften – Strategie den Stand der Wissenschaft verkörpert (S. 99) und er setzte sie gegen die überwiegende Skepsis der übrigen Fachwelt durch; Politik muss auf die Umsetzbarkeit wissenschaftlicher Konzepte achten und Unsicherheiten in Kauf nehmen. Der Leser des Buches spürt die Verantwortung, die Issing dabei auf sich lasten fühlte: Das geldpolitische Konzept musste von Anfang an tragfähig sein; ein andernfalls drohender Ansehensverlust des Eurosystems wäre nur schwer wieder gut zu machen gewesen (S. 67 f.). Und: Hätte die Strategie das Ziel, die Preisstabilität zu bewahren, eindeutig verfehlt, „hätte ich selbstverständlich die Konsequenzen gezogen“ (S. 104).

Vermutlich geht die Bedeutung des geldpolitischen „Falken“ Issing für die EZB-Politik allerdings weit über die Entwicklung der geldpolitischen Strategie hinaus. Über seinen Einfluss auf weitere Entscheidungs- und Kommunikationsprozeduren (Ausnahme: Er zog das wichtige Kommunikationsinstrument EZB-Monatsbericht an sich) und auf die einzelnen geldpolitischen Entscheidungen erfährt der Leser aber explizit nichts. Und zur Zurückhaltung in Bezug auf die eigene Person tritt offenbar die in Bezug auf die Vorbildfunktion der Bundesbank für die EZB. Es ist interessant zu sehen, wie nicht nur – wie bekannt – institutionelle Grobelemente (Preisstabilitätsziel, Unabhängigkeit), sondern auch – von Issing für wichtig erachtete – Entscheidungs- und Kommunikationsprozeduren der Bundesbank (ein Direktoriumsmitglied, und nicht ein Vertreter des Mitarbeiterstabs, trägt im Rat die

geldpolitischen Beschlussgrundlagen vor; die geldpolitischen Beschlüsse werden der Presse unmittelbar nach Ende der Ratssitzungen mitgeteilt) auch im Eurosystem auftauchen; Issing reklamiert sie (S. 116, 136) als (relativ) neue Verfahren der EZB – ohne Hinweis auf die Bundesbank.

Issing lässt also – alles in allem – noch viel Raum für die künftige Euro-Geschichtsschreibung. Aber der Rechenschaftsbericht über seine Amtszeit in der EZB hat durchaus dokumentarisches Gewicht. Und – noch wichtiger –: Sein Buch ist nicht rückwärtsgerichtet, sondern zukunftsorientiert. Es ist ein Leitfaden für eine stabilitätsorientierte Geld- und Wirtschaftspolitik, und dies nicht nur für Europa.

Frankfurt am Main Dieter Lindenlaub

(Prof. Dr. Dieter Lindenlaub, Landgraf-Philipp-Straße 31, D-60431 Frankfurt am Main)

Dong Pham-Phuong, Entwicklung genossenschaftlich organisierter Finanzsysteme in Vietnam mit einer Data-Envelope-Analyse (DEA) lokaler People's Credit Funds (Europäische Hochschulschriften, Reihe 5: Volks- und Betriebswirtschaft 3283). Peter Lang, Frankfurt am Main et al. 2008, 426 S., € 68,50.

Vietnam befindet sich nun schon seit etwa 20 Jahren in einem wirtschaftlichen und teilweise auch politischen Transformationsprozess, der mit der „Doi-Moi-Politik“ 1986 eingeleitet worden ist und dann insbesondere mit den Ende der 1980er Jahre erfolgten Reformen in Mittel- und Osteuropa deutlich an Fahrt gewonnen hat. Mit der Aufnahme Vietnams in die WTO im November 2006 hat diese Entwicklung zwar ihren vorläufigen Abschluss gefunden, doch wird die Umsetzung der damit eingegangenen Verpflichtungen sicherlich noch einige Jahre dauern. Dies betrifft auch den Bankensektor in Vietnam, der sich noch inmitten eines langwierigen Trans-

formationsprozesses befindet. Insbesondere die vormals dominierenden (sozialistischen) Kreditgenossenschaften haben den neuen Marktanforderungen häufig nicht standhalten können, wohingegen die (wenigen) staatlichen Geschäftsbanken nach wie vor auf die Kreditversorgung der Staatsunternehmen ausgerichtet sind und dem Privatsektor – ungeachtet dessen starken Wachstums – in der Regel keinen Zugang bieten. Angesichts dieser Unterversorgung hatte die vietnamesische Regierung bereits 1993 beschlossen, den genossenschaftlichen Bankensektor in einer bis zum Jahr 2000 terminierten Versuchsphase auf der Grundlage neuer Gesetze für den Kreditsektor wieder aufzubauen.

Vor diesem Hintergrund richtet sich die von Dong Pham-Phuong im Dezember 2005 als Doktorarbeit vorgelegte Untersuchung auf die Frage, ob reale genossenschaftliche Finanzorganisationen angesichts der die Entwicklungs- und Transformationsökonomie Vietnams kennzeichnenden Marktunvollkommenheiten als wirtschaftliche Kooperationsform überhaupt ein perspektivisch Erfolg versprechendes Organisationsmodell sein können. Dabei geht er von der Annahme aus, dass aufgrund der durch Marktunvollkommenheiten bedingten asymmetrischen Informations- und Risikoverteilung bei einem unbesicherten Finanzvertrag Konflikte zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer auftreten, die zu einer Kreditrationierung als Folge beschränkter Koordination der marktlichen Preisbildungsprozesse führen. Von dieser Kreditrationierung sind insbesondere vermögensschwache Bevölkerungsgruppen wie Bauern, Händler und kleine Gewerbetreibende betroffen, die aber nicht nur nach wie vor die große Mehrheit der arbeitenden Bevölkerung stellen, sondern zudem auch eine potenziell entscheidende Bedeutung für Erfolg oder Misserfolg der marktwirtschaftlichen Modernisierungsstrategie Vietnams haben. In Deutschland ist diese Problematik im 19. Jahrhundert durch die Genossenschaftspioniere Herrmann Schulze-Delitzsch (für Handwerker und sonstige Gewerbetreibende) sowie Friedrich Wilhelm Raiffeisen (für die

Bauern) mit Hilfe gemeinsamer und vollständiger Kredithaftung gelöst worden. Dessen ungeachtet hat sich das deutsche kreditgenossenschaftliche Grundkonzept durchaus nicht immer und überall erfolgreich replizieren lassen, sodass der Autor drei Forschungsfragen in den Mittelpunkt seiner Forschungsarbeit stellt:

- (1) Welche Vorteile bieten genossenschaftliche Finanzorganisationen und welche Bedingungen müssen dafür erfüllt sein?
- (2) Welchen Beitrag kann die neue Institutionenökonomik zur Erklärung des Wandels im vietnamesischen Finanzsystem leisten?
- (3) Inwieweit können die nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Kreditgenossenschaften neu entstandenen People's Credit Funds und ihre Verbundstruktur Beiträge zur Verbesserung der ländlichen Finanzstruktur leisten?

Mit Hilfe der Beantwortung dieser Fragen verfolgt Pham-Phuong das Forschungsanliegen, ein für die aktuelle Finanzsektorreform nachhaltig wettbewerbsfähiges kreditgenossenschaftliches Unternehmensmodell zu entwickeln und daraus strategische Handlungsoptionen für das bestehende People's Credit Funds System abzuleiten. Im Zusammenhang möchte er ein empirisches Bewertungsverfahren für die Kosteneffizienz genossenschaftlicher Banken entwickeln.

Als Gesamtergebnis seiner ökonomischen Analyse schließt Pham-Phuong, dass genossenschaftliche Finanzinstitutionen insbesondere in Transformationsphasen zunächst wirtschaftlich erfolgreich operieren können, weil sie ihren Mitgliedern Zugang zu Finanzdienstleistungen bieten, den diese sonst nicht hätten. Mit weitergehender Finanzsystementwicklung verlieren diese Anfangsvorteile aber allmählich an Bedeutung, und die finanzwirtschaftlich weniger effizienten genossenschaftlichen Vermittlungsstrukturen erweisen sich mehr und mehr als Wettbewerbsnachteil. Dies wird am Beispiel der People's Credit Funds insbesondere bei den höheren administrativen Kosten empirisch nachgewiesen. Auch wenn zwar nicht am methodischen Vorgehen, wohl

aber an der Validität und Reliabilität der zugrunde liegenden Daten Zweifel angebracht bleiben, so ist diesen Ergebnissen zumindest der Tendenz nach zuzustimmen. Allerdings bleibt zu fragen, ob die People's Credit Funds noch attraktiv bleiben werden, wenn sie dadurch effizienter zu werden versuchen, indem sie ihr Personal reduzieren und sich aus der regionalen Präsenz zurückziehen, oder ob diese scheinbaren Effizienz Nachteile nicht gerade ihr Alleinstellungsmerkmal und ihre eigentliche Kernkompetenz gegenüber privatwirtschaftlichen Geschäftsbanken ausmachen.

Köln

Hans Jürgen Rösner

(Univ.-Prof. Dr. Hans Jürgen Rösner, Universität zu Köln, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Seminar für Genossenschaftswesen, D-50923 Köln)