

Jahrbuch für

Jahrbuch für WIRTSCHAFTS GESCHICHTE

1998/1

Jahrbuch für WIRTSCHAFTS GESCHICHTE

Herausgeber: Lothar Baar (Berlin), Rainer Fremdling (Groningen),
Karin Hausen (Berlin), Hartmut Kaelble (Berlin),
Peter Kriedte (Göttingen), Dietmar Petzina (Bochum),
Toni Pierenkemper (Köln), Heinz Reif (Berlin),
Bertram Schefold (Frankfurt/Main),
Reinhard Spree (München)

Unter beratender Mitarbeit von:

Rolf Adamson (Stockholm), Wraclaw Długoborski
(Breslau), Barry Eichengreen (Berkeley), Patrick
Fridenson (Paris), Eiichi Hizen (Tokio), Robert Lee
(Liverpool), Yves Lequin (Lyon), Alan Milward
(London), Milan Myška (Ostrau), Sidney Pollard (Sheffield),
Gianni Toniolo (Venedig)

Verantwortlich für Teil 1/1998:

Toni Pierenkemper

Geschäftsführender Herausgeber:

Toni Pierenkemper

Redaktion: Wilfried Forstmann, Marie-Luise Georg

Seminar für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Universität zu Köln,
Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln

Tel.: 02 21/4 70-22 20, Fax: 02 21/4 70-52 09

Internet: <http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/wigesch/jahr.html>

23668

Jahrbuch für

1998/1

WIRTSCHAFTS GESCHICHTE

Währungs- und Finanzgeschichte

BA 705



Akademie Verlag

981502

ISBN 3-05-003290-1

ISSN 0075-2800

© Akademie Verlag GmbH, Berlin 1998

Der Akademie Verlag ist ein Unternehmen der R. Oldenbourg-Gruppe.

Alle Rechte, insbesondere die der Übersetzung in andere Sprachen, vorbehalten. Kein Teil dieses Buches darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Photokopie, Mikroverfilmung oder irgendein anderes Verfahren – reproduziert oder in eine von Maschinen, insbesondere von Datenverarbeitungsmaschinen, verwendbare Sprache übertragen oder übersetzt werden.

Druck: Druckhaus „Thomas Müntzer“, Bad Langensalza

Printed in the Federal Republic of Germany

Inhalt

I. Abhandlungen und Studien

Hartmut Kiehling

Der Funktionsverlust der deutschen Finanzmärkte in Weltkrieg
und Inflation 1914-1923..... 11

Toni Pierenkemper

Die Angst der Deutschen vor der Inflation oder: Kann man
aus der Geschichte lernen?..... 59

Lutz Frühbrodt und Carl-Ludwig Holtfrerich

Die Neugestaltung der US-Wirtschaftspolitik nach 1945.
Die Erfahrungen der Zwischenkriegszeit als Argument..... 85

Gerd Hardach und Sandra Hartig

Der Goldstandard als Argument in der internationalen Währungsdiskussion.....125

II. Diskussion

Brigitte Kassel

Verdrängung von Männer- durch Frauenarbeit? Ein politisch
wirkungsmächtiges Klischee auf dem Prüfstand der Reichsstatistik.
Untersucht am Beispiel der Metallindustrie, 1895-1933.....145

Mark Spoerer

Taxes on Production and on Imports in Germany, 1901-13.....161

Hak-Ie Kim

Die Großindustrie und die Konjunkturpolitik unter der Kanzlerschaft Brüning.....181

Gert Kollmer-von Oheimb-Loup

Ferdinand von Steinbeis – Mythos und Wirklichkeit. Neue Überlegungen
zur Geschichte der Gewerbeförderung in Württemberg.....201

III. Forschungs- und Literaturberichte

Cornelius Torp

Die Weltsystemtheorie Immanuel Wallersteins. Eine kritische Analyse.....217

Autorenverzeichnis

Abhandlungen und Studien

Währungs- und Finanzgeschichte

Vorbemerkung

Von Toni Pierenkemper (Köln)

Die zunehmende Enthistorisierung der Wirtschaftswissenschaften, wie sie seit der Mitte des 19. Jahrhunderts im angelsächsischen Raum und seit dem 20. Jahrhundert auch in Deutschland zu beobachten ist, weist der Wirtschaftsgeschichte eine zunehmend bedeutsame Funktion im Zusammenspiel der Wissenschaften zu. Dies gilt in besonderer Weise auch für die Finanzwissenschaft: hier war am Ende des 19. Jahrhunderts eine historische Einbettung ihrer Analysen noch eine Selbstverständlichkeit gewesen, heutzutage dagegen dokumentieren ihre Lehrbücher eine auffällige Verengung des Untersuchungsfeldes.¹

Die Finanzgeschichte vermag zumindest teilweise diese Lücke zu füllen, ist sie doch gehalten, die immer stärker um sich greifende Spezialisierung innerhalb der Finanzwissenschaften durch synthetisierende Zugriffe zu überwinden und sich dabei durchaus der Kategorien und Modelle der allgemeinen Wirtschafts- und Finanzwissenschaft zu bedienen. Daß bei einer derartigen Vorgehensweise für den Historiker schwerwiegende methodische Probleme auftauchen, kann nicht überraschen, so daß sich das spannungsreiche Verhältnis zwischen Finanz- und Geschichtswissenschaft in zweifacher Weise niederschlägt:² einerseits in der Schwierigkeit, die abstrakten Begriffe und Modelle auf historische Phänomene zu übertragen, und andererseits, die normativen Elemente der historischen Realität gegenüber den positiven Vorstellungen der Theorie ausreichend zu würdigen.

Die folgenden Beiträge zur Währungs- und Finanzgeschichte versuchen für beide Felder Beiträge zu liefern. Sie bemühen sich um einen theorieorientierten methodischen Zugriff und wollen zugleich Grenzen einer derartigen historischen Arbeitsweise offenlegen. Hartmut Kiehling widmet sich der Frage nach den allgemeinen Bedingungen der Funktionsfähigkeit von Kapitalmärkten und versucht aufzuzeigen, wie verschiedene Reaktionsmuster der Marktteilnehmer während der "Großen" Inflation diese Funktionsfähigkeit untergraben und schließlich zu einem Zusammenbruch des Systems führen.

Ganz ähnlich argumentiert auch Toni Pierenkemper hinsichtlich der Funktionsfähigkeit des Geldes im gleichen Zeitraum, wobei er auch Vergleichsperspektiven zu anderen Inflationsepochen der neueren deutschen Geschichte sucht. Die Reaktionsweisen auf den Wertverlust des Geldes in der bezeichneten "Großen" Inflation erweisen sich für bestimmte Gruppen und Schichten als außerordentlich vielfältig und führen in einem kumulativen Anpassungsprozeß zum Zusammenbruch der Geldordnung mit langfristig traumatischen Folgen.

Wie wichtig kollektive Erfahrungen für die Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik sind, zeigen Lutz Frühbrodt und Carl-Ludwig Holtfrerich am Beispiel der USA. Noch am Ende des Zweiten Weltkrieges werden die Folgen der großen Depression der Zwischenkriegszeit sichtbar, wie die Kontroversen um eine Neugestaltung der Fiskal-, Währungs- und Beschäftigungspolitik deutlich werden lassen. Hier spielen historische Erfahrungen als Argumente aller Protagonisten eine gewisse Rolle und es gilt, ihre Gültigkeit kritisch zu hinterfragen.

1) Vgl. dazu *H.-P. Ullmann*, Staatsschulden und Reformpolitik. Die Entstehung moderner öffentlicher Schulden in Bayern und Baden 1780-1820, 2 Bde, Göttingen 1986, Bd. 1, S. 19.

2) Ebd., S. 21.

Gerd Hardach und Sandra Hartig schließlich wenden sich der internationalen Währungsordnung zu und versuchen den Mythos des Goldstandards ein wenig zu entzaubern. Ihnen erscheint die Erinnerung an ein verklärtes Modell, das einem harten Test durch schwerwiegende strukturelle außenwirtschaftliche Ungleichgewichte in der historischen Realität niemals unterworfen wurde, in der politischen Diskussion weitaus wirkungsmächtiger als die tatsächlichen Erfahrungen des 19. und 20. Jahrhunderts mit Systemen fester Wechselkurse.

Der Funktionsverlust der deutschen Finanzmärkte in Weltkrieg und Inflation 1914-1923

Von Hartmut Kiehling (München)

Summary

German collective unconscious contains the memory of the failure of financial markets during and after World War I. This article shows the volatility of prices and turnover and the fluctuations of capital formation and its structure during this period. A detailed description of external market shocks covers inflationary development itself, cross-border capital movements, capital flight into alternative investments and government intervention. The consequence of these external shocks was a loss of price functions. Instead of medium to long term investments and credits, short term speculation and arbitrage became dominant. In addition to price differentials, liquidity and safety motives were of growing importance. Price transparency of the markets sank to a large extent and there were barriers to enter many financial markets. All this led to an almost complete disintegration of these markets: Price connections between different markets disappeared and most of them became fragmented. Step by step the behaviour of German financial markets changed: Rigidity of war economy paralyzed important markets until 1922 while some financial markets almost continually suffered from severe fluctuations ever since the end of the war. During hyperinflation market participants tended to act only in one direction. As a result German financial markets destabilized completely and were probably ruled by chaotic regimes.

I. Funktionen der Finanzmärkte

Es hat sich in das kollektive Gedächtnis der Deutschen eingepägt, daß ihre Finanzmärkte in der Zeit der Inflation nach dem Ersten Weltkrieg wesentliche Funktionen nicht mehr erfüllen konnten: Vermögensbildung ging in Vermögensvernichtung über, Marktzugang und Informationseffizienz¹ waren gestört. Diesen Funktionsverlust zu untersuchen, ist Aufgabe dieses Artikels. Dabei ist es sinnvoll, den Untersuchungszeitraum auf die Jahre 1914-1918 auszudehnen, da hier eine Reihe von Fehlentwicklungen ihren Anfang nahmen, die danach erst voll zum Ausbruch kamen. Andererseits beschränkt sich diese Studie auf die organisierten Finanzmärkte im Sinne der Geld-, Effekten- und Devisenmärkte, da diesen typischerweise ein hoher Organisationsgrad und Informationsstand, eine große Vereinheitlichung von Handelsobjekten und Usancen sowie eine hohe Fungibilität und Interdependenz innewohnt, sich Funktionsverluste so besser darstellen und z.T. sogar quantifizieren lassen.

Eine wichtige Funktion der Finanzmärkte besteht in der Mobilisierung disponibler Einkommensteile der Wirtschaftsobjekte als *Kapitalanlage*. Gründe für eine solche Kapitalanlage können neben der Hoffnung auf langfristigen Vermögenszuwachs die eher kurzfristigen Motive der Spekulation und Arbitrage sein. Für den langfristigen Vermögenszuwachs ist es Voraussetzung, daß die Gesamtpformance auf Dauer über der Inflationsrate liegt. Die Spekulation baut dagegen auf größeren Kursschwankungen im Zeitablauf, die Arbitrage auf

1 Informationseffizienz hier und im folgenden im Sinne der Verfügbarkeit der für die Anlage- bzw. Kapitalaufnahmeentscheidung notwendigen Informationen, Kapitalmarkteffizienz im Sinne einer optimalen Erfüllung der Allokationsfunktion des Kapitalmarktes, nicht etwa im Sinne der Informationseffizienz nach der Modernen Kapitalmarkttheorie.

gleichzeitigen Kursdifferenzen zwischen einzelnen Börsenplätzen auf. Ganz generell ist für die Kapitalanlage Voraussetzung, daß zumindest ein Teil der Wirtschaftssubjekte über disponibles Kapital oder entsprechende Kreditmöglichkeiten verfügt.² In Zeiten der Hoch- und Hyperinflation werden dies regelmäßig freie Einkommensteile sein, da die zu früheren Konditionen in Inlandswährung angelegten Vermögensteile bereits stark an Wert verloren haben. Ganz generell gilt, daß die Märkte für ein ordnungsgemäßes Funktionieren einerseits den Kapitalzufluß der langfristigen Vermögensanlage benötigen, andererseits die ausgleichenden Effekte der Arbitrage und die konträren der Spekulation.

Finanzmärkte haben andererseits die Funktion, die *Kapitalnachfrage* zu befriedigen. Wirtschaftssubjekte werden vor allem dann Kapital nachfragen, wenn die damit finanzierten Investitionen einen ausreichenden Mittelrückfluß versprechen. Für eine solche Berechnung muß man jedoch zukünftige Entwicklung mit hinreichender Sicherheit abschätzen können – gleichgültig, ob Kalkulationszins und interner Zins oder korrespondierende Finanzflüsse verglichen werden. Kapitalbedarf kann unabhängig davon, ob eine solche Rechnung möglich ist und ein positives Ergebnis ergibt, aus Gründen des Unternehmensehrhalts auftreten (Sicherung von Marktanteilen, Aufrechterhaltung der Produktionskapazitäten, Modernisierung etc.).

Aufgabe der Finanzmärkte ist es, *Kapitalangebot und -nachfrage zum Ausgleich* zu bringen. Dabei kommt es nicht nur darauf an, einen (oder mehrere) Preise zu finden, zu dem der Markt insgesamt geräumt wird, sondern zugleich auf den Ausgleich differierender Bedarfe hinsichtlich der gewünschten Fristen, Tranchen, Orte und Personen. Grundsätzlich geschieht auch diese Feinsteuerung über den Preis (laufende Verzinsung bzw. Performance). Dabei können allerdings lediglich laufzeitbedingte Unterschiede werturteilsfrei berücksichtigt werden. Andere Motive wie Liquidität, Verfügungsmöglichkeit und Sicherheit einer Anlage sind durch Auf- und Abschläge zu berücksichtigen, die zumindest ex ante nicht genau quantifiziert werden können. Es kann zu einem gravierenden Verlust der pretialen Lenkungsmechanismen des Marktes führen, wenn solche Motive in den Vordergrund treten – wie dies im Untersuchungszeitraum geschehen ist.

Eine wichtigste Voraussetzung für das Funktionieren der Finanzmärkte ist der freie Marktzugang. Wichtig ist, daß nicht einzelne Anbieter oder Nachfrager auf einen Markt allein angewiesen sind. Es müssen ausreichende Substitutionsbeziehungen zwischen den Märkten bestehen. Dies schlägt sich in einer gewissen Homogenität und Vergleichbarkeit der Anlageformen nieder, so daß Arbitrage innerhalb der Märkte und zwischen ihnen möglich ist. Für funktionierende Finanzmärkte ist daher eine gewisse Geldmarktabhängigkeit des Kapitalmarktes typisch.

Die vorliegende Arbeit wird zunächst den Kapitalanlage- und -aufnahmebedarf sowie die Transaktionsvolumina auf den Finanzmärkten untersuchen, um auf diese Weise erste Hinweise auf deren Leistungsfähigkeit zu gewinnen. Dafür ist einerseits Voraussetzung, daß externe Störeinflüsse – wie Geldentwertung, staatliche Eingriffe, internationale Interdependenzen und Alternativmärkte – der Funktionserfüllung nicht entgegen stehen. Andererseits müssen die üblichen pretialen Lenkungsmechanismen funktionieren. Hier sind vor allem freier Markteintritt und ausreichende Informationseffizienz wichtig. Diese Fragen werden in den Kapiteln 3 und 4 behandelt, bevor in einem letzten Abschnitt die grundlegenden Ver-

2 Da eine Kreditaufnahme in Zeiten der galoppierenden und Hyperinflation allenfalls auf kurze Sicht möglich ist, kommt sie zum großen Teil Spekulation und Arbitrage zugute.

haltensunterschiede der Finanzmärkte der Zeit (Desintegration, Turbulenzen) zur normalen Funktionsweise herausgearbeitet werden.

II. Angebot, Nachfrage und Transaktionsvolumina

1. Kapitalanlage- und -aufnahmebedarf

Ein ungefähres Bild der gesamten Kapitalaufbringung in der Kriegs- und Inflationszeit erhält man, wenn man die Effektenplatzierung berücksichtigt und daneben die Bankeinlagen des Publikums aus den vorhandenen Bilanzdaten³ hochrechnet. Die Wertpapierunterbringung verdoppelte sich in den ersten beiden Kriegsjahren jeweils allein aufgrund der Zeichnungen von Kriegsanleihen. Obwohl deren Platzierungserfolg danach stagnierte, stieg die Kapitalbildung zumindest bis 1918 weiter an. Sie bestand in den letzten drei Kriegsjahren über Wertpapierzeichnungen hinaus in einem enormen Zuwachs an Bankeinlagen. Nachdem sich 1919 der Einführungsstau⁴ bei den übrigen Effekten aufgelöst hatte, lag die Kapitalbildung von 1920 bis 1922 nur noch bei rund 15 Prozent der drei Jahre zuvor. Ein Zusammenbruch des Kontensparens führte 1923 nochmals zu einer Halbierung. Dennoch blieben die Zahlen vergleichsweise hoch. So summierte sich die Kapitalaufbringung, die bis 1918 auf mehr als das Fünffache des Vorkriegsstandes gestiegen war, im chaotischen Jahr 1923 immerhin noch auf ein Viertel des Wertes von 1913 (s. Tab.1).

Tabelle 1: Kapitalvermögensbildung 1913-1924

Mio GM	Einlagen aller Banken Schätzung d.Zuwaches	Effektenaus- gabe, Nominal- werte, ab 1921 Kurswerte	Börsenein- führung von Wertpapieren, Nominalwerte	Zeichnung von Kriegs- anleihen, Emissionskurse	Summe d. Kapital- vermögens- bildung*)	davon Effekten- primär- märkte*)
1913	1.299	2.721	3.777		6.498	5.199
1914	1.401		4.331	4.425	10.157	8.756
1915	716			18.276	18.992	18.276
1916	3.010			16.212	19.222	16.212
1917	7.336		184	16.369	23.890	16.553
1918	8.954		505	17.762	27.221	18.267
1919	4.331		18.100		22.431	18.100
1920	2.261		778		3.039	778
1921	2.296	1.460,7	474		3.757	1.461
1922	2.236	672,5	192		2.909	673
1923	370	858,6	455		1.229	859
1924	8.023	473	322		8.496	473

Quellen: BBk, Holtfrerich, eigene Berechnungen.

geschätzte Werte kursiv. *) 1913 u. ab 1921 auf der Basis der Platzierungen, nicht der Börseneinführungen.

3 Insbesondere der Berliner Großbanken und der Sparkassen. A. Lansburgh, Die Berliner Großbanken in den Jahren 1919- 1924, in: Die Bank 1920 S. 436-444, 1921 S. 370-376, 1922 S. 545-552, 1923 S. 470-475, 1924 S. 361-376 u. 1925 S. 260-269; C.-L. Holtfrerich, Die deutsche Inflation 1914-1923. Ursachen und Folgen in internationaler Perspektive, Berlin 1980, S. 48-52.

4 Über die Ausgabe von Rentenwerten liegen erst ab 1921 statistische Angaben vor. Es ist daher möglich, daß ein Großteil der 1919 eingeführten öffentlichen Anleihen bereits in den Jahren zuvor platziert worden war.

Damit liegt eine Zweiteilung des Untersuchungszeitraumes nahe. Bis zum Kriegsende blieb die Sparquote der privaten Haushalte zumindest konstant, wenn sie nicht sogar anstieg:

Die Geldmenge erhöhte sich seit Kriegsbeginn stärker als die verfügbare Warenmenge. Die Diskrepanz wuchs noch, als 1916/17 die Kriegsanstrengungen mit dem Hindenburgprogramm intensiviert wurden.

Gleichzeitig bezog man immer größere Teile des Warenkorbes der privaten Haushalte in die Preisregulierung ein. Trotz eines umfangreichen Schwarzmarktes ergab sich vor allem seit 1916 ein Inflationsrückstau, der zu einem Anlagedruck führte.⁵ Er spiegelte sich zum einen in der Zunahme der Spareinlagen bei den Sparkassen wieder, zum anderen in den Zeichnungsergebnissen der Kriegsanleihen.⁶

Die Anpassungskrise 1919/20 mit einem Inflationsschub, dem Verfall der Mark an den Devisenmärkten und einem Kurssturz deutscher Aktien und Renten markierte den Beginn einer neuen Periode deutlich eingeschränkten Kapitalangebots. Seit 1920 kann man anhand der vorhandenen Gehalts- und Ausgabenzahlen wenigstens einen ungefähren Eindruck von der möglichen Entwicklung der Ersparnis wichtiger Bevölkerungsgruppen gewinnen. Stellt man die Nominalgehälter eines höheren Beamten dem Existenzminimum einer vierköpfigen Berliner Familie gegenüber,⁷ so lassen sich mehrere Phasen unterscheiden:

- im Frühjahr 1920, März 1921 bis November 1922 sowie November und Dezember 1923 rückläufige Sparbeträge, bis die theoretisch mögliche Ersparnis zuletzt jeweils gegen Null tendierte,
- April bis Juni 1920 und Dezember 1922 bis Oktober 1923 deutlich ansteigende Sparbeträge sowie
- Juni 1920 bis Februar 1921 ein schwankendes, wenn auch hohes Niveau theoretisch möglicher Ersparnis.

Insgesamt erhält man den Eindruck, daß die wichtige Anlegergruppe der höheren Beamten (und wohl auch die der "besseren" Angestellten) von Mitte 1920 bis Mitte 1922 sowie im Jahr 1923 durchaus über gewisse Mittel verfügte, um Kapitalvermögen zu bilden

Die Kapitalnachfrage war während der Kriegs- und vor allem der Inflationszeit ohnehin kaum limitiert. So sorgten die großen Kurs- und Preisfluktuationen von Effekten und Realkapital für einen bedeutenden Finanzbedarf der Spekulation. Nachdem die Investitionen der Unternehmen, aber auch des Staates seit Kriegsbeginn stetig zurückgegangen waren, ergab sich seit 1918/19 auch hier Nachholbedarf. Dies galt insbesondere für Bereiche wie die Handelsflotte, Lkws, Vieh, landwirtschaftliche Maschinen und rollendes Eisenbahnmaterial, in denen der Versailler Vertrag Ablieferungspflichten vorsah.⁸ Zudem mußten die Unternehmen erhöhte Anstrengungen unternehmen, um ihre im Krieg verlorenen Positionen am Weltmarkt wieder zu erringen. Ob allerdings der erwartete Erlös aus so finanzierten Investitionen höher war als die erwarteten Kapitalkosten, konnte mit fortschreitender Inflation immer weniger abgeschätzt werden. Ähnlich lagen die Dinge bei Banken und Hypothekenbanken. Zwar war es ihnen theoretisch möglich, Kredite fristenkongruent zu refinanzieren und

5 *Holtfrerich*, Inflation, S. 76-92.

6 *Ebenda* S. 49-52 u. 108.

7 *Ebenda* S.39 f.; *Statistisches Reichsamt*, Zahlen zur Geldentwertung in Deutschland 1914 bis 1923, Sonderheft 1 zu Wirtschaft u. Statistik, Berlin 1925, S.43.

8 *Deutsche Bundesbank (Hg.)*, Deutsches Geld- und Bankwesen in Zahlen 1876-1975, Frankfurt a.M. 1976, S. 327.

damit Zinsänderungsrisiken weitgehend auszuschließen. Die Vorausschätzung jedoch, ob die realisierte Marge auch den zukünftigen Verwaltungsaufwand decken würde, wurde immer schwerer. Für den Staat waren derartige Überlegungen dagegen nicht relevant. Sein Kapitalbedarf stieg mit den Haushaltslöchern.⁹

2. Transaktionsvolumina

Einen Hinweis, inwieweit die Finanzmärkte ihre Funktionen erfüllten, könnten die Transaktionsvolumina auf den Sekundär- und *Primärmärkten* geben. Dabei fallen auf beiden Märkten starke Schwankungen auf. So erhöhten nach Kriegsbeginn hohe Nettoplazierungen schnell den Umlauf langfristiger Schuldverschreibungen des Reiches (1916-1919 jeweils um mehr als 20 Mrd M p.a.). Bereits 1920 ging die entsprechende Unterbringung jedoch auf 634 Mio M zurück. Neuemissionen von Anleihen des Reiches waren danach - mit Ausnahme der wertbeständigen Papiere der Hyperinflation - nicht mehr möglich. Stattdessen nutzte das Reich die immer stärker fortschreitende Geldentwertung und zahlte ihre "fundierte Schuld" in großem Umfang zurück (s. Abb. 2).¹⁰

Ähnliche Sprünge - wengleich unter umgekehrtem Vorzeichen - vollführte die Nettoplazierung von Pfandbriefen und Kommunalobligationen der privaten Hypothekbanken. Im Ersten Weltkrieg einerseits durch die Einstellung von Bauvorhaben beeinträchtigt, andererseits durch Kriegsanleihen verdrängt, brachte erst das Jahr 1918 eine gewisse Erholung, bevor Inflation und vorzeitige Kredittilgungen die Zeichnungen erneut drückten. Erst die Möglichkeit wertbeständiger Emissionen deutete 1923 eine Erholung an (s. Abb. 3).¹¹

Nach dem vorhandenen, wenn auch unvollständigen Datenmaterial,¹² sanken die Aktienplatzierungen 1914/15 auf einen Bruchteil ihres Vorkriegswertes, erreichten diesen jedoch real bis 1921 wieder, um danach mit der Inflation auf geringfügige Volumina abzuschmelzen. Dennoch vervielfachte sich die Zahl der Emissionen im Laufe der Inflationszeit (1919: 482, 1920: 2 373, 1921: 3 792, 1922: 6 781, 1923: 13 854). Da gleichzeitig die Zahl der GmbH-Gründungen deutlich anstieg, dürfte die Erhöhung der Zahl der Kapitalmaßnahmen von Aktiengesellschaften eher eine Reaktion auf die gestiegenen unternehmerischen Risiken in der Inflation dargestellt haben und die Aktien wohl von vornherein in festen Händen gelandet sein.¹³

Die Marktanteile der einzelnen Wertpapierarten verschoben sich auf dem Primärmärkten wiederholt gravierend. Nimmt man die Börseneinführungen zum Maßstab, so partizipierten

9 Davon unberührt bleibt, daß er diese mangels Nachfrage nach seinen Papieren immer weniger über die Rentenmärkte finanzieren konnte, und daher immer mehr auf die Notenpresse angewiesen war.

10 Deutschlands Wirtschaft, Währung und Finanzen, Berlin 1924, S. 29. Die Rückzahlung geschah im wesentlichen durch Anrechnung bei bestimmten Steuerzahlungen. C.-D. Krohn, Helfferich contra Hilferding. Konservative Geldpolitik und die sozialen Folgen der deutschen Inflation 1918-1923, in: Vierteljahrschrift für Sozial- u. Wirtschaftsgeschichte 62, 1975, S.67 f.

11 E. Achterberg, Hundert Jahre Deutsche Hypothekbank. Von Wesen und Werden privater Hypothekbanken in Deutschland, Bremen 1962, Anhang. Die Darstellung verwendet Goldmark-Volumina, um das Jahr 1923 einbeziehen zu können. An der Gesamtaussage der Grafik ändert sich dadurch jedoch nichts, wenn man davon absieht, daß die Mark-Beträge 1921 und 1922 ansteigen.

12 Plazierungen bis 1914 und ab 1919, im Ersten Weltkrieg lediglich der gemeinsame Kapitalbedarf der AGs und GmbHs sowie die Entwicklung des Nominalkapitals der AGs. Statistisches Reichsamt, Wirtschaft u. Statistik 1-5, 1920-1924.

13 Ebenda.

vor dem Ersten Weltkrieg alle *Emittentengruppen* in einem mehr oder weniger ausgeglichenen Maße am Kapitalmarkt. Nach dem Ersten Weltkrieg nutzten einzelne Emittentengruppen relativ kontinuierlich die organisierten Kapitalmärkte. Dazu gehörten private und öffentlich-rechtliche Realkreditinstitute mit ihren 'Pfandbriefen und Kommunalobligationen' sowie die privaten Banken mit den 'sonstigen Bankschuldverschreibungen'. Dazu gehörten aber auch Aktienplatzierungen inländischer Emittenten. Dagegen fehlten Börseneinführungen ausländischer Aktien in der Inflationszeit nahezu völlig. Nach den hohen Platzierungsvolumina von Kriegsanleihen führte das Reich 1919 ein Rekordvolumen seiner Anleihen an der Börse ein und verdrängte Aktieneinführungen damit bis auf einen geringen Rest. Ähnliches spielte sich in Jahr 1923 ab, als die Börseneinführungen wertbeständiger Reichs- und Länderanleihen besonders zulasten des Aktienmarktes gingen. Deren Emissions- und Börseneinführungsvolumina bewegten sich gegenläufig zu den auch real stark ansteigenden Aktienkursen (Neuemissionen 1922: 145,4, 1923: 12,4 Mio GM). Die Aktienmärkte der Hyperinflation gehorchten also in dieser Hinsicht den normalen Reaktionsmustern nicht mehr: Üblicherweise steigen die Platzierungsvolumina im Börsenboom relativ unabhängig vom aktuellen Investitionsvolumen. Dies gilt insbesondere für Neuemissionen. Immerhin trocknete der Markt für Aktienemissionen in der Inflationszeit (und vermutlich auch während des Krieges) nie vollständig aus. Dasselbe läßt sich für Stadtanleihen und Industrieobligationen vermuten. Dagegen emittierten ausländische Gläubiger seit 1914 keine Anleihen mehr und die Märkte für Reichsanleihen und Pfandbriefe litten während einiger Jahre sogar unter Nettorückzahlungen. Da die Platzierungsvolumina insgesamt sehr stark fluktuierten, deutet bereits deren Entwicklung darauf hin, daß die deutschen Finanzmärkte ihre Funktionen im Untersuchungszeitraum nicht immer wahrnehmen konnten.

Über die Umsätze auf den *Effektensekundärmärkten* sind wir relativ schlecht unterrichtet. Anhand der Marktkommentare läßt sich jedoch ein deutlicher Anstieg der Börsenumsätze im Oktober/November 1921, im März 1922 sowie - mit Ausnahme der Monate Februar und März 1923 - seit Oktober 1922 konstatieren. Im großen und ganzen ein ähnliches Bild zeichnet die Zahl der durchschnittlichen Börsentage pro Woche: Die Wertpapierbörsen reservierten umso mehr Tage für die Aufarbeitung, je höher die Orderflut anstieg. Nach diesem Indikator war der Handel von September 1921 bis Januar 1922 sowie ab Oktober 1922 besonders lebhaft (s. Abb. 4). Aus der Reichsstempelabgabe errechnen sich jedoch für die Rechnungsjahre 1920/21 und 1921/22 (jeweils April bis März) besonders hohe Umsätze. Demnach wären in der Hyperinflation zwar die Stückumsätze angestiegen, die realen Volumina sanken jedoch inflationsbedingt.¹⁴

III. Externe Störeinflüsse

1. Die Inflation

Die deutschen Finanzmärkte waren 1914-1923 einer Vielzahl negativer externer Einflüsse ausgesetzt, die ihre Funktionsfähigkeit z.T. deutlich herabsetzten. Einer der wichtigsten dieser Einflüsse war die Inflation. Sie entwickelte sich im Untersuchungszeitraum keinesfalls gleichmäßig. Nach einem ersten Sprung im August 1914 (gg. Vmo. +10,1 Prozent) stieg der Großhandelsindex des Statistischen Reichsamtes - nur er liegt auch für die

¹⁴ Marktkommentare in Die Bank 1919-1924. Im einzelnen H. Kiehling, Die deutsche Börse in den Jahren 1920 bis 1923, in: Bankhistorisches Archiv 21, 1995, S. 93-98.

Kriegszeit vor - erstmals in den Augustmonaten 1917 und 1918 gegenüber dem Vormonat um mehr als 10 Prozent. Zur ersten längeren inflationären Entwicklung kam es von Juli 1919 bis Februar 1920 (insgesamt +607 Prozent). Danach sanken die Großhandelspreise bis Mai 1920 wieder um gut 60 Prozent - lediglich im Herbst 1920 unterbrochen durch einen (vergleichsweise moderaten) Teuerungsschub. Im weiteren Verlauf des Jahres 1921 kam es dann Schritt für Schritt zu einem Aufschaukeln der Inflation. Sie wies seit Februar 1922 im Vormonatsvergleich nahezu stetig zweistellige Veränderungsdaten aus. Auch in der nun folgenden Zeit hoher und höchster Inflationsraten verlief die Entwicklung jedoch nicht gleichförmig. So fiel die monatliche Teuerungsrate im Mai 1922 auf 1,6 Prozent zurück, während sie im März bereits 32,4 Prozent betragen hatte. Mit dem Juli des Jahres begann die Hyperinflation. Im Oktober und November 1922 verdoppelten sich die Preise erstmals gegenüber dem Vormonat. Nach einer kurzen Beruhigung kam es im Februar 1923 wieder zu einer Verdoppelung. Dann trat erneut eine kurze Beruhigung ein. Im März 1923 sanken die Großhandelspreise (gg. Vmo.) sogar erstmals seit Mitte 1921 wieder. Ab der Jahresmitte steigerte sich die Inflation jedoch rasant, bis im Oktober des Jahres mit +29 525 Prozent die stärkste Beschleunigung erreicht war (s. Abb. 5).¹⁵

Der Inflationsverlauf war geeignet, die Zeitgenossen immer wieder zu überraschen. So war es bis Mitte 1921 trotz des Teuerungsschubes fünf Monate zuvor allgemeiner Konsens, daß die hochinflationäre Entwicklung überwunden sei, die im Sommer 1919 nach Bekanntwerden des Versailler Vertrages aufgetreten war. Das Aufflackern der Inflation im Herbst 1920 führte folgerichtig dazu, daß sich die Konsumenten sogar bei Grundnahrungsmitteln zurückhielten und auf preiswerte Ersatzware zurückgriffen.¹⁶ Erste gravierende Irritationen gab es im zweiten Halbjahr 1922, als sich die Teuerung insgesamt auf einem deutlich höheren Niveau wiederfand. Jetzt wurden Einzelhändler geradezu überrannt, die im Quervergleich günstige Güter des täglichen Bedarfs anboten. Die Bevölkerung glaubte nicht mehr daran, daß die Inflation bald zu stoppen sei. Die Monatsdurchschnitte veränderten sich jedoch nicht gleichförmig und auch die Schwankungen innerhalb dieser Monate konnten beträchtlich sein. Völlig neu war für die Bevölkerung jedoch die Entwicklung im zweiten Halbjahr 1923. Noch in den Monaten März und April stagnierte die Teuerung wie letztmals um die Jahreshälfte 1921/22. Auch die Verdoppelung der Preise im Juni 1923 war im Licht der vorangegangenen Ereignisse keinesfalls völlig überraschend. Anders als im Dezember 1922 und im März 1923, als jeweils eine Beruhigung der Situation eintrat, steigerte sich die Inflation jetzt jedoch zu einem wahren Furioso. Ab August konnte die Mark ihre Zahlungsmittelfunktion bei monatlichen Teuerungsdaten weit jenseits der 1.000 Prozent nicht mehr wahrnehmen. Allein zwischen dem 13. und dem 27. September 1923 stieg der Lebenshaltungskostenindex des Statistischen Reichsamtes von 5.510.460 auf 28 Millionen (1913/14=1).¹⁷ Die Daten des Statistischen Reichsamtes zeigen die Sprunghaftigkeit des inflationären Prozesses auf. Allein diese Sprunghaftigkeit legt die Vermutung nahe, daß auch die Finanzmärkte von der Entwicklung immer wieder überrascht wurden und zumindest in der Hoch- und Hyperinflation jeder Versuch, längerfristiger zu disponieren, für denjenigen

15 *StatRA*, Zahlen zur Geldentwertung, S. 33.

16 K. Fuchs, Ein Konzern aus Sachsen. Das Kaufhaus Schocken als Spiegelbild deutscher Wirtschaft und Politik 1901 bis 1953, Stuttgart 1990, S. 78.

17 Ebenda S. 90 f.

unmöglich war, der keinen ausreichenden Zugang zu wertbeständigen Zahlungsmitteln oder Sachwerten hatte.

2. Staatliche Eingriffe

a) Effektensekundärmärkte

Neben Art und Höhe der Preissteigerung litten die Finanzmärkte unter vielfältigen staatlichen Eingriffen. Die *Sekundärmärkte* für Effekten waren während des Ersten Weltkriegs stark reglementiert. Bereits am 1. August 1914 hat man die deutschen Börsen wie die der meisten anderen Länder geschlossen. Den Großbanken war es in den ersten Kriegsmonaten sogar untersagt, am inoffiziellen Effektenhandel teilzunehmen.¹⁸ Ende 1914 kam schrittweise ein Freiverkehr zustande, der den Bundesrat im Februar dazu veranlaßte, in einer Verordnung jede amtliche Kursfeststellung durch Kursmakler unter Aufsicht des Börsenvorstandes und jede Veröffentlichung von Kursen zu verbieten.¹⁹ In der Folge bildeten sich für dasselbe Papier an verschiedenen Plätzen vielfach Kurse, die sich voneinander um mehrere Prozent unterschieden. Gleichzeitig nahmen die Kursfluktuationen zu.²⁰ Trotz dieser Behinderungen erzielte der Aktienmarkt bereits Mitte 1915 Umsätze, die kaum hinter denen ruhiger Tage der Vorkriegszeit zurückstanden. Da nun lediglich Filialen und Depositenkassen der Großbanken über Kurslisten verfügten, zogen diese einen großen Teil der Effekenumsätze auf sich.²¹

Erstmals zum 31.12.1916 hat man zum Zweck der steuerlichen Bewertung für sämtliche Börsenwerte wieder Kurse festgestellt und veröffentlicht.²² Am 7.7.1917 wurde das Kurslistenverbot für Bankiers allgemein aufgehoben, so daß das Publikum nun bei jeder Bankstelle den genauen Kursstand erfahren konnte. Anfang Dezember desselben Jahres durften die deutschen Börsen den Aktienhandel wieder aufnehmen.²³ Die amtliche Kursfeststellung blieb jedoch noch ein Jahr verboten.²⁴ Der vor dem Krieg so bedeutende Terminhandel wurde danach durch die sog. variable Notiz ersetzt, bei der man zunächst für 45 marktbreite Titel fortlaufend Kurse feststellte. Mit Rücksicht auf die Reichsanleihen konnten festverzinsliche Werte sogar erst ab dem 1. September 1919 in den Börsenhandel einbezogen werden. Gleichzeitig gründete man die Reichsanleihe-Aktiengesellschaft mit der Aufgabe, am Markt angebotene Kriegsanleihen aufzunehmen. Sie beschaffte sich die notwendigen Mittel durch Lombardierung solcher Stücke bei der Reichsdarlehenskasse.²⁵

In der letzten Phase der Hyperinflation kam es erneut zu staatlichen Eingriffen in den Effektenhandel. Am 22.7.1923 bestimmte der Reichspräsident in einer Notverordnung, daß auf Mark lautende Wertpapiere nur zu Berliner Börsenkursen an- und verkauft werden durften.²⁶ Es war dies eine Maßnahme, die primär darauf abzielte, die Markttransparenz zu

18 F. Kronenberger, Die Preisbewegung der Effekten in Deutschland während des Krieges, Berlin 1920, S. 7 u. 43 f.

19 RGBl v. 25.02.1915, S. 11 f.

20 W. Matternsdorf, Die Preisbildung am Aktienmarkt der Berliner Börse während der Inflation, Diss. Rostock 1925, S. 62-66.

21 Kronenberger, a.a.O., S. 7.

22 W. Prion, Die Preisbildung an der Wertpapierbörse, München²1929, S. 228.

23 VO v. 8. Nov. 1917, RGBl 1917, S. 1 021 f.

24 Wiederaufnahme durch VO v. 19.11.1918, RGBl 1918, S. 1 316.

25 W. Lotz, Die deutsche Staatsfinanzwirtschaft im Kriege, Stuttgart 1927, S. 40 f.

26 RGBl 1923 I, S. 401.

erhöhen und eine Übervorteilung des Publikums durch örtlich stark differierende Kurse zu vermeiden.

b) Effektenprimärmärkte

Die Emissionsmärkte unterlagen im Krieg zunächst keinen rechtlichen Restriktionen. Dennoch gingen die Neuemissionen an Aktien in den Jahren 1915 und 1916 um 2/3 auf schätzungsweise gut 200 Mio GM zurück.²⁷ Dies hatte wahrscheinlich zwei Gründe:

Zum einen schossen die Reingewinne der Unternehmen in die Höhe.²⁸ Gleichzeitig sanken die deutschen Bruttoinvestitionen 1915 vermutlich um knapp 20 Prozent und stagnierten danach zwei Jahre²⁹, so daß der Außenfinanzierungsbedarf deutlich absank.

Hinzukam ein gewisser moralischer Druck des Staates auf die privaten Emittenten, um Platz für seine Kriegsanleihen zu schaffen.³⁰

1917 erhöhte sich einerseits der private Kapitalbedarf³¹, andererseits mußten die forcierten Kriegsanstrengungen ebenfalls finanziert werden. So stieg das Volumen der Ende März 1917 aufgelegten 6. Kriegsanleihe trotz der bereits spürbaren Zurückhaltung des Publikums auf 12,8 Mrd M (5. Kriegsanleihe, Sept. 1916, 10,4 Mrd M).³² Die Reichsbank begann daher ab Frühjahr 1917, die Neuausgabe von Aktien von ihrer Genehmigung abhängig zu machen, indem sie die in den Konsortien meist namhaft vertretenen Großbanken unter Druck setzte. Der Bundesrat schuf am 5.11.1917 die Rechtsgrundlage für diese Genehmigungspraxis.³³ Damit unterlagen Kapitalgesellschaften für Neugründungen oder Kapitalerhöhungen über 300.000 M der Genehmigung der Landeszentralbehörden im Einvernehmen mit dem Reichsbankdirektorium. Da die Zulassungsstellen der Börsen ihre Tätigkeit eingestellt hatten, konnten die zwischenzeitlich emittierten jungen Aktien von den Aktionären nicht verkauft werden. Solange das Publikum dies nicht wünschte, blieben die Kurse der ansonsten gleichberechtigten alten und jungen Aktien vergleichsweise nah beieinander. So betrug das entsprechende Disagio noch nach den Steuerkurszetteln des Jahresresultimos 1916 durchschnittlich nur 3 Prozent. Bereits ein Jahr später legten die Anleger auf eine solche Verkaufsmöglichkeit jedoch großen Wert und junge Aktien waren selbst mit einem Agio von 30 Prozent kaum zu plazieren.³⁴

27 Unter der Annahme eines leicht ansteigenden AG-Anteils aus der Gesamtsumme der Plazierungen von Aktien und GmbH-Anteilen errechnet. *Wirtschaft u. Statistik* 4, 1923, S. 160.

28 Die Reingewinne ohne Gewinnvortrag von 1 661 Unternehmen der Schwerindustrie, die 1914 gegenüber dem Vorjahr noch um 6 Prozent gesunken waren, stiegen in den beiden Jahren danach um 52,7 bzw. 20,8 Prozent. *E. Lederer*, Die ökonomische Umschichtung im Kriege (Schluß), in: *Archiv für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik* 45, 1918/19, S. 431. Nach derselben Quelle hat sich das Volumen der gesamten Innenfinanzierung in nahezu demselben Ausmaß erhöht.

29 *M. Spoerer*, Weimar's Investment and Growth Record in Intertemporal and International Perspective, Tab. A3, to be published in: *European Review of Economic History* 1997/3.

30 *Mattersdorf*, a.a.O., S. 66.

31 Die Ausgabe von Aktien und GmbH-Anteilen stieg gegenüber 1916 um knapp 90 Prozent. *Wirtschaft u. Statistik* 4, 1923, S. 160.

32 *W. Lotz*, Kritische Studien über die Statistik der deutschen Kriegsanleihen, in: *Schmollers Jahrbuch* 47, 1924, S. 210; *H. Bente*, Die deutsche Währungspolitik von 1914-1924, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 23, 1926, S. 123*.

33 RGBI v. 5.11.1917, S. 987 f.

34 *Bankarchiv* v. 1.7.1917, S. 350.

Während die Emission von Vorzugsaktien durch die Verordnung des Bundesrates vom 8.3.1917 genehmigungsfrei wurde, war die Ausgabe von Stammaktien im Betrag von mehr als 300.000 M noch bis Mitte Oktober des Jahres genehmigungspflichtig.³⁵ Danach konnte sich die Aktienemission jedoch wesentlich freier entfalten als die der Rentenpapiere. Nach der Verordnung vom 8.3.1917 durften Teilschuldverschreibungen ausschließlich mit staatlicher Genehmigung emittiert werden. Erst im Februar 1920 hat man diese Verordnung aufgehoben.³⁶ Auch danach blieb es bei der Genehmigungspflicht privater Inhaberschuldverschreibungen gemäß §795 BGB durch die zuständige Landesbehörde. Bis in die Hyperinflation hinein haben diese die Emissionsrenditen auf die traditionellen, "marktüblichen" 3-4 Prozent festgehalten.

c) *Kreditpolitik der Reichsbank*

Ganz zentral traf auch die *Zinspolitik der Reichsbank* die Funktionsfähigkeit der deutschen Finanzmärkte. Mit Ausnahme einer kurzen Periode zu Beginn des Krieges verharteten Diskont- und Lombardsatz der Reichsbank trotz einer enormen Geldvermehrung über 7½ Jahre bei konstant niedrigen 5 bzw. 6 Prozent. Erst mit Beginn der Hyperinflation steigerte das Institut ihre Sätze nach und nach. Die Erhöhungsschritte waren jedoch bei weitem zu zaghaft, um die Nachfrage nach Notenbankkredit zu dämpfen. Die Reichsbank begründete ihre durchweg zu niedrigen Sätze zunächst damit,

daß sie die Zinslast des Reiches möglichst niedrig halten wolle, da diese aus dem ordentlichen Haushalt zu finanzieren war. Insbesondere befürchtete die Notenbank, daß ein Anstieg ihrer Leitzinsen die Kurse der Reichs- und Kriegsanleihen unter Druck brächte.³⁷ Als seit Mitte Juli 1922 einige häufig gehandelte Reichsanleihen starke Kurssteigerungen aufwiesen, entfiel dieses Motiv.

Die Reichsbank war jedoch ohnehin davon überzeugt, daß hohe Zinsen die Kapitalnachfrage des Staates und der Wirtschaft in der Inflation nicht beeinflussen würden. Dies galt nach ihrer Einschätzung insbesondere für die Einreichungsvolumina an Reichsschatzanweisungen.³⁸

Trotz durchweg sehr niedriger Sätze waren die Kredite der Reichsbank für Staat, Banken und Unternehmen quantitativ nicht beschränkt. Dies bewirkte dreierlei:

Für Geldmarktkredite, die unter Diskontierung bzw. Beleihung reichsbankfähiger Papiere gewährt wurden, bildeten Reichsbankdiskont- bzw. -lombardsatz die Zinsobergrenze.³⁹

In Zeiten großer Geldknappheit fächerten die Geldmarktsätze nun auf der Grundlage der unterlegten Sicherheiten stark auf. Dies war insbesondere in der Hyperinflation ab Mitte 1922 der Fall, teilweise auch bereits in Monaten um die Jahreswende 1921/22 (s. Kap. V.1.).

Da die Zinsbewegung als Steuerungselement auf wichtigen Geldmärkten ausgefallen war, reagierten die Mengen umso stärker.

Die Reichsbank begründete ihre Leitzinserhöhungen seit Mitte 1922 ausdrücklich mit ihrer starken Inanspruchnahme. Diese äußerte sich zunächst in den Rückflüssen an Reichs-

35 VO des Bundesrates v. 15.10.1920.

36 Die Bank 1920, S. 211.

37 O. Pfeleiderer, Die Reichsbank in der Zeit der großen Inflation, die Stabilisierung der Mark und die Aufwertung von Kapitalforderungen, in: *Deutsche Bundesbank*, Währung und Wirtschaft, S. 166 f.

38 *Reichsbank*, Verwaltungsbericht für das Jahr 1922, Berlin 1923, S. 5.

39 Diskont von Reichsschatzanweisungen und Handelswechseln incl. Privatdiskonten, Lombard dieser Papiere sowie staatlicher Obligationen.

schatzanweisungen⁴⁰, im weiteren Verlauf des Herbstes jedoch auch in Einreichungen von Handelswechseln. Die Zinserhöhungen waren als Signal, nicht jedoch als unmittelbare Steuerungsmaßnahme angelegt.⁴¹ Die Notenbank suchte ihre Kreditbeanspruchung außerdem durch allgemein gehaltene "strengste Ermahnungen" zu reduzieren. Angesichts der überaus starken ökonomischen Anreize und Zwänge während der Hyperinflation war ein solches Vorgehen von vorne herein zum Scheitern verurteilt. Ab Anfang 1923 kam ein erster ernsthafter Versuch der Reichsbank hinzu, die formalen Erfordernisse des eingereichten Materials durch "strenge Sichtung" intensiver zu prüfen.⁴² Auch dieser Versuch scheiterte jedoch, da es der Reichsbank noch nicht einmal gelang, reine Finanzwechsel vom (Re-) Diskont auszuschließen, die sie vor allem zwischen Konzernunternehmen nicht von Handelswechseln unterscheiden konnte.⁴³ Hinzu kam, daß die Zentralbank bei Unternehmen in den besetzten Gebieten sowie öffentlichen Stellen bewußt keine Beschränkungen ergriff. In der Literatur herrscht daher die Meinung vor, daß der Ankauf von Wechselmaterial zu unrealistischen niedrigen Zinsen vor allem auf große Transferzahlungen zugunsten solcher Unternehmen hinauslief, die solches Material im eigenen Konzern mehr oder weniger unbeschränkt "produzieren" konnten.⁴⁴ Erst Mitte des Jahres 1923 erfuhr der Reichsbankkredit an die Wirtschaft eine wirksame Beschränkung:

Die Reichsbank verkürzte seit Jahresmitte schrittweise die maximale Restlaufzeit der angekauften Handelswechsel, die traditionell 90 Tage betragen hatte, auf zuletzt 10 Tage.

Im Verlauf des Jahres 1923 wurde ein Mangel an Diskont- und lombardfähigem Material immer offenkundiger. Zum einen wurde die Handhabung der formstrengen Instrumente angesichts der rasenden Umlaufgeschwindigkeit des Geldes zu umständlich, andererseits war es angesichts der niedrigen Reichsbankzinsen außerordentlich attraktiv, vorhandenes Material vollständig bei der Notenbank einzureichen.

Bereits zum vorangegangenen Jahresultimo hatte die Bankbestände an öffentlichen Anleihen und Reichsschatzanweisungen gegen Null tendiert. Im Laufe der Zeit kam auch ein Mangel an reichsbankfähigem Wechselmaterial hinzu, so daß die Berliner Großbanken Ende 1923 auch fast keine Wechselbestände mehr auswiesen.

Bereits die Zeitgenossen hatten erkannt, daß die Niedrigzinspolitik der Reichsbank eine zentrale Rolle beim Verlust der Lenkungsfunktion der Zinsen spielten.⁴⁵ Die rigide Zinspolitik hat zudem dafür gesorgt, daß die Geldkapitalbildung in Papiermark seit 1920 immer mehr zurückging und sich die Anleger zunehmend auf Sachkapital (incl. Aktien) konzentrierten.

40 Darunter wird hier im Einklang mit dem Sprachgebrauch der Inflationszeit die kurzlaufende, abgezinst ("unverzinsliche") Form verstanden (Reichsschatzwechsel).

41 Die Bank 1922, S. 678.

42 W. Prion, Deutsche Kreditpolitik 1919-1922, in: Schmollers Jahrbuch 42, 1924, S. 200.

43 W. Prion, Kreditpolitik und Ruhrkampf (1923), in: Schmollers Jahrbuch 49, 1925, S. 122 f.

44 Ebenda S. 128 f.

45 W. Eucken, Kritische Betrachtungen zum Geldproblem, Jena 1923, S. 37; A. Lansburgh, Die Politik der Reichsbank und die Reichsschatzanweisungen nach dem Kriege (= Schriften des Vereins für Socialpolitik 166), München 1924, S. 39 ff.; ders., Die Politik der Reichsbank und die Reichsschatzanweisungen nach dem Kriege, München 1924, S. 39-45; Krohn, a.a.O., S. 82 ff.; Lotz, Staatsfinanzwirtschaft, S. 91 f.

d) *Restriktionen auf dem Pfandbriefmarkt*

Mit Rücksicht auf die entsprechenden Sekundär- oder Kreditmärkte hielten einzelne Emittentengruppen oder ihre Aufsichtsbehörden die Zinsen auf den betreffenden Primärmärkten weitgehend konstant. Dies galt zum einen für Reichsanleihen, deren Emissionsrenditen auch nach dem Krieg nicht über das bereits bei den Kriegsanleihen erreichte Niveau von 5 Prozent hinausgingen und deren Absatz daraufhin in der Inflationszeit zum Erliegen kam. Es galt aber auch auf dem *Pfandbriefmarkt*. Ende 1918 gewannen die Realkreditinstitute ihre Emissionsfreiheit zurück. Sie sahen sich jedoch weiterhin einigen äußerst restriktiven reichsrechtlichen Vorschriften ausgesetzt. Dies war neben der Genehmigungspflicht von Inhaberschuldverschreibungen nach §795 BGB vor allem das Hypothekengesetz vom 13. Juli 1899. Es bestimmte, daß Emissionen und Kredite der privaten Hypothekenbanken auf (Papier-) Mark zu lauten hatten. Das Reich zeigte jedoch angesichts seines enormen Schuldenberges und der Möglichkeit, nun große Teile davon mit entwertetem Geld zurückzuzahlen, keinerlei Neigung, Alt- oder Neubestände der Realkreditinstitute an Krediten oder Anleihen gegen die Inflation zu schützen, und damit einen Präzedenzfall für die eigenen Schulden zu schaffen. So kam weder eine Regelung zur Aufwertung der Bestände zustande noch ein Verbot der vorzeitigen Rückzahlung von Hypothekenschulden mit entwertetem Geld.⁴⁶

Neben den Emissionsrenditen war den Hypothekenbanken durch die Behörden auch die Zinsspanne zwischen dem Zins der Pfandbriefe und dem ihrer Hypothekenkredite vorgeschrieben. Sie betrug 1919 0,5 Prozent-Punkte und stieg 1921 und 1922 um jeweils die gleiche Spanne. Erst im letzten Jahr der Inflation gestanden die Aufsichtsbehörden den Instituten 4,5 Prozent zu.⁴⁷ Dennoch reichten Zinserträge und Provisionen aus dem Neugeschäft während der gesamten Zeit nicht aus, die ständig steigenden Gehälter zu finanzieren. So stand bei der Bayerischen Vereinsbank im Gesamtjahr 1922 einem Zinsüberschuß von 7,5 Mio M Milliarden an Personalkosten gegenüber. Die Realkreditinstitute waren daher immer weniger daran interessiert, ihr Stammgeschäft zu betreiben.⁴⁸

Diese Restriktionen hatten auch andere gravierende Folgen. So führte der erste Inflations Schub 1919 zu einer Welle vorzeitiger Kreditkündigungen und sogar zu einem leichten Rückgang des Pfandbriefumlaufes. Zu ähnlichen, wenn auch nicht ganz so ausgeprägten Bewegungen kam es 1922 und vor allem 1923. Da die staatliche Emissionskontrolle eine Erhöhung der Emissionsrenditen bis zum Beginn der Hyperinflation nicht zuließ, ging der Anleiheabsatz real Schritt für Schritt zurück. Erst 1923 fielen die Emissionsrenditen etwas höher aus. Dies genügte jedoch nicht, die Plazierungsvolumina zu steigern. So gab die Gemeinschaftsgruppe deutscher Hypothekenbanken im Februar 1923 zwischen 8 und 10 Prozent variabel verzinsliche Kommunalobligationen in einem Gesamtvolumen von umgerechnet lediglich 1,1 Mio GM aus. Noch im Spätsommer emittierte die Gemeinschaftsgruppe Süddeutscher Hypothekenbanken Pfandbriefe mit einem variablen Zinssatz von bis zu 16 Prozent - bei einer aktuellen Inflationsrate von 754.600 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat.⁴⁹

46 Der Reichstag lehnte noch im März 1923 einen Gesetzesantrag ab, der eine solche Rückzahlung von Hypothekendarlehen mit Papiermark wenigstens vorübergehend verbieten sollte.

47 F. Steffan, Bayerische Vereinsbank 1869-1969, Würzburg 1969, S. 217.

48 Achterberg, a.a.O., S. 85.

49 Ebenda S. 86.

Nachdem bereits seit Herbst 1922 auf besonderer Rechtsgrundlage einzelne Emissionen wertbeständiger Pfandbriefe erfolgt waren, wurde schließlich mit dem Gesetz über wertbeständige Hypotheken vom 23. Juni 1923 eine generelle Regelung geschaffen. Danach konnten Realkreditinstitute Pfandbriefe ausgeben, die durch den amtlichen Preis einer bestimmten Menge von Roggen, Weizen oder Feingold bestimmt waren.⁵⁰ Die Nachfrage nach wertbeständigen Realkrediten war jedoch gering, so daß auch die Ausgabe von Pfandbriefen und Kommunalobligationen beschränkt bleibt. Lediglich im Juli 1923 kam es zu einem etwas größeren Emissionsvolumen (Börseneinführungen von 24,5 Mio GM).⁵¹

e) *Devisenvorschriften*

Von Beginn des Krieges an beeinträchtigten Devisenvorschriften die internationale Interdependenz der Finanzmärkte. So erließen die kriegsführenden Staaten untereinander Handels- und Zahlungsverbote. Zudem verhängten viele neutrale Staaten Moratorien über die Forderungen von Angehörigen der kriegsführenden Staaten gegenüber den eigenen Staatsbürgern. Hinzu kam, daß die Börsen der Kriegsteilnehmer "gegnerische" Valuten nicht mehr notierten. Die Maßnahmen führten in der Summe dazu, daß das eingeschlossene, über kein ausgedehntes Kolonialreich und verlässliche amerikanische Freunde verfügende Reich keine Chance hatte, nennenswerte Anleihevolumina im Ausland abzusetzen.⁵² Als die Beschaffung kriegswichtiger Güter ab dem Spätherbst 1915 zu einem Fallen der Mark führte, erließ der deutsche Bundesrat die "Bekanntmachung über den Handel mit ausländischen Zahlungsmitteln vom 20. Januar 1916"⁵³. Danach durften sich deutsche Unternehmen zwar weiterhin durch Ausfuhr von Waren oder Effekten oder durch Kreditgewährung frei ausländische Zahlungsmittel oder Guthaben verschaffen, jede andere Art der Devisenbeschaffung war jedoch nur durch die Vermittlung eines zum Devisenhandel zugelassenen Bankhauses erlaubt. Dies waren neben der Reichsbank 26 Unternehmen mit Niederlassungen in Berlin, Frankfurt/M. und Hamburg. Termingeschäfte und Devisenhandel für eigene Rechnung war ihnen dabei verboten. Die Abgabe von Devisen unterlag der Zustimmung der Reichsbank. Im Gegensatz zum Devisenverkehr der Unternehmen blieb der private Devisenverkehr zunächst frei von Einschränkungen.

Dies änderte sich mit der "Bekanntmachung über den Zahlungsverkehr mit dem Ausland vom 8. Februar 1917"⁵⁴. Darüber hinaus dehnte man die Genehmigungspflicht auch auf Forderungen und Kredite in fremder Währung sowie den Export von Reichswährung und die Kreditgewährung in Mark an das Ausland aus. Parallel dazu hatte man die "Bekanntmachung für die Regelung der Einfuhr vom 16. Januar 1917"⁵⁵ erlassen, die alle Einfuhrgeschäfte von der Bewilligung bestimmter öffentlicher Stellen abhängig machte. Auf ausländische Währungen lautende Zahlungsmittel sowie Auslandsforderungen und -kredite waren anzumelden. Am 31. August 1917 ordnete der Reichskanzler an, die entsprechenden Zahlungsmittel und Forderungen der Reichsbank anzudienen.⁵⁶ Am 22. März erließ der Bundes-

50 Ebenda S. 87; *Steffan*, a. a. O., S. 217 f.

51 *Wirtschaft u. Statistik* 4 u. 5, 1923 u. 1924.

52 *T. Balderston*, War Finance and inflation in Britain and Germany, 1914-1918, in: *The Economic History Review* 2nd ser. 42, 1989, pp. 222-244.

53 RGBl 1916, S. 49.

54 RGBl 1917, S. 105. Am gleichen Tag erfolgte eine weitere ergänzende Bekanntmachung. RGBl 1917, S. 109.

55 RGBl 1917, S. 41.

56 RGBl 1917, S. 737 u. 741.

rat eine Bekanntmachung, nach der der Reichskanzler bestimmen konnte, daß ausländische Wertpapiere dem Reich gegen eine angemessene Vergütung zu überlassen waren. Solche Wertpapiere durften nur noch durch die Reichsbank oder im Inland ansässiger Bankhäuser in das Ausland verkauft werden.⁵⁷ Von dieser Ermächtigung hat der Reichskanzler am 22. Mai für eine Gruppe schwedischer, dänischer und Schweizer Wertpapiere Gebrauch gemacht.⁵⁸

In der Hyperinflation genügten auch diese Maßnahmen nicht mehr. So erließ der Reichspräsident am 12. Oktober 1922 eine Notverordnung, nach der ausländische Zahlungsmittel überhaupt nur mit Genehmigung des zuständigen Finanzamtes erworben werden durften, sofern das betreffende Unternehmen nicht eine vorgeschriebene Bescheinigung der Handelskammer besaß.⁵⁹ Ergänzend wurde durch Notverordnung vom 8. Mai 1923 die Beleihung ausländischer Geldsorten untersagt und die Beleihung von Devisen meldepflichtig. Gleichzeitig erhielt die Reichsbank das Recht, Edelmetalle und ausländische Zahlungsmittel für das Reich zu reklamieren.⁶⁰ Eine Vielzahl weiterer Vorschriften sollten auch die letzten Schlupflöcher für einen privaten Devisenhandel stopfen oder Quellen für das Devisenaufkommen des Reiches erschließen. So sind in der Zeit vom 12. Februar bis zum 21. Dezember 1923 insgesamt 39 Verordnungen, Notgesetzte und Bekanntmachungen zur Regelung des Devisenverkehrs ergangen.

Gerade in der letzten Phase der Hyperinflation seit Mitte 1923 suchte das Reich sämtliche marktmäßigen Mechanismen des Devisenverkehrs in und mit Deutschland zu unterbinden. Durch Notverordnung vom 22. Juni 1923 bestimmte der Reichspräsident, daß ausländische Zahlungsmittel gegen Mark nur zu den amtlichen Berliner Kursen gehandelt werden durften.⁶¹ Am 8. August außer Kraft getreten, übernahm eine Verordnung aufgrund des Ermächtigungsgesetzes vom 22. Oktober 1923⁶² die Vorschrift wieder. Die auf dieser Grundlage täglich unter Mitwirkung der Reichsbank festgesetzten einheitlichen Wechselkurse für die Mark führten zu unnatürlich runden, oft mehrere Tage fixen Notierungen.⁶³ Sie waren allein schon deshalb unrealistisch, "da die Reichsbank in diesen Monaten niemals in der Lage gewesen ist, den an sie herantretenden Devisenbedarf auch nur annähernd zu diesen Kursen zu befriedigen."⁶⁴ Am 9. August 1923 verbot eine Notverordnung den Verkauf von Markbeträgen an jegliche Personen und Unternehmen mit Sitz im Ausland.⁶⁵ Noch einen Schritt weiter ging die Notverordnung vom 7. September 1923.⁶⁶ Sie schuf einen besonderen Reichskommissar für Devisenschaffung mit weitreichenden Kompetenzen: der Befugnis, ausländische Zahlungsmittel, Wertpapiere, Edelmetalle und Forderungen auf ausländische Währung für das Reich in Anspruch zu nehmen, weitgehenden Auskunfts-, Durchsuchungs-

57 RGBI 1917, S. 260.

58 RGBI 1917, S. 429. Zu den Devisenrestriktionen während des Ersten Weltkrieges *K. Elster*, Von der Mark zur Reichsmark. Die Geschichte der deutschen Währung in den Jahren 1914 bis 1924, Jena 1928, S. 68-80; *G.D. Feldman*, The Great Disorder. Politics, Economics, and Society in the German Inflation, 1914-1924, New York 1993, pp. 44-51.

59 RGBI 1922, S. 791.

60 RGBI 1923 I, S. 275.

61 RGBI 1923 I, S. 401.

62 RGBI 1923 I, S. 991.

63 *StatRA*, Zahlen zur Geldentwertung, S. 10.

64 *Elster*, a.a.O., S. 212.

65 RGBI 1923 I, S. 765.

66 RGBI 1923 I, S. 865.

und Vernehmungsrechten, dem Recht, unrechtmäßig erworbene oder zurückgehaltene ausländische Zahlungsmittel entschädigungslos einzuziehen und Bankhäusern die Funktion einer Devisenstelle zu entziehen oder den Börsenbesuch zu untersagen.⁶⁷

3. Grenzüberschreitende Kapitalbewegungen

Trotz dieser Restriktionen waren die Finanzmärkte der frühen Weimarer Republik durch umfangreiche grenzüberschreitenden Kapitalbewegungen gekennzeichnet. Spätestens seit Mitte 1919 setzte eine Kapitalflucht der deutschen Anleger in das Ausland ein und bestimmte bis zum Frühjahr 1920 den Kurs der Mark. Ab diesem Zeitpunkt dominierte die Aufwertungsspekulation des Auslandes zunächst für einige Monate und sorgte bis zur Jahresmitte nahezu für eine Verdreifachung des Markkurses gegenüber dem Dollar.⁶⁸ Ab der zweiten Hälfte des Jahres 1921 flossen diese spekulativen Auslandsgelder nach und nach wieder zurück. Angesichts katastrophaler Kursverluste der Mark ebnete diese Bewegung Mitte Februar 1923 ab. Wie in der gesamten Zeit seit Anfang 1920 blieben die Finanzmärkte jedoch auch danach stark von kurzfristigen Bewegungen der Devisenkurse abhängig.⁶⁹

Besonders deutlich verspürten die Zeitgenossen diesen Auslandseinfluß auf den Aktienmärkten, da deren Preise aufgrund ihres Kursrückgangs in Mark, vor allem aber wegen des Kurssturzes der deutschen Währung⁷⁰ außerordentlich stark zurückgegangen waren. So läßt sich aus den Statistiken von Bundesbank und Statistischem Reichsamt überschlüssig berechnen, daß die Aktienkurse bis zum Februar 1920 real auf 10-20 Prozent ihres Nennwertes abgesunken waren.⁷¹ Trotz ihrer zwischenzeitlichen Erholung standen sie Anfang 1921 bei 18, Mitte des Folgejahres jedoch nur noch bei 9 Prozent.⁷² Die Folge waren lange Zeit massive Auslandsaufkäufe deutscher Aktien.⁷³ Läßt man den Dollarkurs in New York (Mengennotiz) gegen den Aktienteilindex 'Bergbau und Schwerindustrie' laufen (beide 1913 = 1), so weist der Dollar selbst gegenüber diesem relativ gut performenden Teilindex von September 1918 bis August 1923 einen ganz deutlichen Vorsprung auf. In dieser Zeit dürfte es für Dollarinhaber attraktiv gewesen sein, deutsche Aktien zu erwerben. Besonders galt dies für solche Phasen, in denen der Abstand wuchs - wie von September 1918 bis Februar 1920, von August bis November 1920, von Mai bis Dezember 1921 und von März bis Oktober 1922 (s. Abb. 6). Der Konjunkturvorsprung Deutschlands in der internationalen Wirtschaftskrise 1921 und die Spekulation, Deutschland und die Mark werden sich in absehbarer Zeit deutlich erholen, stützten den deutschen Aktienmarkt zusätzlich. In der Folge kam es zu

67 Zur Devisengesetzgebung in der Hyperinflation *Elster*, a.a.O., S. 203-209; zur Devisengesetzgebung im Untersuchungszeitraum allgemein *H. Bene*, a.a.O., S. 136*-145*; *R. Kühne*, Die Devisenzwangswirtschaft im Deutschen Reich während der Jahre 1916 bis 1926, unveröff. Manuskript, Frankfurt a.M. 1970.

68 *C. Bresciani-Turroni*, The Economics of Inflation. A Study of Currency Depreciation in Post-War Germany, London 1937, pp. 101 f.

69 Zur Frage der grenzüberschreitenden Kapitalflüsse *C.-L. Holtfrerich*, Amerikanischer Kapitalexport und Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft 1919-23 im Vergleich zu 1924-29, in: Vierteljahrschrift für Sozial- u. Wirtschaftsgeschichte 64, 1977, S. 497-529; zur Kapitalflucht aus der Mark *E.E. Rowley*, Hyperinflation in Germany. Perceptions of a Process, Aldershot 1994, pp. 44-53.

70 Von Oktober 1918 bis Februar 1920 auf knapp 7 Prozent ihres ursprünglichen Wertes.

71 *Deutsche Bundesbank*, a.a.O., S. 294 u. 189.

72 *Wirtschaft u. Statistik* 3, 1922, S. 59 u. 478 f.

73 *E. Haase*, Das Eindringen ausländischen Kapitals in das deutsche Wirtschaftsleben, in: Die Bank 1920, S. 100-118; *R. Bernfeld*, Überfremdung und Überfremdungsabwehr, in: Die Bank 1924, S. 562-572.

einer Vielzahl regelrechter Übernahmeschlachten. Etliche Zeitgenossen verdienten riesige Vermögen damit, mit geliehenem Geld oder aus dem Cash flow ihrer Unternehmen Aktien aufzukaufen.⁷⁴

Wie der Aktienmarkt wurde auch der deutsche Rentenmarkt zum Instrument der Spekulation ausländischer Anleger in der Mark. Dabei fielen die Schwankungen zwar zunächst wesentlich geringer aus, die bessere Vergleichbarkeit der einzelnen Papiere eröffnet jedoch die Chance, Zeitpunkt und Stärke des Auslandseinflusses abzuschätzen. Am besten ist dies durch die Gegenüberstellung auslandsnotierter Reichsanleihen mit reinen Inlandspapieren möglich. So weitete sich der effektive Zinsspread zwischen den im Inland häufig gehandelten 3,5 und 4 Prozentigen und der auslandsnotierten 3 Prozentigen Reichsanleihe von Herbst 1921 bis Mitte 1923 stetig aus und signalisierte damit ein wachsendes ausländisches Engagement am deutschen Rentenmarkt. Diese Entwicklung stand zeitweise im Widerspruch zum Geschehen an den Devisenmärkten, da offensichtlich ein Teil der ausländischen Anleger ein Engagement am deutschen Rentenmarkt als Alternative zur vollständigen Verabschiedung von der Mark betrachtete.⁷⁵ Umgekehrt verengte sich der Zinsspread Mitte 1920, als ausländische Anleger nach der deutlichen Erholung der Mark ihre Kursgewinne in Mark-Papieren realisierten. In der Rentenhausse ab Mitte 1922 spielte zudem die vor allem im Ausland aufgetauchte Überlegung eine wichtige Rolle, Staatspapiere hätten bei einer zukünftigen Währungsreform eine gute Chance, zumindest teilweise "in gutem Geld" zurückgezahlt zu werden (s. Abb. 7).⁷⁶ Da auch andere im Ausland notierte Werte - wie die 4 Prozentige Frankfurter Stadtanleihe - ein vergleichbares Aufgeld hatten, sorgte der Einfluß des Auslandes für eine deutliche Differenzierung der deutschen Rentenkurse.

4. Alternativmärkte

In der Zeit der offenen Inflation gewannen die *Realkapitalmärkte* als Anlagealternativen an Bedeutung. Dies hatte mehrere Gründe:

- die realen Wertverluste der Anlagen auf den traditionellen Kapitalmärkten (Rentenmarkt, Bankeinlagen, eine Zeit lang auch auf dem Aktienmarkt),
- den Zugangsbeschränkungen besonders der attraktiven Finanzmärkte (Devisenmärkte etc.), während der Marktzugang auf den Realkapitalmärkten vielfach vergleichsweise offen war, sowie
- die Verbesserung der Fungibilität dieser Märkte, da das Angebot auf ihnen durch Notverkäufe zunahm. Dies galt insbesondere für Schmuck, Immobilien, Kunst- und sonstige Wertgegenstände.

Vergleicht man die Preisentwicklung bestimmter Realkapitalien mit der verschiedener Investments auf den Finanzmärkten, so wird deutlich, wie gewinnträchtig eine solche Anlage sein konnte. So lag der Preisindex für Maschinen Ende 1923 1 650 Milliarden mal über seinem Vorkriegsstand. Er war damit um rund 2/3 stärker gestiegen als der Dollar. Auch landwirtschaftliche Güter waren eine attraktive Anlage. Die Berliner Roggennotiz erhöhte

74 P. Ufermann, Könige der Inflation, Berlin 1924; F.-W. Henning, Börsenkrisen und Börsengesetzgebung von 1914 bis 1945 in Deutschland, in: H. Pohl (Hg.), Deutsche Börsengeschichte, Frankfurt a.M. 1992, S. 236; zum Engagement des Auslands auf dem deutschen Aktienmarkt allgemein Bresciani-Turroni, a.a.O., pp. 253-285.

75 Die Bank 1921, S. 28, 1922 S. 865 f.

76 Wirtschaft u. Statistik 3, 1922, S. 816.

sich von Ende 1913 innerhalb von 10 Jahren auf das 955 Milliardenfache, der Dollar jedoch nur auf das 938 Milliardenfache. Dagegen verzeichneten Kapitalanlagen auf den klassischen Finanzmärkten vergleichsweise geringe Wertzuwächse. So erhöhte sich der Aktienindex 'Bergbau und Schwerindustrie' im Untersuchungszeitraum lediglich auf das 377 Milliardenfache, 3,5 Prozentige bayerische Staatsanleihen konnten nur Kursgewinne auf das 5,2 Milliardenfache und 4 Prozentige Reichsanleihen sogar nur solche auf das 500 Millionenfache verzeichnen.⁷⁷

IV. Veränderte Lenkungsmechanismen

Funktionierende Finanzmärkte sind untereinander und mit anderen Kapitalmärkten stark verflochten, was freie Marktzugänge voraussetzt und sich in einem engen Renditezusammenhang ausdrückt. Durch die aufgezeigten externen Störeinflüsse ging der freie Marktzugang jedoch oftmals verloren, die Informationseffizienz der Märkte sank dramatisch und die pretialen Lenkungsmechanismen traten zugunsten anderer Aspekte zurück. Eine effiziente Allokation der knappen Ressource 'Kapital' konnte damit kaum noch stattfinden. Ausweislich zeitgenössischer Daten und Quellen (Geschäftsberichte der Banken, Marktcommentare, Erinnerungen etc.) konnten Spekulation und Arbitrage einen wesentlich höheren Anteil der Kapitalaufbringung auf sich ziehen als in normalen Zeiten. Von 1919 bis 1923 entstanden rund 3 000 neue Banken, die sich im wesentlichen dem Wertpapierhandel für eigene und fremde Rechnung widmeten.

1. Bedeutungsverlust der pretialen Lenkungsmechanismen

a) Kapitalanlage

Zinsen und Dividenden bewegten sich noch während des Ersten Weltkrieges in den gewohnten Bahnen, durch die beschriebenen administrativen Maßnahmen verloren sie jedoch bereits z.T. ihre Steuerungsfunktion. So lag der Privatdiskontsatz an der Berliner Börse während der Liquiditätsschwemme der letzte Kriegsjahre von August 1916 bis Dezember 1918 stets exakt bei 4,63 Prozent. Eine derartige Konstanz normalerweise sehr reagibler Sätze deutet auf administrierte oder auf Taxkurse hin, auf die nicht oder nur außerordentlich wenig gehandelt worden ist. Dafür spricht auch, daß der Satz zu Beginn des Jahres 1919 von einem Monat zum anderen um 1,43 Prozentpunkten fiel.⁷⁸

Ab 1919 sorgten zudem außerordentlich hohe Inflationsraten und Kursschwankungen für einen Verlust der traditionellen Steuerungsfunktion der laufenden Verzinsung. Bei den kursreagiblen Anlageformen verschob sich das Gewicht innerhalb der Performance stark zugunsten der Kursentwicklung.⁷⁹ Dabei konnte die Performance festverzinslicher Anlageformen in den meisten Jahren die Geldentwertung keineswegs ausgleichen. Unter der Voraussetzung der Reinvestition von Zinsen, Dividenden und Bezugsrechten⁸⁰ wären von den 4 Prozentigen Reichsanleihen Ende 1923 real lediglich 0,8, von den Spareinlagen mit gesetzlicher Kündigungsfrist sogar nur 0,02 Prozent des zu Beginn des Jahres 1913 vorhandenen Kapitals übrig

⁷⁷ StatRA, Zahlen zur Geldentwertung, S. 6, 24 f. u. 44; Bayerische Hypotheken- u. Wechsel-Bank, Hundert Jahre Bayerische Hypotheken- u. Wechsel-Bank 1835-1935, München 1935, S. 240-244.

⁷⁸ Und damit endlich die bis Mitte 1919 herrschende Liquiditätsfülle widerspiegelte. Reichsbank, Die Reichsbank 1901-1925, Berlin 1925, S. 91.

⁷⁹ O.V., Dividenden und Kurse, in: Die Bank 1923, S. 266 ff.

⁸⁰ Sog. Opération blanche.

geblieben. Wesentlich anders fiel die Rechnung bei Aktienengagements aus. Deren Wert hatte sich bis 1917 nahezu verdoppelt. Zwar sank er bis 1922 auf rund 16 Prozent des Ausgangswertes, konnte jedoch wegen der Aktienhaussa in der Hyperinflation bis Ende 1923 wieder 86 Prozent erreichen (s. Abb. 8).⁸¹ Damit war der Renditezusammenhang zwischen den wichtigsten Kapital- und Finanzmärkten als Ausdruck des Funktionierens ihrer pretialen Lenkungsmechanismen empfindlich gestört.

Während die längerfristige Vermögensbildung also gravierenden Beeinträchtigungen ausgesetzt war, traten andere Anlagemotive in den Vordergrund. So trafen *Spekulation* und Arbitrage⁸² auf äußerst günstige Voraussetzungen. Mißt man die Volatilität der Indexdurchschnitte der Monate eines Jahres⁸³, so lag diese im Durchschnitt der Inflationsjahre 1918 bis 1923 bei 37,6, in den übrigen Jahren der Weimarer Republik (1924-1932) jedoch lediglich bei 14,5 und in der Zeit von 1900-1913 sogar nur bei 2,8 (s. Abb. 9). Dabei waren dem Publikum nur noch Haussespekulationen möglich, da der Terminhandel in Aktien und Renten nach dem Ersten Weltkrieg nicht wieder aufgenommen worden war. Dagegen konnte die Kulisse bis zum Erfüllungstag durchaus Leerverkäufe tätigen (sog. Kassafixen).⁸⁴ Deren Spielraum erweiterte sich 1923 nochmals deutlich. So hat man die Lieferfrist gegen Ende der Inflationszeit auf drei Tage erweitert. Diese Lieferfrist konnte aber wegen der Arbeitsüberlastung der Abwicklungsstellen meist nicht eingehalten werden, wodurch sich die Abwicklung in Berlin in den letzten Inflationsmonaten bis auf 14 Tage verlängerte.⁸⁵

Neben dem Spekulationsmotiv trat das Motiv der *Wertsicherung* gegen die galoppierende und Hyperinflation mit ihren sprunghaften Preisänderungen in den Mittelpunkt der Überlegungen der Kapitalanleger. Für diese Entwicklung gibt es eine Reihe von Indizien. So klaffte die Kursentwicklung der Aktien je nach der vermuteten Substanz außerordentlich auseinander. Dies galt vor allem für die Zeit zwischen September 1919 und Juli 1920 sowie von Januar bis November 1922 und von März bis September 1923, als der besonders substanzstarke Teilindex 'Bergbau und Schwerindustrie' eine weit überdurchschnittliche Performance aufwies. Auch das Phänomen der Beamtenhaussa zeigt den Drang der Anleger, Einkommen und Vermögen vor der Inflation zu retten. Bis ins Frühjahr 1923 erhielten die höheren Beamten ihr Gehalt nur vierteljährlich ausbezahlt. Jeweils kurz nach einem solchen Termin legten viele Beamte den nicht sofort benötigten Teil ihrer Gehälter auf dem Aktienmarkt an. Im Laufe der darauf folgenden Wochen verkauften sie peu à peu so viele Aktien, wie sie zum Leben benötigten.⁸⁶

Überaus schnell sich wandelnde Szenarien rückten daneben das *Sicherheitsmotiv* der Kapitalanlage in den Vordergrund. So behaupteten die mit Grundpfandrechten unterlegten privaten gegenüber den öffentlichen Anleihen seit Ende 1918 einen Kursvorsprung. Besonders deutlich zeigte sich diese Tendenz auf dem Geldmarkt. Geldmarktgeschäfte waren - anders

81 Statistisches Bundesamt, Index der Aktienkurse - Lange Reihen -, Fachserie 9 Reihe 2. S. 1, Wiesbaden 1985, S. 189; Mattersdorf, a.a.O.; Kronenberger, a.a.O.; S.A. Faltz, Kriegs-Dividenden- und Kurse-Vergleichs-Tabellen 1914-1915, Berlin 1915.

82 Zu den Kursunterschieden zwischen den einzelnen Handelsplätzen s. Kap. V.1.

83 Mit Hilfe des Variabilitätskoeffizienten nach Pearson = Standardabweichung in Prozent des arithmetischen Mittels.

84 Es ist dies eine speziell während der Kriegs- und Inflationszeit neu installierte Marktzutrittsbarriere. Prion, Preisbildung, S. 118-121.

85 Mattersdorf, a.a.O., S. 143 ff.

86 Ebenda S. 148.

als heute in Deutschland - pfandmäßig unterlegt. Hierfür kamen - in der Reihe ihrer Bonitäts einschätzung - Dollar-⁸⁷ und Reichsschatzanweisungen sowie Industriepapiere in Frage - wiederum eingeteilt in "gute" und "schlechte" Aktien.⁸⁸ Seit Beginn der Hyperinflation begann man darüber hinaus nach Verwendungszweck zu unterscheiden, wobei Devisenleihgeschäfte und vor allem Devisentermingelder besonders hohe Zinsen trugen.⁸⁹ Aufgrund der Sicherheiten bevorzugten die Banken eine Anlage liquider Mittel auf dem Geldmarkt gegenüber ihrem Kreditgeschäft: Der Kontokorrentkredit als wesentliche Alternative war entweder ungesichert oder es wurden die klassischen, relativ unflexiblen Kreditsicherheiten zugrunde gelegt.⁹⁰ Dagegen stützten sich Geldmarktkredite auf hochfungible Wertpapiere und Devisen, die überdies - sofern der Kontrahent ein großes Unternehmen war - oft auf Depot oder Konto bei der geldgebenden Bank lagen.⁹¹

In dieser Verhaltensweise kommt bereits der *Liquiditätsaspekt* der Kapitalanlage zum Ausdruck. Angesichts der Sprunghaftigkeit der Entwicklung traten Marktbreite und Liquidisierbarkeit einer Anlage in den Vordergrund. Für alle Anlegergruppen war es mit fortschreitender Inflation wichtig, notfalls schnell reagieren zu können. Dies war vermutlich einer der Gründe, weshalb der sog. Liquiditätsmarkt der Börse (laufende Notierungen) gegenüber dem Kassamarkt (lediglich eine Einheitsnotiz pro Tag) deutlich bevorzugt wurde.⁹² Die starke Konzentration auf liquide Märkte führte immer wieder zum Austrocknen einzelner Marktsegmente, die unter ein bestimmtes Transaktionsvolumen gesunken waren - wie des traditionsreichen Privatdiskontmarktes, für den seit Anfang 1923 noch nicht einmal Taxkurse überliefert sind. Ihm gegenüber hatte insbesondere der Tagesgeldmarkt, zeitweise auch der für Devisenleihgeschäfte, den Vorteil der Marktbreite und damit der Flexibilität der Anleger.⁹³ Auch im Verhältnis zum Kontokorrentkredit fiel dies ins Gewicht, da man die am Geldmarkt üblichen Sicherheiten schnell und einfach verwerten konnte und die Laufzeiten formal und de facto wesentlich kürzer waren. Daß die Kontrahenten am Geldmarkt keiner Bonitätsprüfung unterlagen, war angesichts der niedrigen und immer mehr sinkenden Konkurszahlen in der Inflationszeit nicht mehr wichtig.⁹⁴

87 Ab August 1923. Die Bank 1923, S. 609.

88 Die Bank 1923, S. 672 ff.

89 Im Mai 1920 nahm die Berliner Börse unter maßgeblicher Mitwirkung der Reichsbank den amtlichen Devisenterminhandel auf. C.-L. Holtfrenrich, Erwartung des In- und Auslands und die Geldnachfrage während der Inflation in Deutschland 1920-1923, in: Bankhistorisches Archiv 6, 1980, S. 10.

90 Vor allem Verpfändung von Waren und Anlagen, seltener Grundpfandrechte.

91 Prion, Kreditpolitik, S. 182.

92 Ein anderer Grund dürfte darin gelegen haben, daß diese marktbreiten bekannten Titel von den über lange Zeit hinweg kursbestimmenden ausländischen Anlegern bevorzugt wurden.

93 Prion, Kreditpolitik, S. 180-187.

94 Während 1913 im Durchschnitt über alle Branchen 815 Konkurse pro Monat registriert wurden, lag nach dem Ersten Weltkrieg die Spitze im Juni 1921 bei 323 Unternehmenszusammenbrüchen. 1923 wurden in keinem Monat auch nur 50 registriert. Dabei spielten gesetzliche Gegebenheiten eine gewisse Rolle. Bis zum 31. Juni 1924 bestanden erleichterte Möglichkeiten, durch die sogenannte Geschäftsaufsicht einem Konkurs zu entgehen. Die Bank 1923, S. 109. Im Januar 1923 befreite zudem eine Verordnung des Reichsrats Kapitalgesellschaften von der Verpflichtung der Konkursanmeldung, wenn sie Gold- und Valutaschulden nicht mehr bezahlen konnten. Wirtschaft u. Statistik 3, 1922, S. 31 u. 5, 1924, S. 484; zur Entwicklung der Konkurszahlen auch H. Schacht, Die Stabilisierung der Mark, Berlin 1927, S. 146 f.

b) Kapitalaufnahme

Will man die Vorteilhaftigkeit einer bestimmten Maßnahme der Kapitalaufnahme abschätzen, so sind verschiedene Vergleichsrechnungen anzustellen: mit den Kosten alternativer Kapitalquellen, vor allem aber mit den Finanzflüssen, die aus der zu finanzierenden Investition voraussichtlich resultieren werden. Dabei ist eine Reihe von Annahmen zu treffen, die umso unsicherer werden, je weiter der Zeitpunkt in der Zukunft liegt. Das Problem verschärft sich, je stärker die Geldentwertung wird. In Zeiten der galoppierenden und Hyperinflation sind solche Vergleichsrechnungen selbst ex post wenig sinnvoll, da bereits die Wahl der Abzinsungssätze zu gravierenden Verzerrungen führt. Diese kalkulatorischen Unwägbarkeiten haben in der Zeit der offenen Inflation 1919 bis 1923 dazu geführt, daß Motive wie Überfremdungsschutz und Weltmarktstellung gegenüber den Kostenaspekten der Kapitalaufnahme an Gewicht gewannen.

Der reale Kursverlust von Mai 1918 bis Februar 1920 um 92,5 Prozent machte substanzstarke deutsche Aktien für ausländische Anleger äußerst interessant. Der Kampf gegen diese "Überfremdung" wurde nach dem Ersten Weltkrieg breit diskutiert und brachte eine Vielzahl besonderer Formen von Aktien hervor. Dazu gehörten sog. Schutzaktien, die über viele Jahre hin unveräußerbar waren oder auch Vorzugsaktien mit hohem, bis zu 900fachem Stimmrecht.⁹⁵ Noch krassere Ausprägungen dieser Entwicklung scheiterten allerdings am Widerstand von Anlegern und Aufsichtsbehörden. Auf Druck des zuständigen Staatskommissariats sprachen sich die Zulassungsstellen der Börsen dagegen aus, die Stammaktien von Gesellschaften zum Börsenhandel zuzulassen, deren Satzungen die gleitende Erhöhung des Mehrfachstimmrechtes ihrer Vorzugsaktien vorsah. Eine entsprechende Satzungsbestimmung ist daraufhin in vielen Fällen wieder gestrichen worden.⁹⁶ Ohnehin waren Vorzugsaktien und Mehrfachstimmrechte ein zwar wichtiges, aber keineswegs bestimmendes Phänomen des deutschen Aktienmarktes der Inflationszeit. Gemessen an den Nennwerten erreichte der Anteil dieser Aktien bei den Kapitalerhöhungen in keinem Jahr 15 Prozent (1920: 10,6, 1921: 14,6, 1922: 9,3, 1923: 1,3 Prozent). Nur sehr wenige Vorzugsaktien verbrieften das Recht auf 10 oder mehr Stimmen (1920: 5,9 Prozent). Lediglich ein Drittel in diesem Jahr ausgegebenen Vorzugsaktien hatten überhaupt mehrere Stimmen. Ihr Anteil blieb in den beiden Folgejahren mit 3-4,3 Prozent aller Emissionen relativ stabil.⁹⁷

"Überfremdungsschutz" war auch durch wechselseitigen Beteiligungsaustausch möglich. Während die Emission unterschiedlicher Arten von Vorzugsaktien zu einer Aufsplitterung der Aktienmärkte führte, reduzierten Übernahme von Paketen und Überkreuzverflechtungen den für den Börsenhandel zur Verfügung stehenden Free float.⁹⁸ Oftmals haben sich ganze Branchen zu Schutzverbänden zusammengeschlossen. So besaß die Treuhandvereinigung für Hypothekenbankwerte GmbH in Berlin noch Ende 1924 annähernd die Hälfte aller Aktien der beteiligten Banken.⁹⁹ Nach einem spekulativen Angriff auf die Berliner Handels-Gesell-

95 Acherberg, a.a.O., S. 86; Bernfeld, a.a.O.; o.V., Vorzugsaktien gegen Überfremdung, in: Die Bank 1921, S. 348 f.

96 Die Bank 1921, S. 505 f.

97 Wirtschaft u. Statistik 2, 1921, S. 483-485; Statistisches Reichsamt, Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 43, 1923, Berlin 1925, S. 394.

98 G.D. Feldman, Die Deutsche Bank vom Ersten Weltkrieg bis zur Weltwirtschaftskrise 1914-1933, in: Deutsche Bank 1870-1995, München 1995, S. 191 u. 214; M. Kruk/G. Lingnau, 100 Jahre Daimler-Benz. Das Unternehmen, Mainz 1986, S. 105.

99 E. Kancke, Probleme des Deutschen Hypothekenbankwesens, München 1933, S. 44.

schaft im September und Oktober 1922¹⁰⁰ schlossen die vier Berliner D-Banken ein Abkommen zur gegenseitigen Unterstützung gegen solche Angriffe. Im darauf folgenden Frühjahr konnte so der Versuch abgewehrt werden, größere Beteiligungen an Disconto-Gesellschaft und Berliner Handels-Gesellschaft aufzubauen.¹⁰¹

Erhalten die bisherigen Gesellschafter bei Kapitalerhöhungen Bezugsrechte für die neuen Aktien,¹⁰² so stellen auch Kapitalerhöhungen ein wirksames Mittel gegen Übernahmeversuche dar: Zum einen steigt die Zahl der Aktien, die der Angreifer kaufen muß. Zum anderen verteilen sich Reserven und Gewinne des Unternehmens nun auf mehr Anteile. Dieser Verwässerungseffekt wirkt umso stärker, je weiter der Emissionskurs hinter dem aktuellen Börsenkurs zurückbleibt - bis zum Extremfall von Gratisaktien. Während einer Übernahmeschlacht sinkt der Börsenkurs der Aktien dennoch nicht, so daß sie für den Übernehmenden weniger attraktiv werden. Anhand des statistischen Materials läßt sich nachvollziehen, wie groß der Verwässerungseffekt spätestens seit Mitte 1921 war (s. Abb. 10).¹⁰³

Neben der Abwehr von Übernahmeversuchen stand der Kampf gegen *Marktanteilsverluste* im Mittelpunkt der Emissionspolitik der Unternehmen. Mit dem Ersten Weltkrieg wurden deutsche Beteiligungen, Niederlassungen, Patente und andere Vermögensgegenstände in den Feindstaaten enteignet und die Blockade der Kriegsgegner brachte auch den deutschen Außenhandel in neutrale Länder weitgehend zum Erliegen. Zu diesen weltweiten Marktanteilsverlusten kam noch ein *technischer Rückstand*, da die deutschen Unternehmen während des Ersten Weltkriegs vergleichsweise wenige Anlageinvestitionen getätigt hatten. All das war nach 1918 auszugleichen. Dies gelang jedoch nur teilweise. Nachdem durch Revolution, Streiks und hohe Lohnzugeständnisse stark beeinträchtigt im Jahr 1919 stiegen die Bruttoinvestitionen bis 1922 absolut und im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt wieder deutlich an. Die Bruttoinvestitionsquote lag jedoch auch dann mit knapp 12 Prozent noch deutlich unter der der unmittelbaren Vorkriegszeit (Bruttoinvestitionsquote 1901-1913 im Durchschnitt 16,2 Prozent).¹⁰⁴

2. Gestörter Markteintritt und rückläufige Informationseffizienz

Beginnend mit der Schließung der Börsen im Ersten Weltkrieg war der Zutritt zu den deutschen Finanzmärkten im Untersuchungszeitraum immer wieder gestört. Dies setzte sich anschließend auf den Devisenmärkten mit einer immer strikteren Devisengesetzgebung fort. Am stärksten störte dabei der Rückgang der Informationseffizienz den Zugang und die Funktionsfähigkeit der Finanzmärkte.

So sank die *Bedeutung der bei einem Geschäftsabschluß absehbaren Aufwendungen und Erträge* (Courtage und Gebühren, Verzinsung, aktuelle Depotgebühren und Dividenden) im Laufe der offenen Inflation immer weiter. Die halbwegs sicheren Kalkulationsbestandteile waren schließlich unbedeutend angesichts der ungleich höheren anderweitigen Chancen und

100 Die Bank 1922, S. 804 u. 865 f.

101 Feldman, Deutsche Bank, S. 213 f.

102 Dies war in Deutschland damals wie heute der Fall.

103 F. Köhler, Der Wert des Aktienbezugsrechts, in: Die Bank 1922, S. 264-269. Der rapide Rückgang im Laufe des Jahres 1923, als die Überfremdungsgefahr immer weniger bestand, zeigt allerdings, daß hier wohl auch andere Effekte eine Rolle spielten - wie etwa die notwendige Verzögerung zwischen dem Beschluß zur Kapitalerhöhung, der Festlegung des Emissionskurses und der Realisierung der Maßnahme.

104 Spoerer, a.a.O., Tab. A3.

Risiken (Kurs- und Dividendenänderungen, Preisänderungen von alternativen Investments, Geldentwertung etc.). Da sich Preise und Kurse jedoch keineswegs nur in eine Richtung entwickelten, nahmen Transparenz, Informationseffizienz und Investitionssicherheit allein schon aus diesem Grund dramatisch ab.

Hinzu kam, daß sich die aktuelle *Preistransparenz* der Märkte stark verringerte. Dies begann bereits im Ersten Weltkrieg mit dem Verbot Kurszettel zu veröffentlichen. Zwischen Banken und Bankiers fand ein Wertpapierhandel dennoch statt. Sichere Preisinformationen hatten an diesen Märkten neben den Banken selbst und ihren Angestellten nur noch einige wenige Kunden mit privilegierten Geschäftsbeziehungen. Dagegen war das Gros der Wertpapierbesitzer auf die vagen Tendenzbeschreibungen der Tagespresse angewiesen - zumal, wenn keine Großbankfiliale in ihrer Nähe war, die bis zum Juli 1917 allein über Kurslisten verfügten. Für sie stieg das Risiko also deutlich, was sich per saldo in einem deutlichen Rückgang ihrer Aktienengagements niederschlug. Dies änderte sich erst nach dem Ersten Weltkrieg, nachdem die Börsen wieder geöffnet waren, Kurszettel publiziert wurden und der anschließende Kurssturz ein Ende gefunden hatte. Bis zur Stabilisierung entdeckten nun gerade die privaten Anleger den Aktienmarkt.

Allerdings war die Informationseffizienz der Finanzmärkte auch während der Nachkriegsinflation in mehrerlei Hinsicht gestört. So verringerten stark *wechselnde Bewertungsmaßstäbe* zumindest für das Publikum die Möglichkeit, Aktienengagements einzuschätzen:

Bis Ende 1918 nahmen die Aktienmärkte im wesentlichen die traditionelle Form der Marktbewertung über die Dividendenrendite vor und berücksichtigten die verdeckte Inflation nur in geringem Maße.

Dagegen paßten sich die Aktienkurse bis Mitte 1921 der Geldentwertung an und folgten bis zum Jahresende der Dollarbewegung (sog. Valutahaussen).

Bis August 1922 kam es zu einem völligen Vertrauenseinbruch auf dem deutschen Aktienmarkt und zu einer Abkoppelung vom Devisenmarkt.

Erst mit der Beschleunigung der Inflation bewegte sich der Aktienmarkt seit Herbst 1922 mit dem Devisenmarkt und überflügelte diesen sogar.¹⁰⁵

Zudem sank die Informationseffizienz der Märkte, weil Börse und Banken die stark steigenden Stückumsätze *organisatorisch* nicht mehr bewältigen konnten. Während der Turbulenzen auf dem Aktienmarkt zu Beginn des Jahres 1920 läßt sich dies anhand der Umsätze und Bestände der Sparkasse der Stadt Berlin nachvollziehen. So stieg die Zahl ihrer Kundendepots innerhalb eines halben Jahres um rund 30 Prozent (s. Abb. 11). Gleichzeitig erhöhte sich auch der Wertpapierumschlag auf diesen Depots. Er lag von Dezember 1919 bis April 1920 durchschnittlich bei 13,2 Prozent des Depotvolumens, während er sich ansonsten von April 1919 bis Dezember 1921 bei weniger als einem Drittel dieses Wertes bewegte (s. Abb. 12). Nach dieser Belastungsprobe wurde die Zahl der Wertpapierkunden der Sparkasse bis zur Hyperinflation immer geringer, ihre Wertpapierstückumsätze kletterten jedoch offensichtlich weiter.¹⁰⁶

Der Auftragsflut traten die Banken mit einem Ausbau ihrer Büros und der Errichtung einer Vielzahl neuer Filialen entgegen. Dies galt vor allem für Großbanken und andere große Filialinstitute. Nachdem die Berliner Großbanken 1913 zusammen erst über 182

105 *Feldman*, Great Disorder, pp. 390-392; *Mattersdorf*, a.a.O., S. 14-54.

106 *Sparkasse der Stadt Berlin*, Jahresberichte für die Geschäftsjahre 1918-1924, Berlin 1919-1925. Zu den Börsenumsätzen vgl. auch Kap. II.2.

Filialen verfügt hatten, waren es Ende 1923 bereits 1 200. Diese Expansion fand hauptsächlich 1920 und 1921 statt. Allein die Zahl der Niederlassungen der Deutschen Bank stieg in dieser Zeit von 108 auf 156.¹⁰⁷ Die Börsen richteten einerseits Börsenruhetage ein, um die Zahl der Aufträge zu drücken, sie weiteten ihre Kapazitäten an diesen Tagen jedoch aus. So nahm man zusätzliche Börsensäle in Betrieb und bezog ab 1920 immer mehr Werte in den variablen Verkehr ein. Banken und Börsen begannen bei der Wertpapierabrechnung zu kooperieren. So errichtete die Bayerische Staatsbank aufgrund eines Abkommens mit der Münchner Bankenvereinigung bereits 1921 eine Wertpapierabrechnungsstelle.¹⁰⁸ Gegen Ende der Inflationszeit folgten Kassenvereine an den verschiedenen Börsenplätzen.¹⁰⁹

Trotz einer schrittweisen Erhöhung der Gebühren, Provisionen und Courtagen sowie der Mindestschlüsse wurden die organisatorischen Zustände bei Wertpapieraufträgen und -abwicklungen jedoch während der Hyperinflation für das Publikum immer unübersichtlicher. Besonders minderte die Informationseffizienz, daß deren Aufträge meist erst am übernächsten Börsentag ausgeführt wurden. Hinzu kam, daß die gesamte Auftragsabwicklung schließlich bis zu 14 Tage beanspruchte. Der allgemeine Regelverfall und die übermächtigen eigenen Interessen von Bankangestellten und Maklern führten an der Börse, vor allem aber beim umfangreichen, unkontrollierten Freihandel immer häufiger zu Betrügereien. Auch die amtliche Kursfeststellung war objektiv kaum noch möglich.¹¹⁰ Am Ende der Hyperinflation waren die Verhältnisse so unhaltbar geworden, daß man den Börsenhandel Anfang November 1923 offiziell einstellte und bis zum Jahresende nicht wieder aufnahm.

V. Verhaltensänderungen der Finanzmärkte

Der Wechsel bei den Lenkungsmechanismen veränderte auch das Verhalten der Finanzmärkte. Mit der Störung des Zutritts zu wichtigen Märkten verringerten sich auch die Substitutionsbeziehungen zwischen ihnen, zumal die Homogenität der Anlageformen deutlich zurückging. Es kam zum einen zu einer zunehmenden Desintegration der Märkte: Der Renditezusammenhang zwischen wichtigen Finanzmärkten löste sich und bislang einheitliche Finanzmärkte zerfielen vielfach sogar in einzelne Teilmärkte. Zum anderen zeigten die Finanzmärkte nun Reaktionsmuster, die sich deutlich von den normalen unterschieden.

1. Desintegration

Noch während des Ersten Weltkriegs blieb der *Renditezusammenhang* der Finanzmärkte trotz aller Restriktionen weitgehend gewahrt. Dividendenrendite und Effektivzins der Renten entwickelten sich synchron, Geldmarkt- und Sparzins blieben stabil. In der darauf folgenden Zeit der offenen Inflation löste sich dieser Zusammenhang jedoch Schritt für Schritt:

Zunächst verlor die Dividendenrendite ihre Steuerungsfunktion, da die Unternehmen ihre Ausschüttungen aus finanziellen Gründen bei weitem nicht im Ausmaß der Kurserhöhungen steigerten. Die Dividendenrendite sank daher bis 1923 mehr oder weniger kontinuierlich auf zuletzt marginale Werte und spielte bei der Aktienbewertung keine Rolle mehr.

Auf dem Rentenmarkt hielten vor allem offizielle Stellen den Nominalzins stabil. Wegen der Einlösung bei Endfälligkeit zu pari konnte sich die Umlaufrendite davon kaum lösen.

107 *Feldman*, Deutsche Bank, S. 191.

108 *Steffan*, a.a.O., S. 211.

109 So im Juni 1923 der Kölner Kassenverein. *Henning*, a.a.O., S. 237.

110 Ebenda S. 233.

Beide stellten damit keinesfalls einen Ausgleich für die enormen Preissteigerungsraten dar. Sie versanken endgültig in der Bedeutungslosigkeit, als in der Hyperinflation die Rentenkurse von der Spekulation getrieben wurde, Rentengläubiger könnten nach einer Währungsstabilisierung mit einer Entschädigung für ihre realen Kursverluste rechnen.

Damit ging der Anteil der laufenden Rendite an der Gesamtpformance zuerst am Aktienmarkt, später auch am Rentenmarkt stark zurück.

Da die Kurse am Rentenmarkt zunächst nur langsam stiegen, löste sich der sonst übliche Kurszusammenhang zum Aktienmarkt. Dessen Referenzmarkt wurde zunehmend der (für viele Anleger unerreichbare) Devisenmarkt.

Seit Mitte 1922 verfiel darüber hinaus der Zinszusammenhang zwischen den nicht kursreagiblen Anlageformen - wie Geldmarktengagements und Bankeinlagen. Ihre Zinsen reagierten zunächst aufgrund der starren Zinspolitik der Reichsbank überhaupt nicht, differierten jedoch nach deren Flexibilisierung in der Hyperinflation außerordentlich stark. So betrug der Berliner Tagesgeldsatz Ende 1922 9,21 Prozent p.a. und Ende November 1923 wurden 2.808 Prozent berechnet. Die Sparkasse der Stadt Berlin gewährte demgegenüber am Jahresultimo 1922 effektiv nur 4,08 Prozent für Giroeinlagen, bei der Städtischen Sparkasse München waren es Ende November 1923 lediglich 11,5 Prozent.¹¹¹

Emissions- und Sekundärmarkt für Aktien entwickelten sich seit Beginn der Aktienhaussse 1920 immer weiter auseinander, da die Gesellschaften den Verwässerungseffekt zur Abwehr der "Überfremdungsgefahr" nutzten und am Ende der Inflationszeit die festgesetzten Emissionskurse bei der Plazierung bereits wieder überholt waren. Eine ähnliche Entwicklung gab es in der Hyperinflation auch auf dem Rentenmarkt, als die wenigen (Papier-) Markemissionen einen leicht steigenden anfänglichen effektiven Jahreszins trugen, während die Kurssteigerungen die Umlaufrendite marginalisierten.

Die Explosion der Geldmarktzinsen bei gleichzeitiger Marginalisierung des Rentenzinses löste spätestens Mitte 1922 die Geldmarktabhängigkeit des Kapitalmarktes auf.

Im Ergebnis liefen die Performanceunterschiede zwischen den einzelnen Anlagearten auseinander (s. Abb. 13). Die Spreads in der Gesamtpformance alternativer Kapitalanlagen erhöhten sich im Untersuchungszeitraum in drei Stufen: 1914/15, 1920 und 1923. Mit Beginn der Hyperinflation fächerte die reale Kapitalentwicklung alternativer Investments weit auseinander (s. Abb. 14).¹¹²

Neben dem Renditezusammenhang zwischen einzelnen Finanzmärkten ging in vielen Fällen auch deren Einheitlichkeit verloren. Dies war beispielsweise auf den *Devisenmärkten* der Fall. Untersucht man die Differenz der monatsdurchschnittlichen Dollarkurse in Berlin und New York, so traten bis Ende 1919 nur ausnahmsweise namhafte Unterschiede auf. Dies änderte sich erstmals in der Liquiditätskrise vom Frühjahr 1920, als der Kurs der Mark in Berlin zunächst wesentlich stärker verfiel als der in New York. So betrug die Abweichung im März 1920 durchschnittlich 15,5 Prozent. Ähnliche, wenngleich bei weitem nicht

111 Ohne Berücksichtigung des Zinseszinses. Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung 1921-1923; *Sparkasse der Stadt Berlin*, a.a.O.; *Städtische Spar- und Girokasse München*, Geschäftsbericht für die Jahre 1921-1928, München 1929.

112 Berechnung in beiden Fällen ohne Reinvestition der Ausschüttungen und Bezugsrechte. Die Zahlen aus den meisten Statistiken führen demgegenüber in die Irre, da sie unterjährige Verzinsung nicht berücksichtigen. R. Dornbusch, *Lessons from the German Inflation Experience of the 1920s*, in: R. Dornbusch/S. Fisher/J. Bosson (Eds.), *Macroeconomics and Finance. Essays in Honor of Franco Modigliani*, Cambridge, Mass. 1987, pp. 358-360.

so starke Sonderbewegungen gab es im letzten Quartal des Jahres 1921 sowie ab dem Hochsommer 1922. Eine neue Qualität erreichten die Abweichungen jedoch im letzten Jahr der Inflation. Insbesondere im Herbst des Jahres wies die Kursveränderung an beiden Plätzen allenfalls das gleiche Vorzeichen auf. Im Oktober lag die New Yorker Notiz durchschnittlich nur noch bei 6 Prozent der Berliner.¹¹³ „... am 1. November 1923 [stieg] der Kurs der an den Dollar angeknüpften Reichsanleihe auf 300 Milliarden Mark ..., während der Kurs des Dollars noch auf 130 Milliarden stand.“¹¹⁴ Der Dollar notierte am 12. November 1923 in Berlin bei 630 Mrd., im besetzten, nicht der deutschen Devisengesetzgebung unterworfenen Köln jedoch bei rund 4 Bio M (s. Abb. 15 u. 16).¹¹⁵

Auch die *Geldmarktzinsen* fächerten im Laufe der Inflationszeit deutlich auf. Wie sehr die Zinsen seiner einzelnen Segmente differierten und wie wenig kontinuierlich sie zum Teil waren, läßt sich sehr anschaulich an einer unkommentierten Übersicht ablesen (s. Abb. 17). Dies galt vor allem für die Zeit der Hyperinflation, deutete sich jedoch bereits zuvor an. So bildete der Markt für Privatkonten von Januar 1919 bis Mai 1920, den November 1921 sowie die Zeit ab September 1922 keine einheitlichen Sätze aus.¹¹⁶ Tagesgeld rentierte im allgemeinen etwas höher als Privatkonten. Dabei betrug der Abstand von Anfang 1920 bis November 1921 relativ konstant zwischen 0,64 und 1,04 Prozentpunkten. Erst als sich die Banken ab Dezember 1921 mit Wechselankäufen stark zurückhielten, stieg der Privatkontsatz unabhängig vom Geldmarkt unter Banken deutlich an und differenzierten je nach Bonität der Unterschriften aus.¹¹⁷ Die Auffächerung der Sätze setzte sich fort, so daß die üblichen Taxen für Privatkontsätze im Dezember 1922 rund 90 Basispunkte über dem durchschnittlichen Tagesgeldsatz lagen.¹¹⁸

Während der traditionsreiche Privatkontmarkt in die Bedeutungslosigkeit versank, verlagerte sich das Geldmarktgeschäft auf neue Segmente. So wurde ab Mitte 1922 das sog. Devisenleihgeschäft immer häufiger. Besonders populär war es in der Form des börsenmäßigen Reportgeschäftes, bei dem Importeure, Banken oder Ausländer Devisen auf Zeit verliehen, um mit den erlösten Papiermark erneut Devisen per Kasse oder Termin zu kaufen.¹¹⁹ Der sog. Report als Verzinsung dieses Geschäfts richtete sich ab August 1922 nach dem „Geldentwertungskoeffizienten“, der auf den Gewinn abstellte, der mit dem zu erwerbenden Sachwert zu erzielen war. Im Fall von Devisenleihgeschäften war dies die erwartete durchschnittliche Veränderungsrate sogenannter „Edelvaluta“, mindestens jedoch der Geldmarktzins. Da Devisenreportgeschäfte gegenüber Devisentermingeschäften die Vorteile einer höheren Verzinsung, der Selbstliquidierung und eines höheren Leverage-Effektes hatten, stiegen die Umsätze auf den Devisenkassamärkten gegen Mark ab Mitte 1922 relativ zu denen auf den entsprechenden Terminmärkten an. Die Verhältnisse änderten sich erst Mitte 1923, als die Umsätze des Berliner Devisenmarktes nach der Notverordnung vom 22. Juni 1923¹²⁰ deutlich zurückgingen, da

113 *StatRA*, Zahlen zur Geldentwertung, S. 6.

114 *Elster*, a.a.O., S. 212.

115 Ebenda; zu den Kursunterschieden zwischen Berlin und Köln *Dornbusch*, a.a.O., pp. 355-357.

116 *Die Bank* 1919- 1923.

117 Großbankakzepte, sog. 1. und 2. Unterschriften.

118 *Die Bank* 1922, S. 39.

119 *P.B. Whale*, Joint Stock Banking in Germany. A Study of German Credit Banks before and after the War, London 1930, pp. 116-119.

120 *RGBl* 1923 I, S. 401.

ausländische Zahlungsmittel nur noch zum amtlichen Berliner Kurs ge- oder verkauft werden durften (s. Abb. 18)¹²¹.

Das gleiche Auseinanderdriften einzelner Marktsegmente konnte man zeitweise auch auf dem *Rentenmarkt* beobachten. So vervielfachten sich die Renditeunterschiede der Schuldverschreibungen seit Mitte 1919, als gleichzeitig die Effektivverzinsung insbesondere der Reichsanleihen um mehr als einen halben Prozentpunkt stiegen, während die der Stadtanleihen und Pfandbriefe um 5-30 Basispunkte sank (s. Abb. 19). Eine ähnliche Entwicklung nahm der Markt gegen Ende der Inflationszeit durch die vom Ausland ausgehende Aufwertungsspekulation, von der einzelnen Gruppen von Papieren je nach Verfügbarkeit im Ausland zu unterschiedlichen Zeitpunkten erfaßt wurden. Bei der im Ausland notierten 3 Prozentigen Reichsanleihe war dies wohl bereits seit Spätherbst 1920 der Fall. Für die in Deutschland häufig gehandelten 3,5 und 4 Prozentigen Reichsanleihen galt es erst ab Mai bzw. Juni 1921.¹²² Die wenig gehandelte und recht starre 5 Prozentige Reichsanleihe bewegte sich sogar erst im November 1922 zusammen mit Provinzial- und Stadtanleihen, Pfandbriefen und Industrieobligationen nach oben (s. Abb. 20).¹²³

Auch der *Aktienmarkt* zeigte im Untersuchungszeitraum eine gewisse Tendenz zur Ausbildung separater Teilmärkte. Sie kommt vor allem bei der Betrachtung marktenger Teilindices zum Ausdruck. So stand - um die beiden Extreme zu nennen - der (vom Banknotendruck profitierende) Gruppenindex 'Vervielfältigung' im September 1922¹²⁴ bei 2 860 (1913 = 100), während der Gesamtindex bei 905 lag und der Gruppenindex 'Hypothekenbanken' bei 96 verharrte.¹²⁵

2. Veränderung der Reaktionsmuster

Jeder funktionierende Markt befindet sich im Spannungsfeld zwischen Preis- und Mengenschwankungen und den Reaktionsmöglichkeiten der Marktteilnehmer in einem mehr oder weniger robusten Gleichgewicht. Jedes ökonomische System funktioniert lediglich innerhalb bestimmter Bandbreiten, die nur in Maßen durch Anpassungsreaktionen erweitert werden können, und benötigt für Reaktionen eine gewisse Zeit. Demgegenüber sahen sich die Finanzmärkte in der Zeit der offenen Inflation nach dem Ersten Weltkrieg zwei grundsätzlichen Problemen gegenüber:

Kapitalanlage- und -aufnahmebedarf traten ungleich heftiger auf und führten zu ungleich *plötzlicheren* und *größeren Schwankungen* wie zu normalen Zeiten. Lediglich das Jahr 1921 kehrte wieder in den normalen Rahmen der Vorkriegsbewegungen zurück.

Gleichzeitig war jedoch auf einigen wichtigen Gebieten die *Reagibilität* der Märkte *eingeschränkt*. Dafür gab es mehrere Gründe: die oben beschriebenen staatlichen Eingriffen, aber auch mentale Rigiditäten.

So lehnten die Bankenverbände noch im Frühjahr 1923 zusammen mit der Reichsbank eine Initiative des Reichswirtschaftsministers ab, im Kredit- und Wertpapierwesen die Gold-

121 *StatRA*, Zahlen zur Geldentwertung, S. 10.

122 Die Bank 1921, S. 28, 386 u. 445.

123 *Wirtschaft u. Statistik* 3, 1922, S. 815 f.

124 Vor dem Tiefpunkt der realen Aktienkursentwicklung.

125 *Wirtschaft u. Statistik* 3, 1922, S. 651.

rechnung einzuführen.¹²⁶ Ähnliche Widerstände, von alten Einstellungen und Handlungsweisen zu lassen, zeigten sich beispielsweise beim Sparverkehr. So überwogen bei der Sparkasse der Stadt Berlin in jedem einzelnen Inflationsjahr die Monate mit Einzahlungsüberschüssen. Dabei legt das Ein- und Auszahlungsverhalten auf den Sparkonten die Interpretation nahe, daß allenfalls unmittelbare Probleme, den Lebensunterhalt zu bestreiten, und nicht etwa der Geldwertverlust ein Entsparen bewirkte. So überwogen die Auszahlungen bzw. die Auszahlungsposten gerade in solchen Monaten, in denen die Lebenshaltungskosten höher waren als die durchschnittlichen Löhne und Gehälter.¹²⁷

Die Reagibilität der Finanzmärkte war ferner durch organisatorische Probleme herabgesetzt - wie die Unmöglichkeit, die anschwellende Flut von Wertpapieraufträgen zu bewältigen.

Hinzu kam, daß die Marktteilnehmer spätestens seit Beginn der Hyperinflation nur noch in eine Richtung agierten. Um sich vor der Geldentwertung zu schützen, kaufte das Publikum in dem Moment, in dem es über überschüssiges Geld verfügte. Weil Aktien und Rentenkurse zumindest in Papiermarkt ständig anstiegen, ging auch die Kulisse keinerlei Baissepositionen mehr ein und verhielt sich damit nicht mehr - wie üblich - konträr, sondern im Einklang mit dem Publikum. Damit entfiel ein wichtiger dämpfender Effekt, so daß die Börse immer mehr selbstverstärkenden Regelkreisen gehorchte.¹²⁸

Die größere Plötzlichkeit und Intensität der Marktschwankungen führte im Untersuchungszeitraum zusammen mit einer Störung der marktinhärenten Ausgleichsmechanismen aller Wahrscheinlichkeit nach dazu, daß die deutschen Finanzmärkte ihren stabilen Bereich im Untersuchungszeitraum von Fall zu Fall verließen und schrittweise zu veränderten Reaktionsmustern übergingen.

Dabei spielte die Abkehr von einheitlichen pretialen Lenkungsmechanismen vermutlich eine besondere Rolle. An ihre Stelle trat eine Vielzahl individueller und universeller Motive und Verhaltensweisen. Bereits den Zeitgenossen war bewußt, daß sich speziell im Laufe der Nachkriegsinflation die Einflußfaktoren auf die Finanzmärkte deutlich gewandelt hatten.¹²⁹ Inzwischen gibt es rechnerische Hinweise darauf, daß die *Anzahl der* einwirkenden *Determinanten* deutlich angestiegen ist. So bestimmten Peel und Yadav aus einer Zeitreihe täglicher Marknotizen in London (3.1.1921-8.9.1923) Korrelationsdimensionen zwischen 4 und 5, was auf eine Zahl von maximal 9-11 Determinanten schließen läßt.¹³⁰ Dagegen ist aus ande-

126 Zu den Einstellungen und Erwartungen im Bankwesen, die die Anpassung seiner Politik an die sich wandelnden Realitäten in der Infalionszeit behinderten O. Pfeleiderer, Das Prinzip "Mark = Mark" in der deutschen Inflation 1914 bis 1924, in: O. Büsch/G.D. Feldman (Hg.), Historische Prozesse der deutschen Inflation, Berlin 1978, S. 69-82; H. Kiehling, Banking in der Inflation, in: Scripta Mercaturae 19, 1995, S. 15-18.

127 Holfreierich, Inflation, S. 39 f; StatRA, Zahlen zur Geldentwertung, S. 40-43; Sparkasse der Stadt Berlin, a.a.O.

128 Mattersdorf, a.a.O., S. 145 ff.

129 Ebda S. 14-54.

130 D.A. Peel/P. Yadav, The Time Series Behaviour of Spot Exchange Rates in the German Hyper-Inflation Period. Was the Process Chaotic?, in: Empirical Economics 20, 1995, pp. 465 f; C. Holzer, Analyse empirischer Datenreihen in der Ökonomie mit Instrumenten der nichtlinearen Dynamik, Diss. TU München 1992, S. 76.

ren Untersuchungen bekannt, daß Devisenmärkte üblicherweise durch eine wesentlich geringere Anzahl von Determinanten bestimmt sind.¹³¹

Nach den Erfahrungen von Systemtheorie und nichtlinearer Dynamik wird ein System umso instabiler und Zusammenhänge im System selbst und zu benachbarten, sonst verbundenen Systemen lösen sich umso eher, je größer die Zahl der auf dieses System einwirkenden Determinanten ist.¹³² Die deutschen Finanzmärkte traten daher vermutlich im Untersuchungszeitraum Schritt für Schritt in einen völlig neuen Systemzustand ein. Während in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg mehr oder weniger strenge Determinismen bzw. stochastische Einflüsse ihr Verhalten maßgeblich bestimmten,¹³³ stand am Ende der Entwicklung wahrscheinlich chaotisches Verhalten. Entsprechende Nichtlinearitäten konnte nachgewiesen werden und die Untersuchungsergebnisse deuten darüber hinaus - wengleich auf einer notgedrungen schmalen Datenbasis - auf chaotisches Verhalten hin.¹³⁴

131 D.A. Hsieh, Testing for Nonlinear Dependence in Daily Foreign Exchange Rates, in: Journal of Business 62, 1989, pp. 339-368.

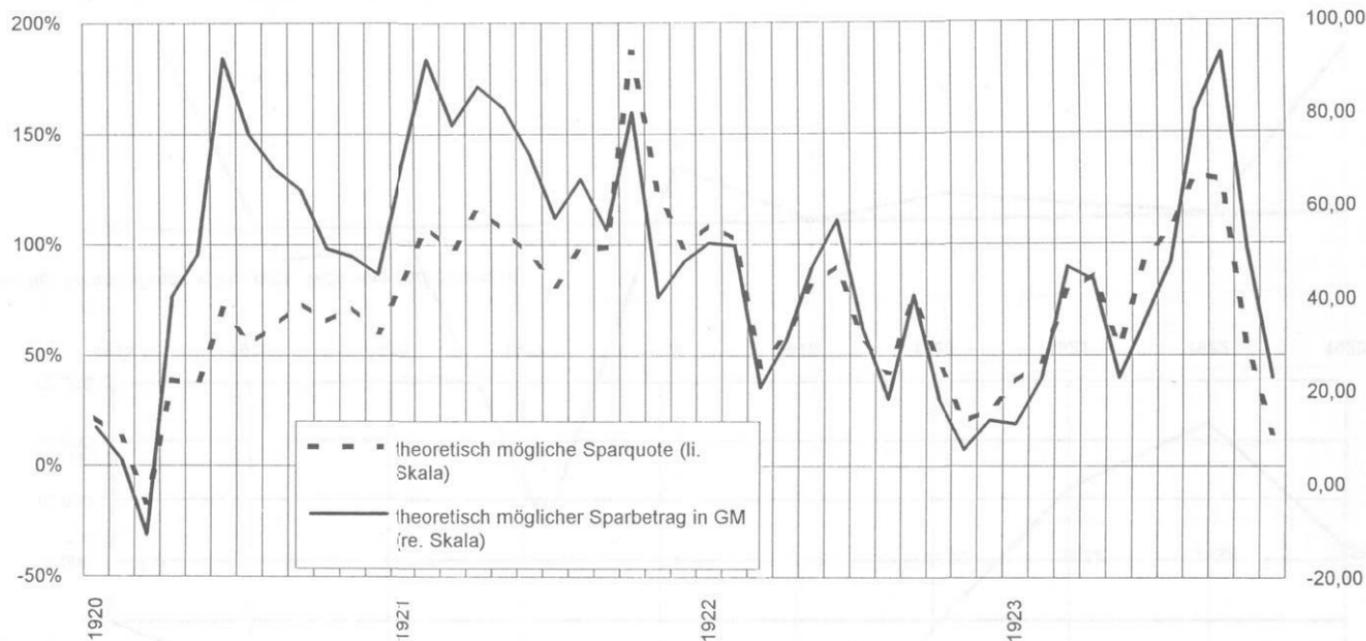
132 H. Kiehling, Das Chaos auf dem Aktienmarkt, in: Die Bank 1992/3, S. 148 f. Flanagan spricht in diesem Zusammenhang von der Desynchronisation der für die Aufrechterhaltung eines Systems wichtigen Funktionen. S.C. Flanagan, Models and Methods of Analysis, in: G.A. Almond/S.C. Flanagan/R.J. Mundt (Eds.), Crisis, Choice and Change. Historical Class Studies in Comparative Politics, Boston 1973, Cpt. 2.

133 Für den deutschen Aktienmarkt schlossen De Long/Becht für den Zeitraum zwischen 1876 und 1913 Excess volatility aus. Dies deutet darauf hin, daß der Markt in dieser Zeit maßgeblich durch Zufallseinflüsse geprägt war. J.B. De Long/M. Becht, "Excess Volatility" and the German Stock Market, 1876-1990, EUI Working Paper 92/82, Badia Fiesolana (FI) 1982.

134 Peel/Yadav, a.a.O., S. 467 f. Ähnliche Untersuchungen in D.A. Peel/A. Speight, Testing for non-linear dependence in inter-war exchange rates, in: Weltwirtschaftliches Archiv 130, 1994/2, S. 391-417.

Abbildung 1:

Theoretisch mögliche Ersparnis eines höheren Beamtenhaushalts
Nominalgehalt Gr. XI vs. Existenzminimum einer vierköpfigen Familie in Berlin p.M.



Quelle: Holtfrerich, StatRA.

Veränderung des Umlaufs von langfristigen Schuldverschreibungen des Reiches in Mio M pro Jahr



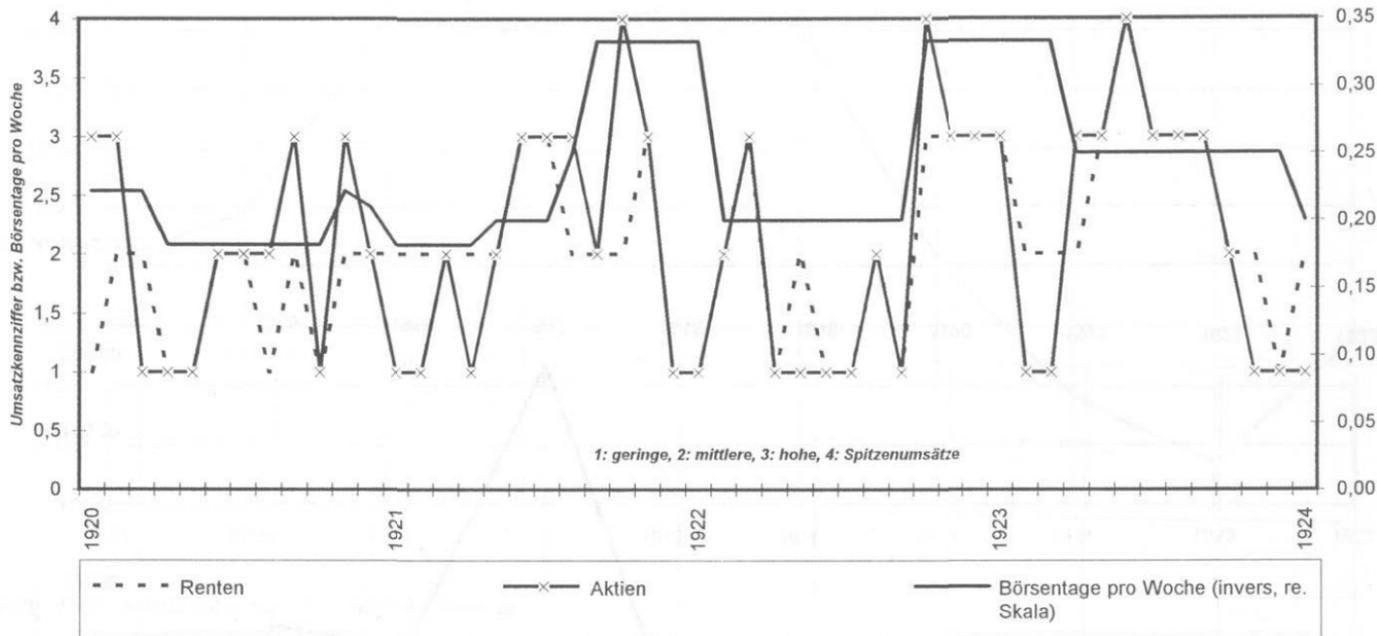
Quelle: Deutschlands Wirtschaft, Währung und Finanzen.

Abbildung 3:

Nettoabsatz von Pfandbriefen und Kommunalobligationen der privaten Hypothekenbanken



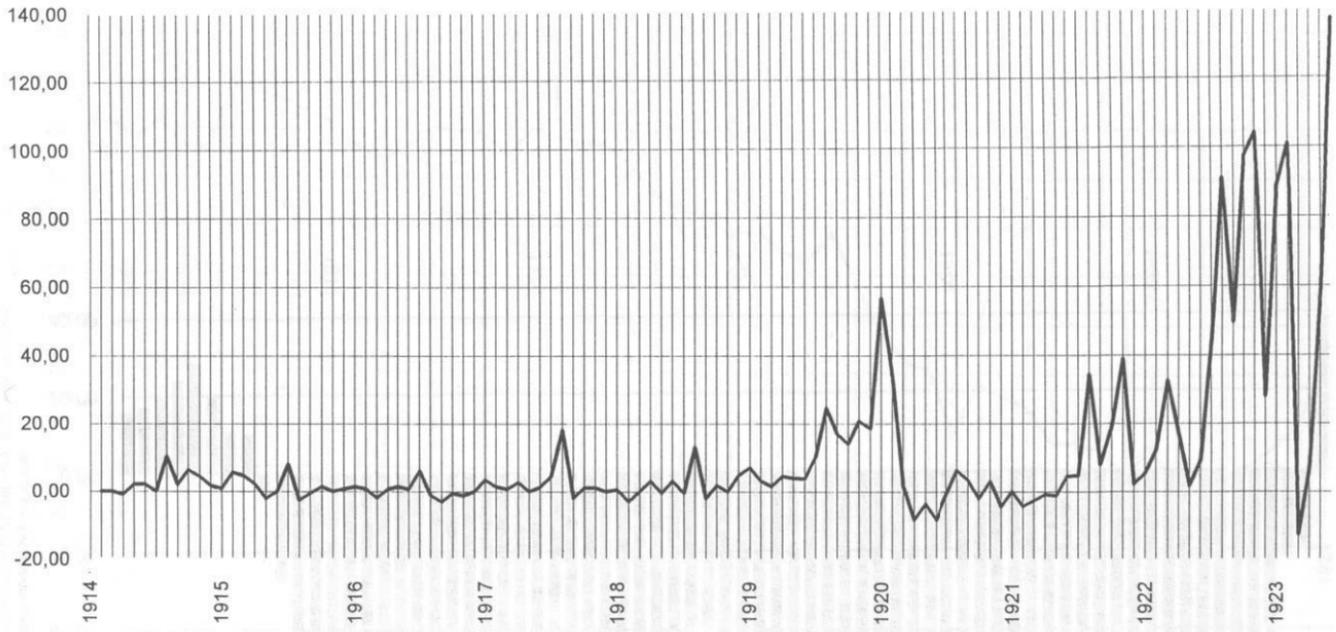
Quelle: Achterberg.



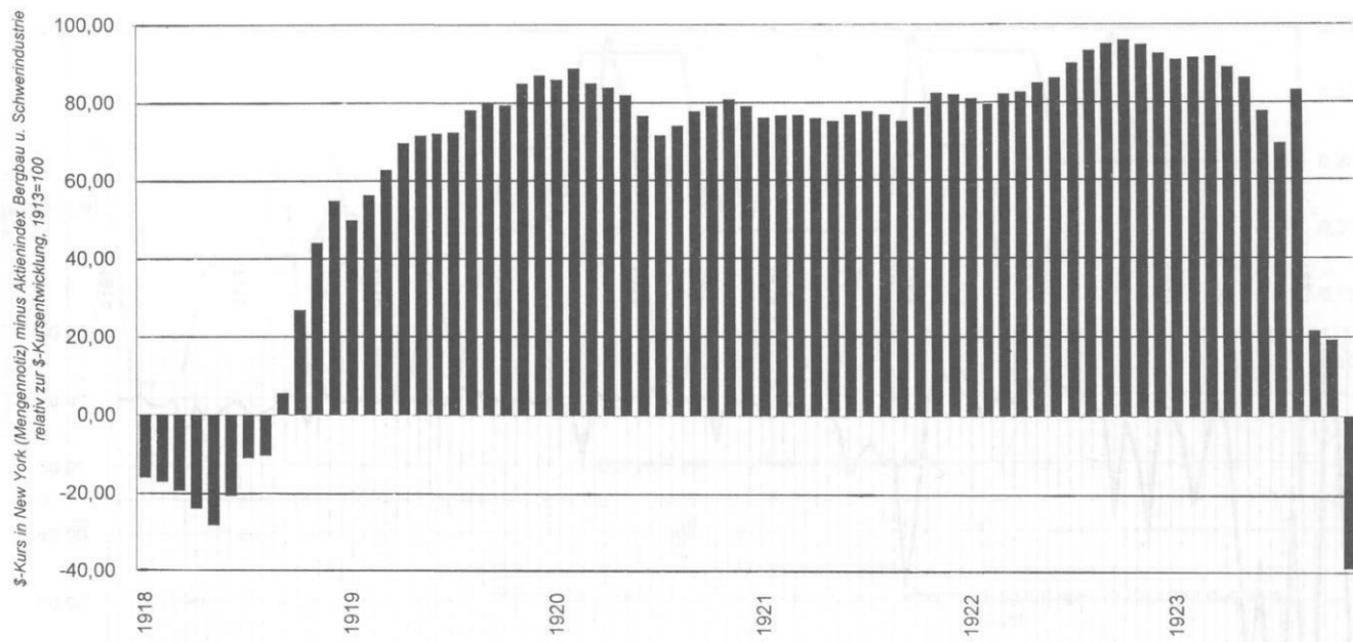
Quelle: Die Bank 1920-1924.

Abbildung 5:

Großhandelspreise
Veränderungen zum Vormonat in Prozent

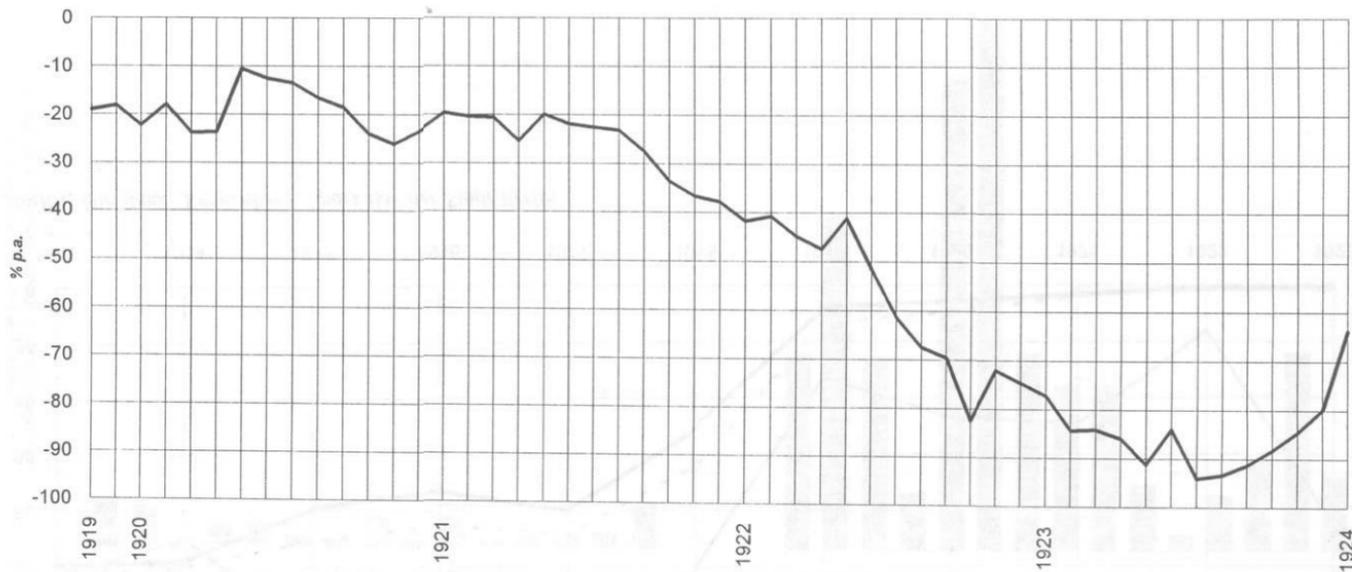


Quelle: StatRA.

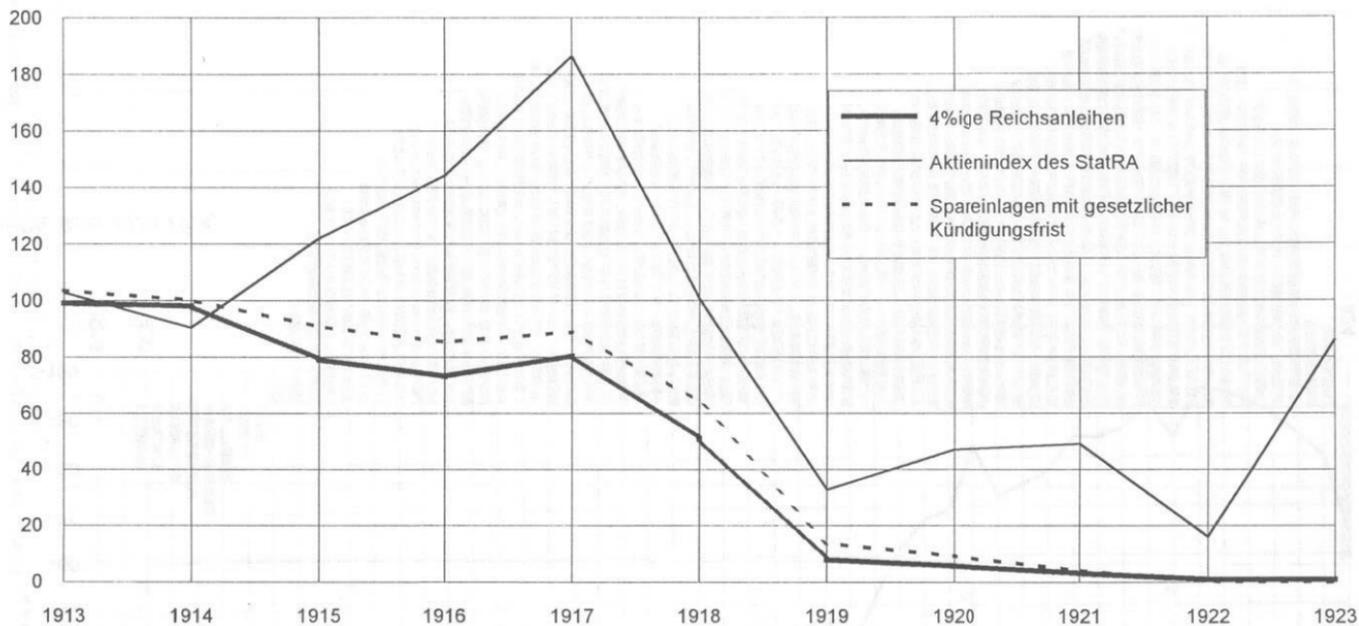


Quelle: StarRA.

Effektiver Zinsspread zwischen den im Inland häufig gehandelten 3,5 und 4%igen und der im Ausland gehandelten 3%igen Reichsanleihe



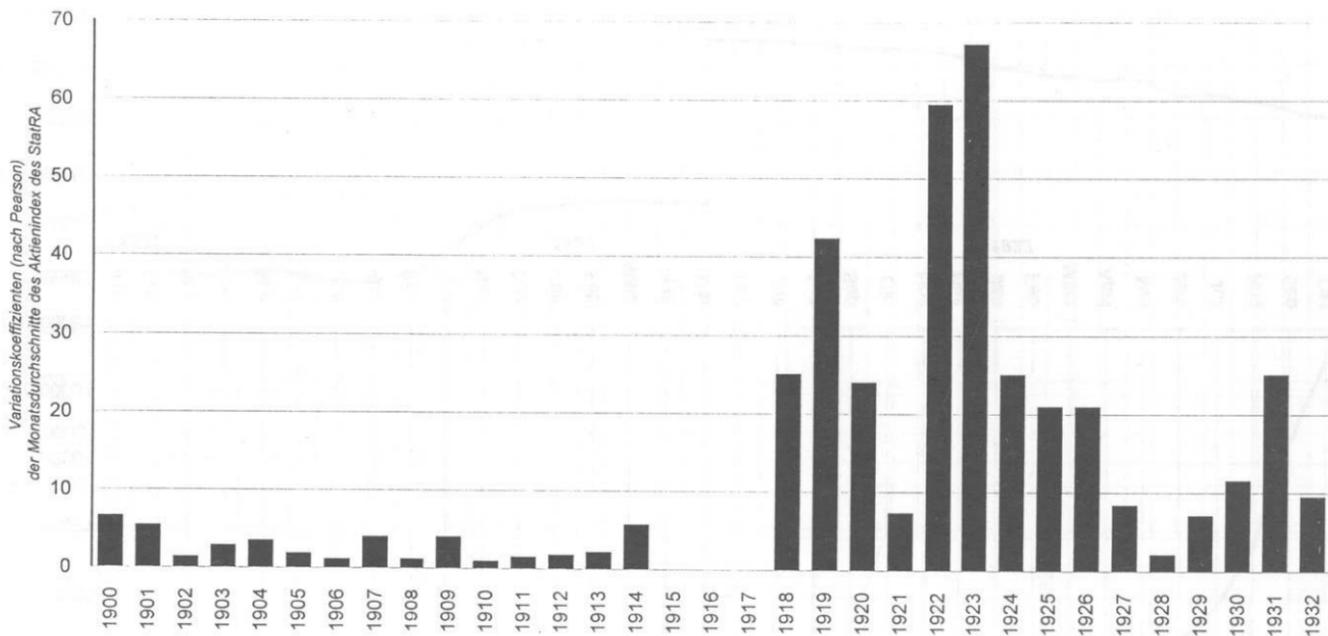
Quelle: Die Bank 1920-1924.



Quelle: StatRA, Die Bank, Kronenberg, Sparkasse der Stadt Berlin.

Abbildung 9:

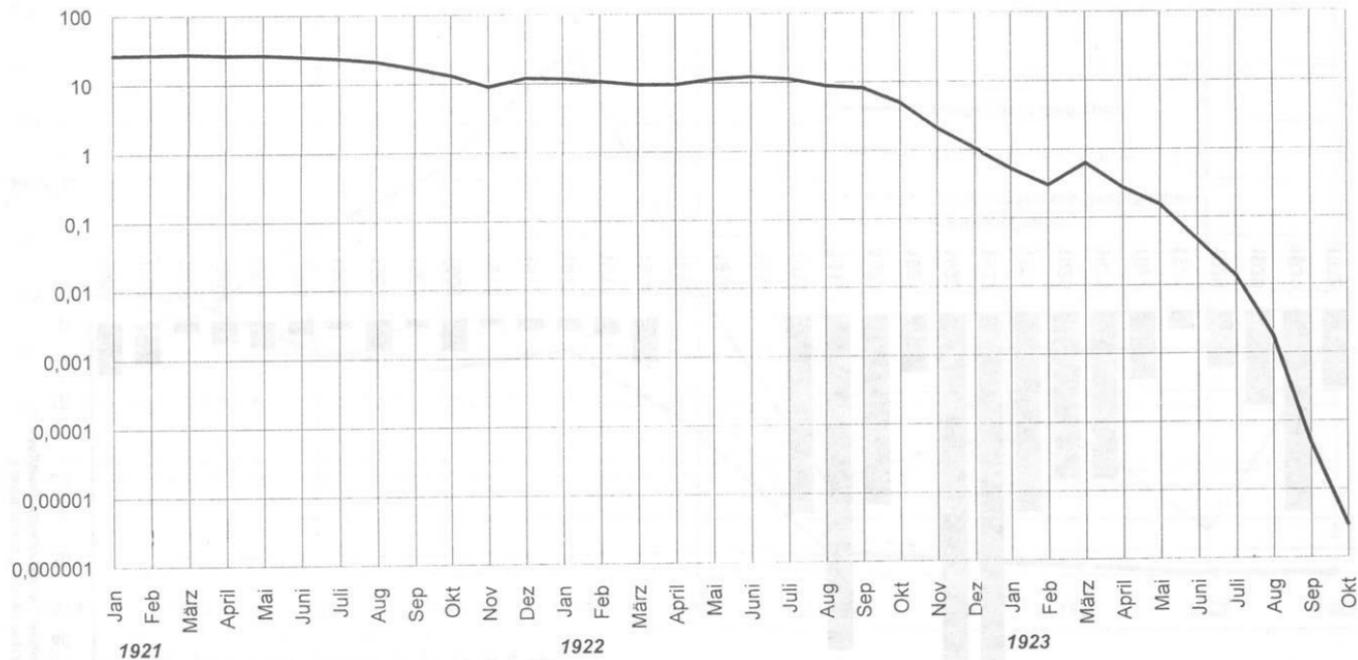
Volatilität der Aktienkurse



Quelle: StatBA.

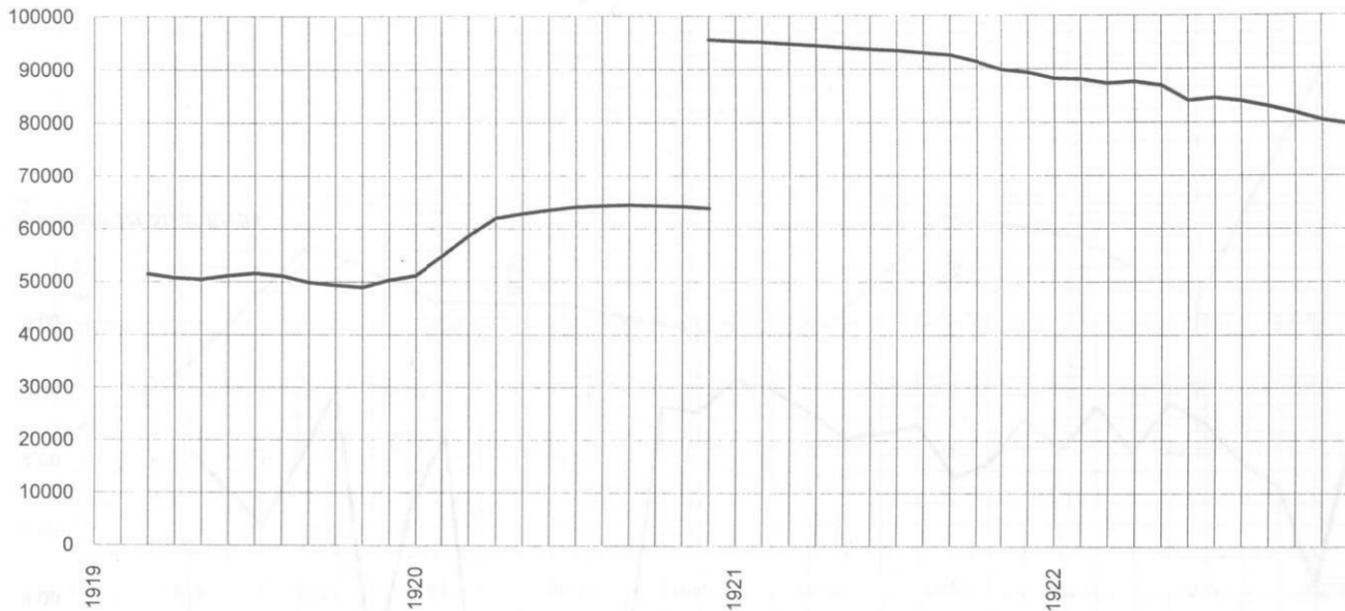
Abbildung 10:

Emissionskurse in Prozent der Börsenkurse



Quelle: StatRA.

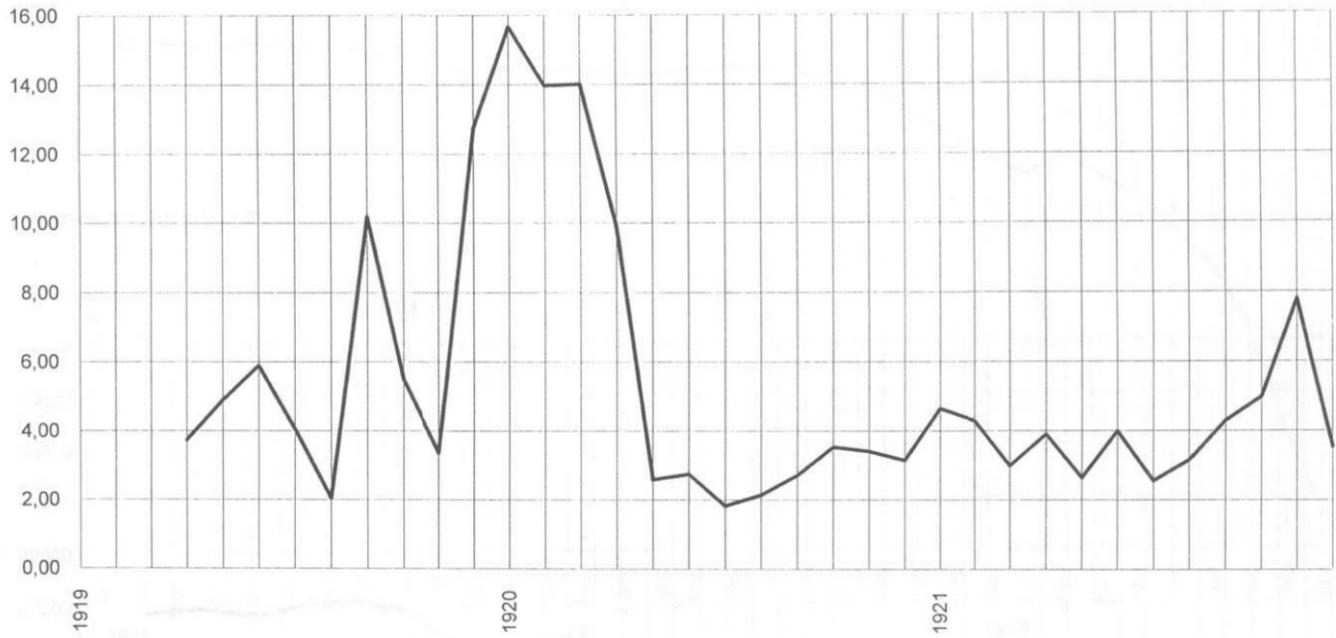
Zahl der Wertpapierdepots bei der Sparkasse der Stadt Berlin



Quelle: Sparkasse der Stadt Berlin.

Abbildung 12:

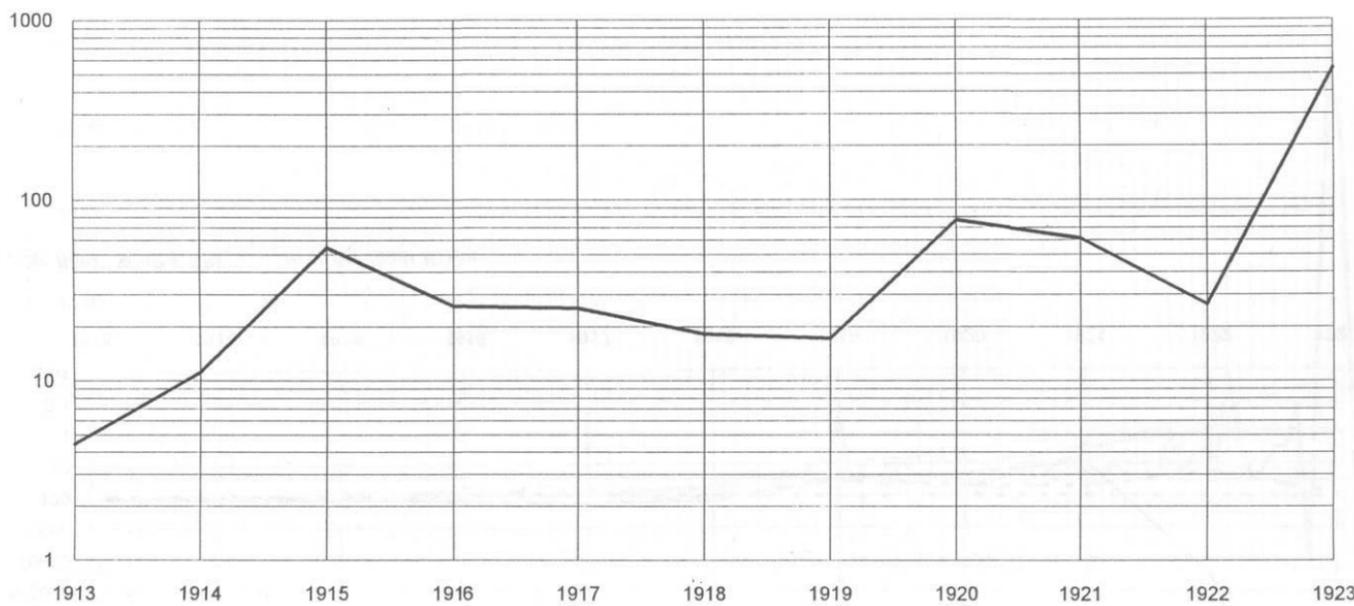
Wertpapierumschlag bei der Sparkasse der Stadt Berlin
Umsätze in Prozent der durchschnittlichen Depotbestände der Kunden



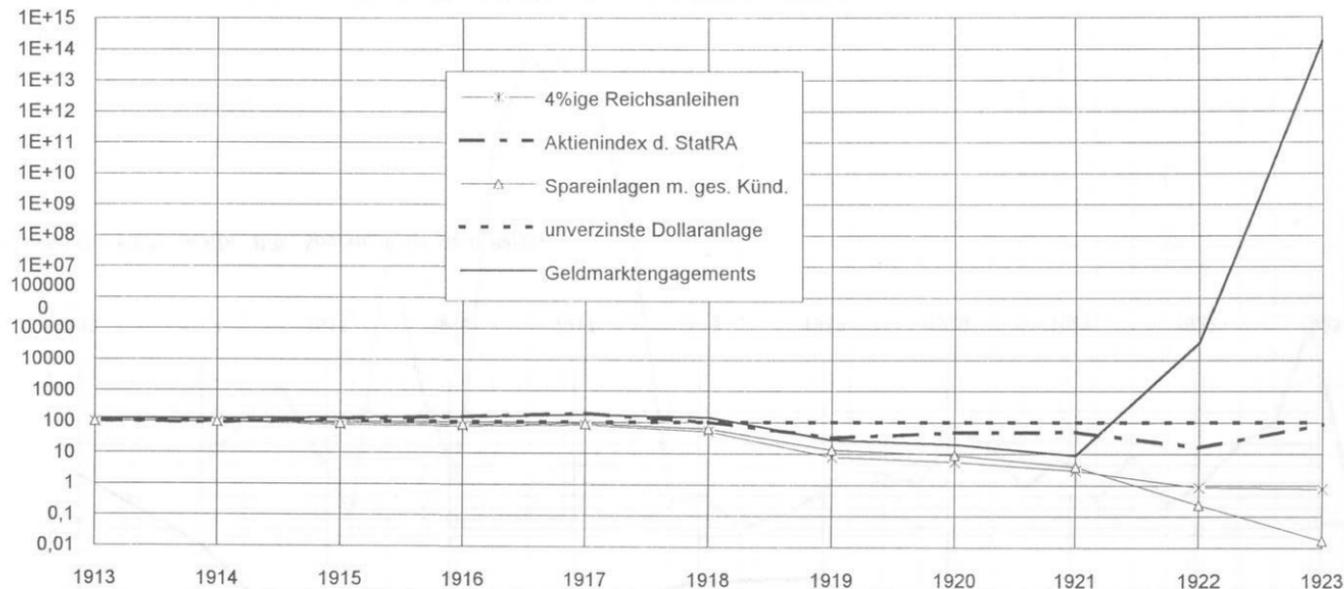
Quelle: Sparkasse der Stadt Berlin.

Abbildung 13:

Bandbreite der inflationsbereinigten Gesamtperformance alternativer Kapitalanlagen in Prozent p.a.
(einbezogen: 4%ige Reichsanleihen, Aktienindex d. StatRA, gesetzl. Spareinlagen)

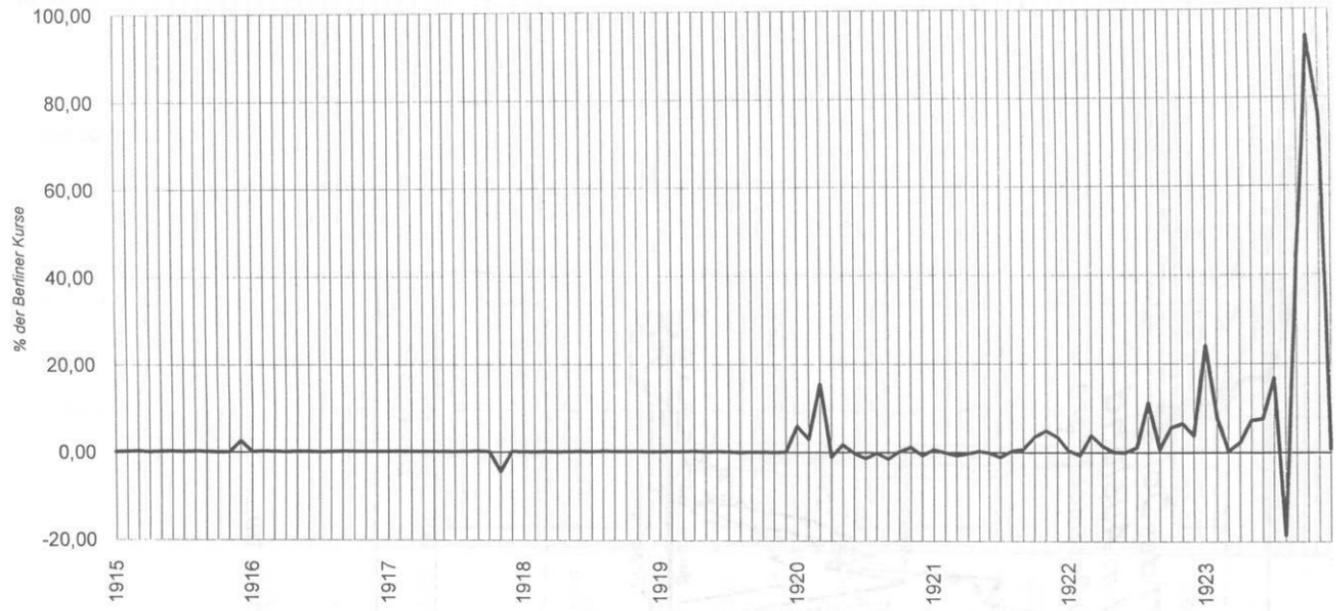


Quelle: Die Bank, StatRA, BBk, Sparkasse der Stadt Berlin.



Quelle: Die Bank, StatRA, BBK, Sparkasse der Stadt Berlin.

Abbildung 15: Differenz der Dollarkurse Berlin/New York
Monatsdurchschnitte



Quelle: StatRA.

Abbildung 16:

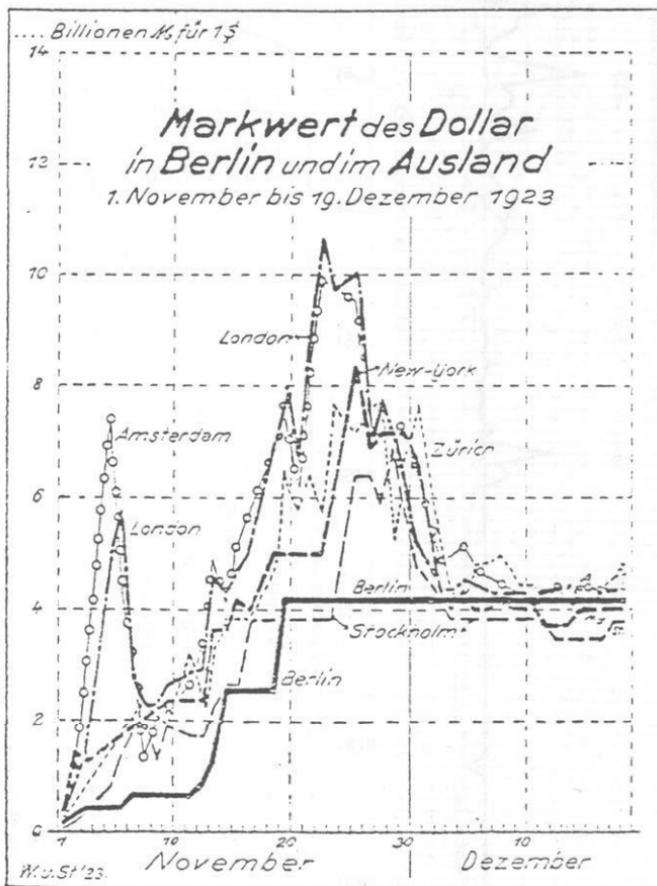
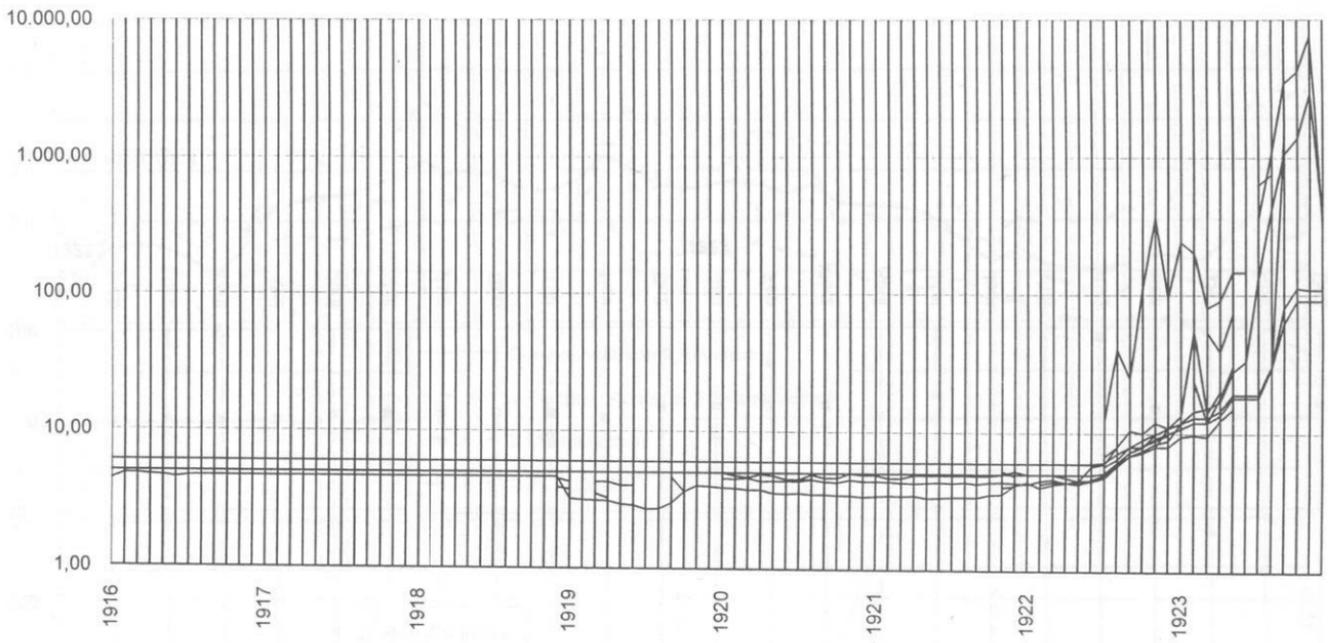
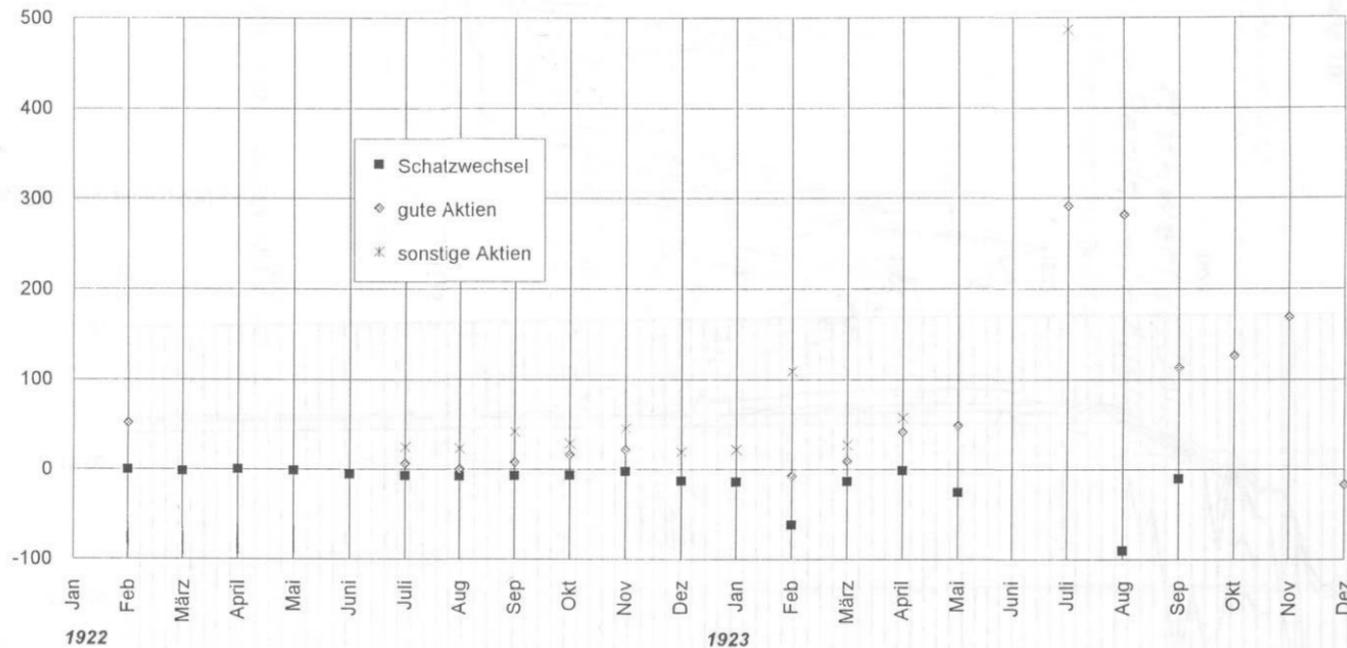


Abbildung 17: Verschiedene Geldmarktsätze (in Prozent p.a.)



Quelle: BBk, Die Bank 1920-1924.

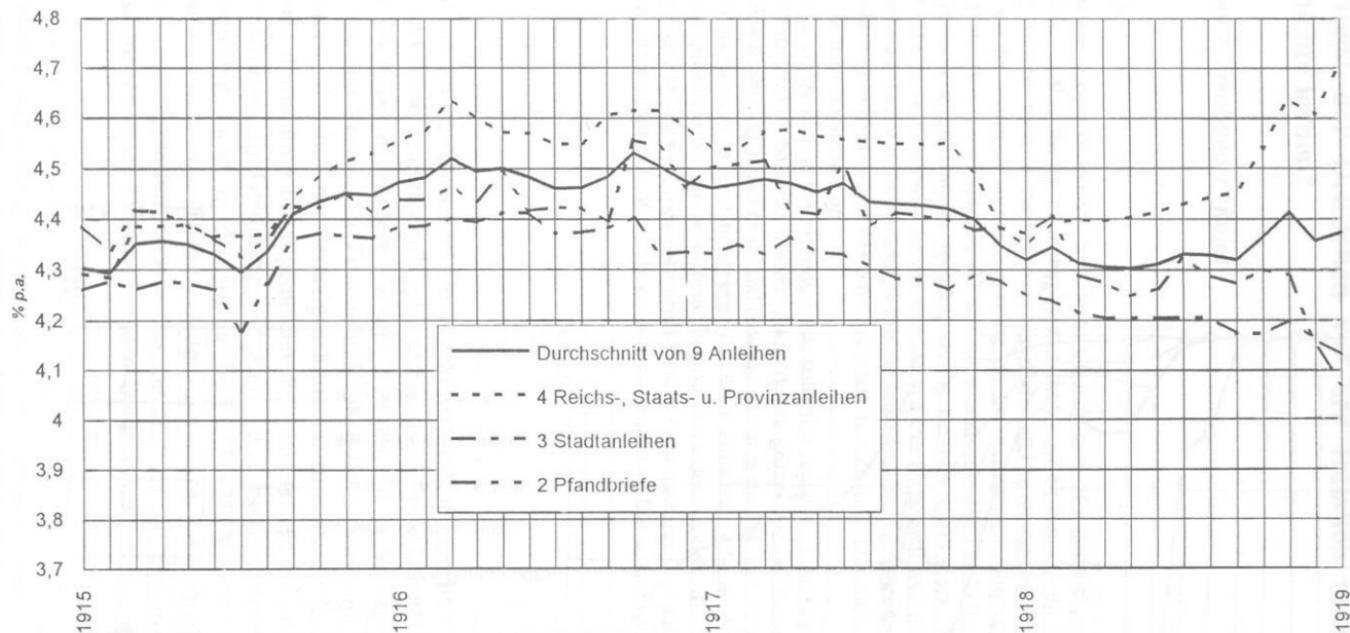
Abbildung 18: Zinsspread bei Tagesgeld je nach Sicherheit
Differenz in Prozent vom Durchschnitt



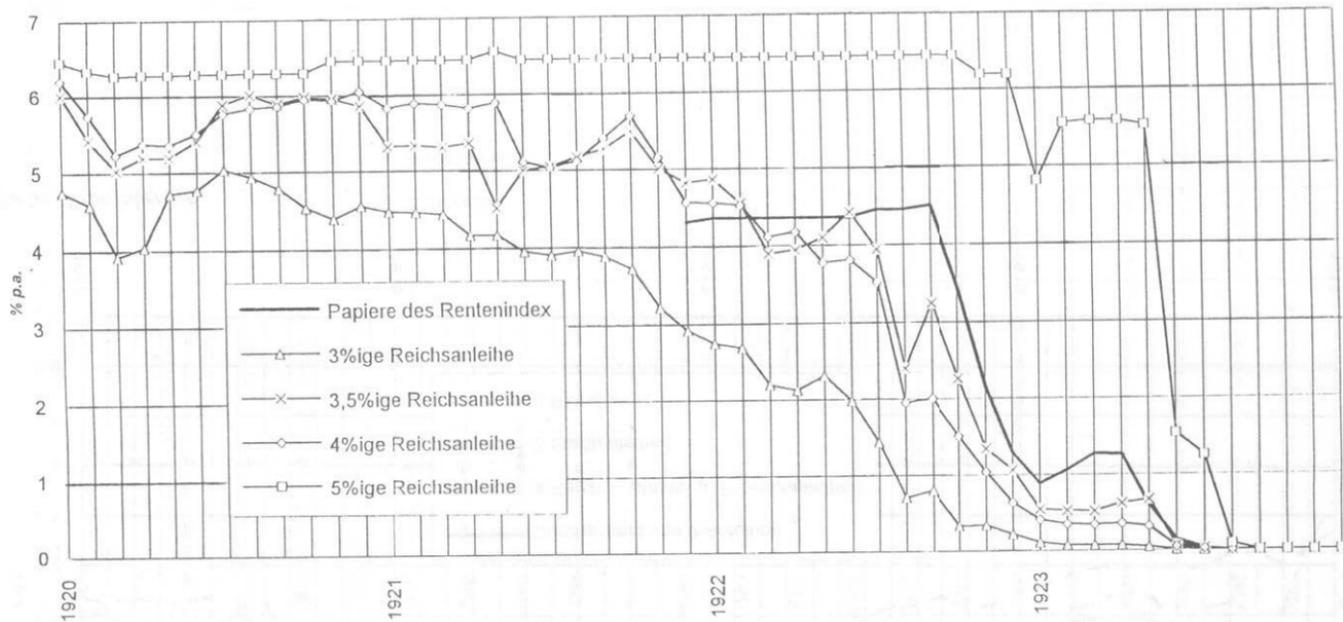
Quelle: Die Bank 1920-1923.

Abbildung 19:

Effektivverzinsung deutscher Anleihen 1915-1918
Monatsendstände



Quelle: Kronenberger.



Quelle: StatRA, Die Bank.

Die Angst der Deutschen vor der Inflation oder: Kann man aus der Geschichte lernen?

Von Toni Pierenkemper (Köln)

Summary

The "quantity theory of money" belongs to the hard core of economics, but what seems to be missing is a comparable "quality theory of money" i.e. a theory which can explain how that precondition of a going monetary system, trust in stable money, originates and is maintained. This article focuses on that central element of the monetary system, drawing on the example of Germany's two major twentieth-century inflations: the first from 1914 to 1923 and the second from 1936 to 1948. Both inflations were caused by a huge expansion in government spending during the two world wars; but the consequences were quite different. The great inflation of the twenties led to a chaotic popular reaction and lived on in popular memory as a traumatic experience for decades, while the inflation which accompanied World War II and the currency reform which terminated it in 1948 have remained as a more or less successful episode in the beginnings of postwar German reconstruction.

Taking a closer look at the individual and collective reaction of the German people during hyperinflation from 1920 to 1923, it becomes obvious that different groups and institutions lagged in terms of recognizing and reacting to shifting expectations and collapsing trust in the value of money, and that these groups enjoyed differing opportunities to react appropriately to these shifts and collapse. These reactions can be described as a game and quite possibly can be analyzed in terms of modern models of collective action.

In any case, in order to draw reasonable lessons from the history of inflation, it would seem necessary to go beyond the examination of purely economic variables and to analyze social and psychological factors as well.

Wer hat nicht alles schon über Geld spekuliert und philosophiert, über seinen Ursprung, sein Wesen und seine Funktionen? Ich möchte diese Spekulationen an dieser Stelle keinesfalls um eine inkompetente weitere Variante ergänzen. Mein Anliegen ist ein viel bescheideneres: es geht um den Verlust der Funktionsfähigkeit des Geldes und um die Probleme, die Menschen haben, sich in einer derartigen Situation zurechtzufinden. Bei der Untersuchung von Inflationen dominieren im allgemeinen die quantitativen Phänomene, die Preis-, Zins- und Lohnverhältnisse, die Geldmenge u.v.a.m. - das erscheint zu recht naheliegend, und dieser Zusammenhang findet in der sogenannten „Quantitätstheorie des Geldes“ ja auch einen griffigen Ausdruck. Mir scheint es jedoch notwendig die Perspektive zu wechseln und dieser Sichtweise eine „Qualitätstheorie des Geldes“ an die Seite zu stellen, die sich mit den Voraussetzungen eines funktionierenden Geldsystems beschäftigt und deren Erklärungskraft

1 Eine wichtige und immer noch anregende Arbeit zu diesem Thema: G. Simmel, Philosophie des Geldes (Gesamtausgabe, Bd. 6), Frankfurt a.M. 1989 (erstmalig 1900) - auch wenn einige darin vertretene Auffassungen, z.B. über die Neutralität des Geldes im Zirkulationsprozeß (S. 126/27), nicht mit den Erkenntnissen der modernen Wirtschaftstheorie übereinstimmen. Interessant auch W. Tæuber, Psychologie des Geldes, in: Jahrbuch für Psychologie und Psychotherapie 1, 1952/1, S. 14-36 und mit dem Versuch einer Systematisierung G. Schmölders, Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie, Darmstadt 1975.

insbesondere beim Zusammenbruch einer Geldordnung gefordert ist. Eine solche Theorie ist bislang nicht einmal in ihren Umrissen erkennbar.

Die deutsche Wirtschaftsgeschichte bietet bei den Bemühungen um eine Antwort auf die Frage nach den Voraussetzungen eines stabilen Geldsystems einen reichhaltigen Fundus. Nicht nur die „große“ Inflation von 1923 steht als Untersuchungsobjekt zur Verfügung, lehrreiches Anschauungsmaterial bieten auch ihre Vorgeschichte seit 1914² und die „zurückgestaute“ Inflation seit 1936, die dann nach 1945 zur Zirkulation von Ersatzwährungen führte.³ Auch die „schleichende“ Inflation in der Bundesrepublik seit den späten 60er Jahren läßt sich als Beispiel heranziehen - diese wurde seinerzeit von Zeitgenossen bereits mit den beiden vorausgehenden dramatischen Währungszusammenbrüchen gleichgesetzt⁴ -, und auch in der Gegenwart finden sich Auguren, die mit einer gewissen Regelmäßigkeit den unmittelbaren Zusammenbruch des nationalen und internationalen Währungssystems vorhersagen.⁵

Der Umgang mit Geld ist also ein schillerndes und vielschichtiges Thema, das kaum im Rahmen eines kurzen Beitrages abgehandelt werden kann. Mit den folgenden Erörterungen möchte ich mich vielmehr darauf konzentrieren, *erstens* einen quantitativen Rahmen für das zu untersuchende Phänomen abzustecken, *zweitens* Hinweise auf die Reaktionsweisen verschiedener Bevölkerungsgruppen und ökonomischer Akteure auf den schwindenden Geldwert aufzuzeigen, *drittens* Möglichkeiten der theoretischen Modellierung dieses Verhaltens zu erkunden und schließlich *viertens* nach der Wirkung der Erfahrung des Verlustes eines funktionierenden Geldsystems auf das kollektive Bewußtsein der deutschen Bevölkerung zu fragen.⁶

I. Der quantitative Rahmen

Festzuhalten gilt zu allererst, daß historische Daten über die Entwicklung des Geldwertes den Zeitgenossen des 19. Jahrhunderts offenbar nicht besonders bemerkenswert erschienen. Die Stabilität des Geldwertes war für sie nahezu naturgesetzlich gesichert und entsprechende Erwägungen und Untersuchungen anzustellen, erschien ihnen offensichtlich überflüssig. Man muß schon weiter in die Geschichte zurückgehen, um in Deutschland eine Situation vorzufinden, die mit den neueren Inflationen vergleichbar war.⁷

2 C.-L. Holtfrehich, Die deutsche Inflation 1914-1923. Ursachen und Folgen in internationaler Perspektive, Berlin 1980.

3 Ders., Bewältigung der deutschen Staatsbankrotte 1918 und 1945, in: Veröffentlichungen der Joachim Jungius Gesellschaft für Wissenschaft, 84, Hamburg 1996, S. 27-57 und auch G. Schmölders, Die Zigarettenwährung, in: ders., Sozialökonomische Verhaltensforschung. Ausgewählte Aufsätze, Berlin 1973, S. 166-171.

4 V. Muhsenius, Augenzeuge von drei Inflationen. Erinnerungen und Gedanken eines Wirtschaftspublizisten, Frankfurt a.M. 1973 und E. Hielscher, Das Jahrhundert der Inflationen in Deutschland. Ein Beitrag aus der Bundesrepublik Deutschland, München 1968.

5 Ein prominenter Vertreter dieser Untergangspropheten ist zweifellos Johann Philipp Freiherr von Bethmann mit zahlreichen Pamphleten, in denen er die Geldmengenpolitik der Bundesbank kritisiert, z.B. unlängst ders., Unbezahlte Rechnungen. Die Geldmengenpolitik ist am Ende, Frankfurt a.M. 1994.

6 Vgl. auch meine knappen Ausführungen: T. Pierenkemper, La peur des Allemands devant l'inflation, in: Rapport morale sur l'argent dans la monde 1996, S. 161-164.

7 Das wäre allenfalls während der sogenannten „Kipper und Wipper-Zeit“ (1618-1623) der Fall: Infolge der Ansprüche der Kriegführung im beginnenden 30jährigen Krieg gingen die Fürsten dazu über, minderwertiges Geld auszuprägen, was zu einer entsprechenden Münzverschlechterung und einem Währungsverfall führte. Nach einer sehr kurzen inflationären Scheinblüte zeigten sich aber die negativen Effekte für die Wirtschaft und den Staatshaushalt, und die Münzherren kehrten zur Herstellung „guten“ Geldes zurück. Auch die viel zitierte

Bis ins 20. Jahrhundert hinein war der Begriff „Inflation“ und das damit verbundene Phänomen der Geldentwertung innerhalb der Wirtschaftswissenschaften weitgehend unbekannt.⁸ Allenfalls eine kleine Anzahl von Gelehrten der Historischen Schule der deutschen Nationalökonomie verwandte vor 80 Jahren diesen Begriff in Deutschland, dem weiteren Publikum war der Begriff „Inflation“ ein unbekanntes Wort; höchstens in exotischen Staaten, wie etwa beim „kranken Mann am Bosphorus“ z.B., mag es dergleichen gegeben haben, und man nahm solche Merkwürdigkeiten dann eher am Rande zur Kenntnis.

Andere Länder haben ganz andere Inflationserfahrungen als Deutschland gesammelt, und diese Erfahrungen bestimmen ihr Verhältnis zum Geld nicht nur in der Gegenwart, sondern auch schon in der Vergangenheit. Zu erinnern ist dabei z.B. an die Assignatenwirtschaft und die zeitlich weit entfernten Währungsexperimente des John Law in Frankreich, an die Auseinandersetzung um die Rolle der Bank of England im Rahmen der „banking-currency-controversy“ in England und an die Erfahrungen mit dem österreichischen Staatspapiergeld - Erfahrungen des späten 18. und 19. Jahrhunderts, die in Deutschland weitgehend keine bleibende Erinnerung hinterließen. Die preußische Geld- und Finanzpolitik blieb seit der Reformära bis zur Gründung der Reichsbank eher konservativ geprägt, und die Reichsbank setzte diese Politik weiter fort.

Eine langfristige Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklung in den verschiedenen europäischen Staaten gibt sogar Anlaß zur Vermutung, daß nicht so sehr inflationäre, sondern im Gegenteil deflationäre Tendenzen die Erfahrungen der Menschen weit stärker geprägt haben. Geld- und Kapitalmangel prägte die vorindustrielle Wirtschaft, nicht die Erfahrung von „Geldblähe“, so die ursprüngliche Definition der Inflation.

Diese Erfahrungen gehen sogar so weit, daß man mit einer säkularen Perspektive ein Buch unter dem Titel „Warum die Preise sinken“ zu schreiben vermochte,⁹ in dem der Frage nach den Ursachen der sinkenden Realpreise aller Güter seit dem Mittelalter nachgegangen wurde. Und tatsächlich zeigt sich, daß - gemessen am notwendigen Arbeitseinsatz für den Erwerb aller Güter - aufgrund der dramatisch gestiegenen Produktivität der menschlichen Arbeit alle Preise langfristig real deutlich gesunken sind.

„Preisrevolution“ des frühen 16. Jahrhunderts war alles andere als eine säkulare Inflation, denn im Durchschnitt stiegen die Getreidepreise z.B. gerade in diesem saeculum um 1,4 v.H. p.a. - eine recht bescheidene Rate verglichen mit den heutigen Verhältnissen. In diesen Preisveränderungen spiegeln sich lediglich Anpassungsprozesse an veränderte Faktorproportionen zu Beginn der Neuzeit und keinesfalls eine Zerrüttung des Geldsystems. Daß gelegentlich über „Teuerung“ geklagt wurde - und in den Quellen finden sich zahlreiche derartige Belege -, kann nicht geleugnet werden. Nur lagen i.d.R. die Ursachen der Teuerung nicht in einer Zerrüttung des Geldsystem, sondern in den Unzulänglichkeiten der materiellen Produktion und der Versorgung begründet, d.h. nicht in der monetären, sondern in der realen Sphäre der Wirtschaft also. Vgl. dazu B. Sprenger, *Das Geld der Deutschen. Geldgeschichte Deutschlands*, Paderborn 1995, S. 111-116, P. Kriedte, *Spätféudalismus und Handelskapital. Grundlinien der europäischen Wirtschaftsgeschichte vom 16. bis zum Ausgang des 18. Jahrhunderts*, Göttingen 1980, S. 63 und W. Abel, *Massenarmut und Hungerkrisen im vorindustriellen Deutschland*, Göttingen 1972.

8 So *Muthesius*, Augenzeuge von drei Inflationen, S. 15 und dies bestätigt auch *K. Borchardt*, Die Erfahrungen mit Inflationen in Deutschland, in: *ders.* Wachstum, Krisen, Handlungsspielräume der Wirtschaftspolitik. Studien zur Wirtschaftsgeschichte des 19. und 20. Jahrhunderts, Göttingen 1982, S. 151-161. In den älteren Lehrbüchern taucht dieser Begriff noch nicht einmal im Sachregister auf.

9 *J. Fourastié/J. Schneider*, Warum die Preise sinken. Produktivität und Kaufkraft seit dem Mittelalter, Frankfurt a.M. 1989.

Wen wundert es da, daß zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch nicht einmal klar war, was man unter dem Begriff „Inflation“ überhaupt zu verstehen hatte, ob damit vorwiegend Geldblähe oder Kaufkraftverlust gemeint war.¹⁰ In die gängigen Fachpublikationen hatte der Begriff ebenfalls noch keinen Eingang gefunden,¹¹ und eine Geld- und Inflationstheorie gar lag noch in weiter Ferne.¹² Vor diesem Hintergrund kann es nicht verwundern, daß eine historiographische Analyse der großen deutschen Inflation nicht von deutschen, sondern von ausländischen Autoren in fremder Sprache, und mit einseitiger theoretischer Orientierung erfolgte, die jedoch die Entwicklungen im Ersten Weltkrieg außer acht ließen.¹³

Statistische Darstellungen für den gesamten Zeitraum seit 1914 sind nicht sehr reichhaltig und weisen z.T. Lücken auf, die es möglichst unter Bezugnahme auf historisches Quellenmaterial zu schließen gilt. Hierzu ist mittlerweile einiges geschehen: Nicht zuletzt Carl-Ludwig Holtfrenrich hat mit seinen Studien zur deutschen Inflation 1914-1923 wesentlich dazu beigetragen, die quantitativen Größen für eine historische Inflationsanalyse der großen Inflation bereitzustellen. Weit weniger hat bislang die Inflation in Deutschland zwischen 1936 und 1948 das Interesse der Forschung gefunden, obwohl wichtige Parallelen zur vorausgehenden Inflationsperiode unübersehbar erscheinen. Auch hier zeigen sich schwerwiegende Datenprobleme, die es zu überwinden gilt. Jedoch ist die Datenlage wohl ausreichend, um die Ursachen, den Verlauf und wichtige Wirkungen dieser Inflation zu beschreiben. Deshalb bedarf es zunächst der groben Skizzierung eines quantitativen Gerüsts für die Untersuchung der deutschen Inflationen: wie also stellte sich die Inflation in der historischen Realität dar?

*

-
- 10 *Holtfrenrich*, Die deutsche Inflation, S. 6 und *F. Neumark*, Begriff und Wesen der Inflation, Jena 1922, S. 11 ff.
- 11 *Muthesius*, Augenzeuge von drei Inflationen, S. 15 weist darauf hin, daß zu Beginn des 20. Jahrhunderts selbst der Begriff „Inflation“ ein unbekanntes Wort war, das allenfalls in Kreisen der Historischen Schule verwandt wurde. Auf dem Höhepunkt der Inflation 1922 wurde dieser Begriff dann von zahlreichen Experten in verwirrender Unterschiedlichkeit gebraucht, z.B. von Bankiers wie Alfred Landsburgh und Carl Fürstenberg, und selbst der Reichsbankpräsident schien sich im Gebrauch des Begriffs nicht ganz sicher - selbst der Komiker Karl Valentin machte mit dem Begriff seine Späße, vgl. ebd., S. 34-37 mit entsprechenden Beispielen.
- 12 *C.-D. Krohn*, Geldtheorien in Deutschland während der Inflation 1914 bis 1924, in: *G.D. Feldman u.a. (Hg.)*, Die Anpassung an die Inflation, Berlin 1986, S. 3-45 verweist auf die unzulänglichen Bemühungen in Deutschland. Die Arbeit Irving Fishers (1911) wurde - obwohl bereits ins Deutsche übertragen (*I. Fisher*, Die Kaufkraft des Geldes. Ihre Bestimmung und Beziehung zu Kredit, Zins und Krisen, Berlin 1916) - nicht rezipiert. Frühere deutsche Arbeiten, wie z.B. von *K. Helfferich*, Das Geld, Leipzig 1923, erstmals bereits 1903 erschienen, bieten ebenfalls keine hinreichende theoretische Basis. Trotz aller Bemühungen in der Zwischenkriegszeit, z.B. auch durch *J.M. Keynes*, Vom Gelde (A Treatise on Money), München 1932 (ursprünglich 1930), konnte sich eine umfassende Geldtheorie erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts entfalten. Die frühen Ansätze der älteren Historischen Schule der Deutschen Nationalökonomie erscheinen gänzlich vergessen. Immerhin hat Karl Kuies 1873 ein gewichtiges Werk mit dem Titel „Das Geld. Darlegung der Grundlehren vom Gelde“ als ersten Band seines zweiten Hauptwerkes über „Geld und Credit“ neben der 1853 erschienenen Abhandlung „Die politische Ökonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode“ publiziert. Vgl. dazu *K. Häuser*, Kuies als Geldtheoretiker, in: *Vademecum* zu einem deutschen Klassiker der Geldtheorie, Düsseldorf 1996, S. 31-51.
- 13 Vgl. dazu *Holtfrenrich*, Die deutsche Inflation, S. 1-3. Die drei wichtigsten Arbeiten sind *F.D. Graham*, Exchange, Prices and Production in Hyper-Inflation: Germany 1920-1932, New York 1930, *C. Bresciani-Rurroni*, The Economics of Inflation. A Study of Currency Depreciation in Post-War Germany, London 1937 (italienisch 1931) und *K. Lارسen/J. Pedersen*, The German Inflation 1918-1923, Amsterdam 1964.

Wenn man davon ausgeht, daß die Kaufkraft des Geldes im wesentlichen von dem Verhältnis zwischen der Gütermenge und der Geldmenge abhängt, die zum Kauf dieser Güter zur Verfügung steht, so liegt es nahe, nach Indikatoren Ausschau zu halten, die den Umfang und die Veränderungen dieser beiden Hauptgrößen im Untersuchungszeitraum zu bestimmen vermögen. Mit dem Sozialprodukt steht ein Meßkonzept zur Verfügung, das trotz aller inhärenten Mängel einen relativ zuverlässigen Rückschluß auf die volkswirtschaftliche Güterproduktion einer Periode zuläßt. In einer nachträglichen Kalkulation dieser Größe für die in Betracht stehenden Zeiträume ergeben sich daher folgende Zahlen:¹⁴

14 Bezeichnenderweise weisen die Kompilationen langer Reihen wirtschaftlicher Entwicklung für die hier zur Diskussion stehenden Zeiträume Lücken auf. Vgl. *W.G. Hoffmann*, Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1965, dessen Zahlenreihen i.d.R. 1913 enden, dann bis 1924 eine Lücke aufweisen, 1925 wieder beginnen und 1938 erneut enden und erst 1950 wieder beginnen (z.B. S. 454/455 für die Wertschöpfung und auch für die verschiedenen Preisindizes); vgl. *Holtfrerich*, Die deutsche Inflation, präsentiert auf S. 220-224 die verfügbaren Schätzungen des deutschen Volkseinkommens (Sozialprodukt für den fraglichen Zeitraum) und stellt ihre Ergebnisse in Form von Indizes einander gegenüber; Friedrich-Wilhelm Henning bietet für die Jahre 1914 bis 1918 Angaben über das nominelle und reale Volkseinkommen (vgl. *F.-W. Henning*, Das industrialisierte Deutschland 1914 bis 1978, Paderborn 1974, S. 47); *H.J. Jaksch*, Inflation und Reparationsforderungen in der frühen Weimarer Republik. Eine spieltheoretische Untersuchung, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, Die Anpassung an die Inflation, S. 83-123 bietet auf S. 95 Schätzungen für die Jahre 1920 bis 1923.

Der Index der folgenden Tabelle 1 für die Jahre 1914-1924 ist entnommen *P.-Chr. Witt*, Finanzpolitik und sozialer Wandel in Krieg und Inflation 1918-1924, in: *H. Mommsen u.a. (Hg.)*, Industrielles System und politische Entwicklung in der Weimarer Republik, Kronberg/Ts. 1977, Bd. 1, S. 395-426, hier Tab. 2, S. 424 - hier findet sich auch die Reihe für das reale Volkseinkommen von 1914 bis 1924. *Holtfrerich* hält die Schätzung *Witts* wegen seines Rekurses auf Steuerstatistiken für den „am wenigsten erfolgversprechenden Weg“, doch wegen der verwandten, gegenüber den konkurrierenden Schätzungen breiteren statistischen Basis werden sie gleichwohl als hilfreiche Orientierungspunkte angesehen. Die Sozialproduktschätzungen zwischen 1936 und 1948 sind zweifellos nicht weniger problematisch als die zwischen 1914 und 1924. *F. Federau*, Die deutsche Geldwirtschaft, Berlin 1949, S. 14 bietet eine Schätzung des deutschen Volkseinkommen in laufenden Preisen und in Preisen von 1928 bzw. 1938 sowie in Preisen für das alte und das seit 1938 erweiterte Reichsgebiet bis einschließlich 1944. Die Angaben für das reale Volkseinkommen in den Jahren 1936, 1939 und 1946 liegen bei *G. Stolper u.a.*, Deutsche Wirtschaft seit 1870, Tübingen 1976, S. 236 deutlich unter denen von *Federau*, und auch die Angaben bei *W.A. Boelcke*, Die Kosten von Hitlers Krieg - Kriegsfinanzierung und finanzielles Kriegserbe in Deutschland 1933-1948, Paderborn 1985 liegen auf niedrigeren Niveau. Die Angaben für 1947 und 1948 wurden nicht preisbereinigt, vgl. ebda., FN 117 auf S. 211. Dies gilt auch für den Wert, der sich lt. Angabe bei *R. Walter*, Wirtschaftsgeschichte. Vom Merkantilismus bis zur Gegenwart, Köln 1995, S. 202 für das Jahr 1946 berechnen läßt.

Tabelle 1: Sozialprodukt in Deutschland 1914-1924, 1936-1948

Jahr	Mrd. Mark			Index (1913 = 100)	
	in lf. Preisen		in Preisen 1913		
1914	48		46	46,0	90,2
1915	60		46	41,5	81,4
1916	68		44	40,9	80,2
1917	76		42	38,1	78,5
1918	85		42	38,1	64,7
1919	•		•	34,2	67,1
1920	•		• (36,1)	37,7	74,0
1921	•		• (39,0)	40,4	79,3
1922	•		• (40,5)	42,1	82,6
1923	•		• (35,1)	37,9	74,4
1924	•		•	44,5	87,3

Jahr	Mrd. RMark			Index 1913	
	in lf. Preisen		in Preisen		
			1928	1936	
1936	65,8	erweitertes Reichsgebiet	80,2	58,7	•
1937	73,8		89,4		
1938	82,1	86,7	99,2		86,7
1939	•	98,3		76,0	97,9
1940	•	110,0		•	106,2
1941	•	120,0		•	113,2
1942	•	125,0		•	115,7
1943	•	132,0		•	119,4
1944	•	140,0		70,0	123,9
1945	•			•	•
1946	50,0			32,0	•
1947	63,0			•	•
1948	79,5			•	•

Die spärlichen Angaben über die Entwicklung des Volkseinkommens im Ersten Weltkrieg lassen zwar vermuten, daß das nominelle Sozialprodukt im Krieg weiter anstieg - die Zahlen von Henning zeigen z.B. eine Verdoppelung zwischen 1914 und 1918 an -, doch tatsächlich stagnierte das reale Sozialprodukt unter Berücksichtigung der gleichzeitig stattgehabten Preissteigerungen seit 1913 bestenfalls. Ab 1919 wird eine Berechnung des nominellen Sozialprodukts wegen der sich deutlich beschleunigenden Preissteigerungen zunehmend schwieriger und letztlich auch sinnlos, so daß die meisten Autoren allein eine Bestimmung des realen Volkseinkommens bzw. eines Index dieser Größe in Deutschland zu bestimmen suchen. Die Entwicklung des realen Volkseinkommens ist ebenfalls in Tabelle 1 aufgenommen: die Zahlen bestätigen den stagnativen Trend der Kriegsjahre und schreiben ihn für die folgenden Inflationsjahre fort. Gegenüber dem letzten Friedensjahr ist ein deutlicher Produktions- und Einkommensrückstand mit tiefen Einbrüchen in den Jahren 1920 und 1923 zu konstatieren. Nach 1936 setzt sich im „Dritten Reich“ das reale Wachstum zunächst noch weiter fort, und das Sozialprodukt erreicht 1939/40 einen Höhepunkt. Die folgende Aus-

weitung verdankt es dann eher einer - trotz offiziell verordneter Lohn- und Preisstopps¹⁵ - unvermeidbaren Aufblähung durch eine Erhöhung des Preisniveaus; real befindet es sich bereits 1944 wieder unter dem Niveau von 1936. Dem folgt nach dem Zusammenbruch 1945 eine weitere Halbierung und danach eine nur mühsame Aufrechterhaltung, allenfalls eine leichte Steigerung des außerordentlich geringen Niveaus.

Neueren Datums ist die Vorstellung, daß der in einer bestimmten Periode in einer Volkswirtschaft erstellten Gütermenge, die als Quelle des Volkseinkommens zu gelten hat, auch eine bestimmte „Geldmenge“ gegenüber steht, und die Diskussion darüber, welche Größen dieser Geldmenge zuzurechnen sind, ist gegenwärtig noch nicht abgeschlossen. In der modernen Geldtheorie unterscheidet man daher zwischen mehreren Definitionen der Geldmenge.¹⁶ Mit der Frage nach der adäquaten Definition der Geldmenge stellt sich wiederum die uralte Streitfrage, was denn nun eigentlich Geld sei.

Für die Inflationsperiode 1914-1923 hat Carl-Ludwig Holtfrerich versucht, das moderne Geldmengenkonzept auf die Inflationsanalyse anzuwenden, um auf diese Weise den Umfang und die Bestimmungsfaktoren des „Geldüberhanges“, der ja letztendlich für die Inflation als verursachend angesehen werden muß, zu bestimmen. Die statistischen Angaben, vor allem über die Einlagen im Banksystem, sind leider nicht derart feingliedrig aufgeschlüsselt, daß sie eine getrennte Erfassung von M1, M2 und M3 ermöglichen.¹⁷ Dennoch lassen sich aus den vorliegenden Daten Schätzungen des Umfangs der Geldmenge in Deutschland und seiner Entwicklung zwischen 1914 und 1924 vornehmen. Holtfrerich selbst scheint sich in seiner differenzierten Untersuchung einer resümierenden Schätzung der Entwicklung der Geldmenge (in diesem Fall von M2) deshalb zu enthalten, weil ihm die statistischen Probleme zu groß erscheinen und er seine Interpretation auch auf die wesentlich differenzierter ausgebreiteten Daten stützen kann. Für unsere Zwecke soll jedoch - vor allem auch im Hinblick auf den Vergleich mit anderen Schätzungen sowie mit dem späteren Zeitraum 1936 bis 1948 - ein derartiges grobes Maß vorgelegt werden, in dem Holtfrerichs Angaben zum Umfang der Geldbasis und zu den Einlagen der Banken als Bargeld und Sichtdepositen im Sinne von M3 interpretiert werden - eine Interpretation, der er ja auch selbst folgt.¹⁸

15 Beginnend mit dem „Gesetz zur Ordnung der nationalen Arbeit“ vom 20. Januar 1934 (RGLB.I, S. 45), mit dem die Auflösung der Gewerkschaften und die Lohnfestsetzung anstelle von Tarifverträgen durch die sogenannten „Treuhand der Arbeit“ geregelt wurde. Die „Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen“ vom 26. November 1936 (RGLB.I, S. 936) verordnete einen Preisstopp, dem mit der „Verordnung über die Lohngestaltung“ vom 25. Juli 1938 (RGLB.I, S. 691) ein Lohnstopp folgte. Die weitergehenden Eingriffe des Staates in die Preis- und Lohngestaltung während der Kriegswirtschaft wurden von der „Kriegswirtschaftsverordnung“ vom 4. September 1939 (RGLB.I, S. 1609) und den „Durchführungsbestimmungen zur Kriegswirtschaftsverordnung“ vom 12. Oktober 1939 (RGLB.I, S. 2028) geregelt. Diese Regelungen blieben bis nach der Währungsreform in Kraft und wurden erst mit dem „Gesetz zur Aufhebung des Lohnstopps“ vom 3. November 1948 (Gesetzblatt der Verwaltung des vereinigten Wirtschaftsgebietes, S. 117) aufgehoben.

16 Zum Konzept der Geldmenge vgl. *D. Duwendag u.a.*, Geldtheorie und Geldpolitik, Köln 1974 sowie *O. Issing*, Einführung in die Geldtheorie, München 1977.

17 *Holtfrerich*, Die deutsche Inflation, S. 49.

18 Vgl. ebd., S. 47-61. Die Geldbasis läßt sich demnach bis einschließlich 1922 einigermaßen bestimmen, die Einlagen der verschiedenen Kreditinstitute dagegen nur bis 1919, weil ab 1920 die Angaben für die Einlagen der Kreditgenossenschaften fehlen und ab 1921 dann solche für die Aktienkreditbanken und die Hypothekendarbanken sowie die Angaben für die Sparkassen und Postcheckkämter zunehmend unzuverlässiger werden. Die Geldmenge wird derartig gigantisch, daß eine sinnvolle Bestimmung nicht mehr möglich erscheint. Damit verflüchtigt sich der Erklärungsgehalt dieses ökonomischen Meßkonzeptes.

Für den Zeitraum 1936-1948 ist meines Wissens bislang noch keine Schätzung über die Entwicklung der Geldmenge unternommen worden. Bei Fritz Federau finden sich jedoch Angaben über die „Geldkapitalbildung“ in der deutschen Volkswirtschaft zwischen 1933 und 1944, die einen groben Hinweis auf die wachsende Geldversorgung der deutschen Wirtschaft während der NS-Zeit geben. Diese Größe soll die wachsende Lücke zwischen der verfügbaren Gütermenge und dem monetären Volkseinkommen - sozusagen die ungestillte Kaufkraft - messen, die in den verschiedenen Zweigen des Geld- und Finanzsystems der Volkswirtschaft gleichsam stillgelegt werden mußte, wenn vermieden werden sollte, daß sich trotz eines Preisstopps der Druck auf die Preise erhöhte.¹⁹

Tabelle 2: „Geldmenge“ in Deutschland 1914-1924, 1936-1948

Jahr	Geldbasis in Mill. Mark	Geldmenge M3 in Mrd. Mark
1914	10,2	36,0
1915	11,9	38,8
1916	15,9	44,5
1917	24,8	58,5
1918	43,6	75,4
1919	63,6	120,9
1920	99,3	•
1921	148,9	•
1922	1.674,8	•
1923	•	•
1924	•	•
Jahr	Geldkapitalbildung in Mrd. RM	Geldmenge in Mrd. RM
1936	5,8	•
1937	6,9	•
1938	10,9	•
1939	19,2	•
1940	30,2	•
1941	44,5	•
1942	55,1	•
1943	67,1	•
1944	82,6	•
1945	•	138
1946	•	•
1947	•	173
1948	•	145

Für die unmittelbare Nachkriegszeit gibt es eine Reihe von verstreuten Schätzungen, die das Geldvolumen, den Geldüberhang oder die Geldmenge der deutschen Volkswirtschaft zwischen 1945 und 1948 zu bestimmen suchen. Sie fügen sich nahtlos in das Bild eines aufgeblähten monetären Systems ein, das einerseits durch die Ausgabe zusätzlichen Besatzungsgeldes in Höhe von ca. 15-18 Mrd. RM noch weiter aufgebläht, andererseits aber auch durch Guthabenblockierungen in Höhe von ca. 138 Mrd. RM. entscheidend entlastet wurde.²⁰ Während der in

19 Federau, Die deutschen Geldwirtschaft, S. 15-18.

20 Angabe bei E. Wandel, Die Entstehung der Bank deutscher Länder und die Währungsreform 1948, Frankfurt a.M. 1980, S. 145; H. Möller, Die westdeutsche Währungsreform 1948, in: Deutsche Bundesbank (Hg.), Währung und Wirtschaft in Deutschland 1876-1975, Frankfurt a.M. 1976, S. 433-483, E. Wolf, Geld- und

Betracht stehenden Zeitperioden ist also eine förmliche Explosion des Umfanges der Geldversorgung anhand der vorgelegten Daten unübersehbar. Wie ist diese Entwicklung zu erklären?

*

Die Antwort auf die Frage ist ebenso eindeutig wie die Entwicklung selbst: es lag an der ausufernden Staatsverschuldung aufgrund der beiden Weltkriege! Im Ersten Weltkrieg wurden die deutschen Kriegsausgaben von rund 150 Mrd. Mark - immerhin etwa das Dreifache des Volkseinkommens von 1913 - nahezu ausschließlich mit Krediten finanziert²¹: Neben den Kriegsanleihen von 100 Mrd. Mark und der sich bis auf ca. 50 Mrd. Mark belaufenden „schwebenden Schuld“ des Reiches bei der Reichsbank kam den eigens geschaffenen Darlehenskassenscheinen sowie der Erhöhung der Notenausgabe zur Finanzierung dieser Schuld und einer entsprechenden Erhöhung der Geldmenge eine zentrale Bedeutung zu. Nach dem Ende des Krieges 1918 traten neben diese innere Verschuldung des Reiches von ca. 150 Mrd. Mark noch die Reparationsforderungen der Alliierten (die Summe war zunächst nicht bestimmt und wurde schließlich im Mai 1921 auf 132 Mrd. Goldmark festgelegt), so daß Anfang der 1920er Jahre insgesamt eine Summe von knapp 300 Mrd. Mark innerer und äußerer Verschuldung bei einem Sozialprodukt von ca. 40 Mrd. Mark auf der deutschen Volkswirtschaft lasteten (in Preisen von 1913).

Ähnlich stellte sich die Situation auch nach 1945 dar: Mit ca. 500 Mrd. Mark werden die Kriegsausgaben der deutschen Volkswirtschaft im Zweiten Weltkrieg noch deutlich höher geschätzt als im Ersten Weltkrieg. Ein Teil dieser enormen Kosten wurde durch Steuererhöhungen oder durch Ressourcentransfer aus den besetzten Ländern finanziert, doch die Reichsschulden liefen dennoch bis zum Ende des Krieges auf ca. 350 Mrd. RM auf, fast das Fünffache des Sozialprodukts von 1938 - in der Relation also deutlich höher als nach dem Ersten Weltkrieg, als die Schulden, wie erwähnt, beim Dreifachen des Sozialproduktes gelegen hatten.²² Die Finanzierung dieser enormen Staatsschuld erfolgte diesmal jedoch, anders als im Ersten Weltkrieg, nicht primär über den Kapitalmarkt bzw. über die Erhöhung der schwebenden Schuld des Reiches bei der Reichsbank, sondern quasi „geräuschlos“ durch das Finanzsystem. Die Finanzinstitutionen waren wegen der Blockierung alternativer Anlagemöglichkeiten praktisch gezwungen, Reichstitel in ihr Portefeuille aufzunehmen, so daß die Geldkapitalbildung rapide anstieg, ohne unmittelbar die Geldmenge zu erhöhen und einen Druck auf die Preise auszuüben. Dies war nach dem Zusammenbruch 1945 nicht mehr der Fall, doch der Geldüberhang war nun derartig groß geworden, daß das Geld seiner Funktionen weitgehend beraubt im Wirtschaftsleben nur eine untergeordnete Rolle spielte und Tauschmärkte²³ und Ersatzwährungen²⁴ diese Funktionen übernahmen.

*

Finanzprobleme der deutschen Nachkriegswirtschaft, in: *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hg.), Die deutsche Wirtschaft zwei Jahre nach dem Zusammenbruch*, Berlin 1947, S. 195-279, F. Federau, *Der Zweite Weltkrieg und seine Finanzierung in Deutschland*, Tübingen 1962 und *ders.*, *Die deutsche Geldwirtschaft*.

21 Vgl. auch *Holtfrerich*, Bewältigung der deutschen Staatsbankrotte 1918 und 1945.

22 *Boelcke*, Die Kosten von Hitlers Krieg, S. 98-108.

23 Zu den Tauschmärkten vgl. *Chr. Schneider*, Ein vergessenes Kapitel der Wirtschaftsgeschichte: Barter-Center und Tauschringe im besetzten Deutschland, in: *Scripta Mercaturae. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialgeschichte* 1/1996, S. 121-130 und allgemein *W.A. Boelcke*, *Der Schwarz-Markt 1945-1948. Vom Überleben nach dem Kriege*, Braunschweig 1986.

24 *Schmölders*, Die Zigarettenwährung.

Wie äußerte sich nun die steigende Diskrepanz zwischen wachsender Geldmenge und stagnierender Gütermenge in den beiden beschriebenen Nachkriegsperioden? Die Antwort lautet ganz so, wie es die ökonomische Theorie lehrt: natürlich in einem drastischen Verfall der Kaufkraft des Geldes nach innen und außen, d.h. in einem steigenden Preisniveau und einem Verfall der Wechselkurse.²⁵ Auf diese quantitätstheoretischen Zusammenhänge wurde im Währungswirrwarr der beiden Nachkriegsinflationen auch immer wieder explizit Bezug genommen.²⁶

Von den technischen Schwierigkeiten, gerade in Zeiten beschleunigter Geldentwertung einen zuverlässigen, über die Entwicklung der Kaufkraft des Geldes Auskunft gebenden Preisindex zu bestimmen, hat erneut Carl-Ludwig Holtfreich anschaulich berichtet.²⁷ Doch auch auf diese Probleme kann hier nicht weiter eingegangen werden. An dieser Stelle können lediglich empirische Ergebnisse knapp präsentiert werden, um einen groben Anhaltspunkt für die Wirkungen des steigenden Geldüberhangs auf die Kaufkraft des Geldes in Deutschland zu erhalten.²⁸

Anders als im Ersten Weltkrieg, gelang es im Zweiten Weltkrieg lange Zeit, die Aufblähung der Geldmenge zu begrenzen, den Geldüberhang im Finanzsystem zu parken und eine Inflation nicht offen auftreten zu lassen. Unterstützt wurden diese Maßnahmen durch den seit 1936 geltenden Lohn- und Preisstopp²⁹, der zu einer „zurückgestauten“ Inflation beitrug, deren Rückstau allerdings schließlich noch größer als der Geldüberhang im Ersten Weltkrieg wurde.

Wie diese im Prinzip ähnlichen, in einen Staatsbankrott mündenden Situationen nach dem Ersten und Zweiten Weltkrieg unter den herrschenden Bedingungen bereinigt wurden, ist häufig Gegenstand von Erörterungen gewesen.³⁰ Hier lassen sich auch deutliche Unterschiede in der Bewältigung der finanz- und währungspolitischen Krisen ausmachen. Dies soll uns

25 Die sogenannte Verkehrsgleichung, die die reale Gütermenge multipliziert mit dem Preisniveau der Geldmenge multipliziert mit ihrer Umlaufgeschwindigkeit gegenüberstellt, wurde vor allem von Irving Fisher in die Theorie eingebracht. Vgl. dazu *Fisher*, Die Kaufkraft des Geldes, S. VII. Keynes weist auf die lange Geschichte der Erörterung dieses Zusammenhanges (vgl. *Keynes*, Vom Gelde, S. 186) und auf alternative Formulierungen in der sogenannten „Cambrider“ Quantitätsgleichung durch Marshall und Pigou hin, beurteilt aber den theoretischen Erklärungsgehalt dieses Ansatzes eher negativ (S. 194).

26 *I. Fisher*, Feste Währung. Illusion und Wirklichkeit, Heidelberg 1948 mit Auszügen aus *ders.*, Stable Money (1934).

27 *Holtfreich*, Die deutsche Inflation, S. 24-43.

28 Für die Jahre 1914-1923 liegen vor: *Statistisches Reichsamt* (Hg.), Zahlen zur Geldentwertung in Deutschland 1914 bis 1923, Berlin 1925, zitiert nach *Holtfreich*, Die deutsche Inflation, S. 15 - daraus lassen sich ein Preisindex und ein Index für den Wechselkurs der Mark entnehmen, *Wolf*, Geld- und Finanzprobleme der deutschen Nachkriegswirtschaft, S. 264-65 bietet einen Preisindex für die Jahre 1936 bis 1946. Ein Wechselkurs der RM während der NS-Zeit läßt sich nicht bestimmen, da ein freier Kapitalverkehr nicht zugelassen war und strenge Devisenbewirtschaftungsgrundsätze galten. Erst nach 1945 und insbesondere zur Währungsreform wurde die Bestimmung eines realistischen Wechselkurses erneut zu einem Problem. Vgl. dazu *F. Jerchow*, Deutschland in der Weltwirtschaft 1944-1947. Alliierte Deutschland- und Reparationspolitik und die Anfänge der Westdeutschen Außenwirtschaft, Düsseldorf 1978, S. 103-105 ebenso *Schmölders*, Die Zigarettenwährung, S. 168/69, *E. Wandel*, Die Entstehung der Bank deutscher Länder, S. 145 und *Wolf*, Geld- und Finanzprobleme der deutschen Nachkriegswirtschaft, S. 213. Zum Wechselkurs der Reichsmark vgl. *Deutsche Bundesbank*, Deutsches Geld- und Bankenwesen in Zahlen 1876-1975, Frankfurt a.M. 1976.

29 Vgl. dazu Fußnote 15.

30 Unlängst und im Vergleich bei *Holtfreich*, Bewältigung der deutschen Staatsbankrotte.

jedoch nicht weiter interessieren. Mein Interesse richtet sich vielmehr auf die Erfahrungen der unmittelbar beteiligten Wirtschaftsobjekte in Deutschland und auf die möglichen Konsequenzen, die aus diesen Erfahrungen resultieren.

Tabelle 3: Kaufkraft des Geldes in Deutschland, 1914-1924, 1936-1948

Jahr	Preisindex (1913 = 100)	Wechselkurs M/pro US\$	
1914	1,05	(4,28)	
1915	1,42	(4,88)	
1916	1,52	(5,64)	
1917	1,79	(6,63)	
1918	2,17	(5,92)	
1919	4,15	(15,58)	
1920	15,86	(63,06)	
1921	19,11	(104,57)	
1922	341,82	(1.885,78)	
1923	•	(5.349,14)	
1924	•	(4,20)	
Jahr	Preisindex (1936 = 100)	Wechselkurs RM/pro US\$	
1936	100,0	(2,48)	
1937	105,0	(2,49)	
1938	106,1	(2,49)	
1939	110,5	(2,49)	
1940	131,4	(2,50)	
1941	144,0	(2,50)	
1942	144,0	(2,50)	
1943	144,0	(2,50)	
1944	144,0	(2,50)	
1945	•	(2,50)	
1946	171,0	2,86	(5,0)
1947	•	•	(6,0)
1948	•	(3,33)	

II. Reaktionen der Wirtschaftssubjekte

Damit wenden wir uns einem äußerst schwierigen Bereich wirtschaftshistorischer Betrachtungen zu, der leicht in bloße Spekulation abzugleiten droht. Denn das Funktionieren eines Geldsystems weist über die quantitätstheoretischen Zusammenhänge, die ja eben unseren Gegenstand, nämlich stabiles Geld³¹ - d.h. die allgemeine Akzeptanz einer Währung, gerade voraussetzen, weit hinaus. „Vertrauen ist der Anfang von allem“, so der Werbespruch einer großen deutschen Geschäftsbank, und genau diese Einstellung zum Geld ist die Voraussetzung dafür, daß das „Geld“ seine Funktion als Rechnungseinheit, Transaktionsmedium und Wertaufbewahrungsmittel erfüllen kann. Dieses Vertrauen zu gewinnen und zu bewahren, muß deshalb das Ziel jeglicher Geldpolitik sein. Neben allen philosophischen Spekulationen über das „Wesen“ des Geldes wird immer wieder - auch bereits in den klassischen Arbeiten, z.B. bei Simmel³² - deutlich, daß auch die konkrete Form des Geldes als Marktgegenstand

31 Vgl. auch E. Schremmer, Über „stabiles Geld“. Eine wirtschaftshistorische Sicht. Dortmund 1992.

32 Simmel, Philosophie des Geldes, S. 130/131. Vgl. dazu neuerdings auch P. von Flotow, Geld, Wirtschaft und Gesellschaft. Georg Simmels „Philosophie des Geldes“, Frankfurt a.M. 1995.

für die Stabilität des Geldwertes und für das Funktionieren des Wirtschaftssystems eine zentrale Bedeutung hat.

Dieser Aspekt wird gerade kurz nach der Währungsreform 1948 und den vorausgehenden Erfahrungen der Währungszerüttungen der 1920er und 1940er Jahre in besonderer Weise deutlich. Walter Taeuber plädiert daher, Geld als „soziale Psychopathologie“ zu behandeln, die „massenhaft eine seelische Erkrankung hervorruft“, denn: „Der heutige Mensch leidet nicht mehr so sehr an der Unsicherheit des Geldvermögens, als daß er in seinem ganzen seelischen Habitus als ein verlustgewohnter, auf Ersparnisse, Sicherheit des Alters, gerechtes Einkommen, Vermögensbildung nicht mehr vertrauender Typ geprägt ist.“³³

Noch 1952 war das Vertrauen in ein funktionierendes Geldsystem aufgrund der vorausgegangenen Erfahrungen offenbar gründlich zerrüttet. Deshalb kann Günter Schmolders seinerseits wohl zu Recht folgern, daß das „Vertrauen in die Kaufkraft und Stabilität der Währung und die Schwellen seiner Gefährdung ... psychologischen, nicht sogenannten ökonomischen Gesetzmäßigkeiten ...“³⁴ gehorche, und er fährt fort: „Wohl auf keinem Teilgebiet der Volkswirtschaftslehre ist die Psychologie notwendiger als in der Geldtheorie, der Finanzwissenschaft, der Steuerlehre und der Finanz- und Währungspolitik.“³⁵

Diese Erkenntnisse und Forderungen in wirtschaftshistorische Erörterungen einzubauen, erweist sich als außerordentlich schwierig, weil eine entsprechende Theorie nicht bereitsteht, ja selbst an geeigneten eindeutigen Begriffen ein Mangel besteht. Eine „Qualitätstheorie des Geldes“, wie ich das bereits eingangs genannt habe³⁶, stellt weiterhin ein Desiderat der Forschung dar. Sicherlich ist es richtig, von der Annahme auszugehen, daß die Entscheidungen der Wirtschaftsobjekte von den Erwartungen über die Entwicklung des Geldwertes maßgeblich beeinflußt werden: Als Voraussetzung zur Bereitschaft der Teilnahme am Geldverkehr gilt zum einen das Vertrauen in die Sicherheit und Zuverlässigkeit der daran beteiligten Institutionen und zum anderen das Vertrauen in den gleichbleibenden Wert des Geldes. Gerade die letzte Annahme wurde von Irving Fisher³⁷ als „Geldillusion“ charakterisiert: danach wird das Vertrauen in die Stabilität des Geldes auch dann von zahlreichen Wirtschaftssubjekten noch aufrecht erhalten, wenn realiter längst ein Verfall der Kaufkraft des Geldes eingesetzt hat - als Belegmaterial diente Fisher die deutsche Inflation der 1920er Jahre.

Worauf sich das Vertrauen auf einen stabilen Geldwert stützt, ist nicht leicht zu bestimmen. Die Hinweise auf die staatliche Währungshoheit, auf die Funktionen als gesetzliches Zahlungsmittel und die Deckungsvorschriften der Zentralnotenbanken reichen zur Begründung kaum aus. Dennoch, und daran haben auch die Erfahrungen von zwei Währungszusammenbrüchen in Deutschland nichts ändern können, erweist sich die „Geldillusion“, oder, wie wir es positiv ausdrücken können, das Vertrauen in die Währung, in „normalen“ Wirtschaftsverhältnissen als eine unverzichtbare stabile Handlungsdisposition für die Wirtschaftsobjekte. Wie aber ist es zum Zusammenbruch dieser Erwartungen in den zwanziger und vierziger Jahren gekommen?

*

33 Taeuber, Psychologie des Geldes, S. 24.

34 Schmolders, Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie.

35 Ebd., S. 4/5.

36 Vgl. weiter oben, S. 1.

37 Vgl. Fisher, Feste Währung.

Zunächst einmal stellt sich zur Beantwortung dieser Frage eine weitere Frage, was nämlich die Menschen jener Zeit eigentlich erfahren haben. Danach erst kann man versuchen zu klären, wie sie auf diese Erfahrungen reagiert haben. Die kargen Daten über Volkseinkommen, Geldmenge und Geldwert des vorausgehenden Kapitels präsentieren die im nachhinein rekonstruierte quantitative Perspektive des Statistikers. Dessen kalter Blick ist aber keinesfalls identisch mit den konkreten Erfahrungen, die die Zeitgenossen in den historischen Situationen gemacht hatten, - sie erlebten „Inflationen“ nicht bloß als Veränderungen des Preisniveaus, der Geldkapitalbildung oder wie die technischen Begriffe auch alle heißen mögen. Insofern unterscheiden sich die Lehren aus den Alltagserfahrungen der Wirtschaftssubjekte auch deutlich von den theoretischen Reflexionen in Wirtschaft und Politik, die sich z.B. auf die Unabhängigkeit der Zentralnotenbank, auf Deckungsvorschriften und anderes mehr beziehen. Hier geht es um Regeln für die Geldpolitik, dort um Vertrauen in den Geldwert, und beide so unterschiedlichen Bereiche sind dennoch eng miteinander verknüpft.

Wie uneinheitlich die Vorstellungen von dem sind, was mit Inflation bzw. Vertrauensverlust in den Geldwert verbunden ist, veranschaulichen die Feststellungen eines angesehenen Wirtschaftsjournalisten aus dem Jahre 1973, der beklagt, daß Deutschland im 20. Jahrhundert nahezu ununterbrochen von Inflationen heimgesucht sei:³⁸

- „1916 setzte die erste Geldverdünnung ein, die bis 1923 dauerte.
- 1936 begann die Hitlersche Inflation, die zwölf Jahre währte, bis zur Geldreform von 1948.
- Den Beginn der dritten Inflation, in der wir jetzt [1973] leben ... kann man auf das Jahr 1967 datieren ...“

Es überrascht schon einigermaßen, daß innerhalb der genannten Zeiträume keine Differenzierungen vorgenommen, d.h. Erscheinungsformen und Folgen der drei genannten Inflationen nicht unterschiedlich beschrieben werden und daß vor allem die Zeit seit 1967 gleichwertig mit dem Währungschaos des Jahres 1923 behandelt wird. Ganz so einheitlich, wie hier suggeriert, waren die angesprochenen Phänomene wohl doch nicht, auch wenn der Autor z.B. bei Erwin Hielscher, Unterstützung für seine Argumentation sucht.³⁹ Dieser sieht in der Tat die gleichen Parallelen, setzt die Daten ein wenig anders und

- läßt die erste bis 1923 dauernde Inflation bereits 1914 beginnen,
- die zweite, die Hitlersche Inflation, umfaßt bei ihm ebenfalls die Jahre 1936 bis 1948,
- und die dritte, die Nachkriegsinflation, dauert bei ihm lediglich von 1955 bis 1967, endet also in dem Jahr, in dem Muthesius den Beginn einer neuen Inflation konstatiert.

Die Differenz der Datierung der Inflation läßt sich auf die unterschiedlichen Erscheinungstermine der Bücher zurückführen - das erste Buch erschien bereits 1968 und das von Muthesius erst 1973. Bezeichnend ist, daß derartige Periodisierungsprobleme nur bei der letzten Inflation auftreten. Zudem wird die etwas voreilig vorgenommenen Gleichsetzung der drei Entwicklungen dem zeitgenössischen Beobachter heute schwerfallen.

³⁸ Muthesius, Augenzeuge von drei Inflationen, S. 9 und 16. Zu den Problemen der Definition von Inflationen für Historiker vgl. G.D. Feldman, Gegenwärtiger Forschungsstand und künftige Forschungsprobleme zur deutschen Inflation, in: O. Büsch/G.D. Feldman (Hg.), Historische Prozesse der deutschen Inflation 1914-1924, Berlin 1978, S. 3-21 und die folgende Diskussion, ebd. S. 46-63.

³⁹ Hielscher, Das Jahrhundert der Inflationen, der jedoch die drei genannten Inflationen durchaus differenzierter betrachtet und in einem knappen Vergleich, S. 57 ff., die zweite als „gestaute“ und die dritte als „galoppierende“ im Unterschied zur ersten Hyperinflation charakterisiert.

Es waren demnach gänzlich neue und durchaus uneinheitliche Erfahrungen hinsichtlich der Geldstabilität, mit denen die deutschen Wirtschaftssubjekte seit dem Ersten Weltkrieg konfrontiert wurden. Und entsprechend uneinheitlich reagierten sie auch auf diese neue Erfahrung. Wie sich dieser Prozeß der Auseinandersetzung mit dem Verlust der Geldwertstabilität in Deutschland in der großen Inflation der 20er Jahre vollzogen hat, ist von Gerald D. Feldman in seinem großen Werk unter dem bezeichnenden Titel „The Great Disorder“ unlängst ausführlich dargelegt worden.⁴⁰ Darin wird eine wirtschaftsgeschichtliche Aufarbeitung der Inflation aber nicht geliefert, sondern es stehen vorwiegend politik- und sozialgeschichtliche Phänomene im Vordergrund.⁴¹ Eine wirtschaftshistorische Durchdringung der verschiedenen Formen der Anpassung an den Verlust des Geldwertes bei Individuen und Gruppen während der „großen“ Inflation der zwanziger Jahre und im Vergleich zu anderen Inflationen bleibt weiterhin ein Desiderat der Forschung, auch wenn im Umfeld der Arbeiten von Feldman, insbesondere im bekannten „Inflationsprojekt“ bereits zahlreiche wertvolle Vorarbeiten und Beiträge zum Thema geleistet worden sind.⁴²

Feldman selbst weist darauf hin, daß es zur Bestimmung der Ursachen der Hyperinflation von 1923 wesentlich sei, die Entscheidungen von Individuen und sozialen Gruppen in den unterschiedlichen Phasen der Inflation genau zu untersuchen.⁴³ Es habe unter ihnen offensichtlich ganz unterschiedliche Lern- und Auffassungsprobleme gegeben. Inflation setzt daher einen differenzierten Lernprozeß in Gang, bei dem der Zeitfaktor von besonderer Bedeutung ist - er mißt, „wann wer von wem die Wirkungen und Chancen der Inflation gelernt hat“. In diesem Sinne läßt sich die Inflation der zwanziger Jahre auch als ein Verteilungskampf zwischen verschiedenen Gruppen der deutschen Gesellschaft interpretieren.⁴⁴

*

Daher erscheint es angebracht, genauer zu untersuchen, wie die verschiedenen Wirtschaftssubjekte auf ihre individuellen Inflationserfahrungen reagiert haben, wie sie versucht haben, sich an Geldwertverluste anzupassen und sich vor seinen Folgen zu schützen.⁴⁵

Die Quantitätstheorie, die auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene von einer tautologisch bestimmten Mechanik der Anpassung zwischen Preisniveau und Geldmenge ausgeht, berück-

40 G.D. Feldman, *The Great Disorder. Politics, Economics and Society in the German Inflation, 1914-1924*, New York 1993.

41 Darauf weist auch Knut Borchardt in der Rezension des Werkes in der Vierteljahrschrift für Wirtschafts- und Sozialgeschichte 83, 1996, S. 119-122 hin.

42 Zur Begründung dieses Projektes vgl. O. Büsch/G.D. Feldman (Hg.), *Historische Prozesse der deutschen Inflation*, und die daraus resultierende Schriftenreihe beginnend mit G.D. Feldman u.a. (Hg.), *Die deutsche Inflation. Eine Zwischenbilanz*, Berlin 1982, insbes. das Geleitwort von Otto Büsch auf S. V-XI.

43 G.D. Feldman u.a., *Inflation und Wiederaufbau in Deutschland und Europa 1914 bis 1924*. Ein Forschungsprojekt, in: *ders. u.a. (Hg.)*, *Die deutsche Inflation. Eine Zwischenbilanz*, S. 1-21, hier S. 8.

44 Vgl. dazu A. Kunz, *Inflation als Verteilungskampf. Eine Bilanz der Neueren Forschung*, in: W. Abelshauser (Hg.), *Die Weimarer Republik als Wohlfahrtsstaat. Zum Verhältnis von Wirtschafts- und Sozialpolitik in der Industriegesellschaft*, Stuttgart 1987, S. 171-184. Dieser Aspekt wurde auch schon von den Zeitgenossen thematisiert, vgl. z.B. F. Eulenburg, *Die sozialen Wirkungen der Währungsverhältnisse*, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 122, 1924, S. 748-798.

45 Damit sei nochmals unterstrichen, daß es nicht um andere Formen der Reaktion auf die Inflation geht, wie z.B. bei J. Flemming u.a., *Sozialverhalten und politische Reaktion von Gruppen und Institutionen im Inflationsprozeß*. Anmerkungen zum Forschungsstand, in: Büsch/Feldman (Hg.), *Historische Prozesse der deutschen Inflation*, S. 239-263 angesprochen. Es geht uns lediglich um den Verlust der Geldillusion und auch nicht um andere ökonomische Wirkungen, wie z.B. den Einfluß der Inflation auf Wachstum und Verteilung.

sichtigt als soziale Variable der Intervention in diesem Zusammenhang lediglich die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. Diese drückt durchaus auch die soziale Wertschätzung des Geldes aus, die sich in Zeiten deutlichen Geldwertverfalls dramatisch verändert und damit ebenfalls zur Inflation beitragen kann. Genau dies ist zweifelsfrei während der Hyperinflation der zwanziger Jahre geschehen, so daß sich die Frage stellt, wie dieser lediglich makroökonomisch zu konstatierende Anpassungsprozeß auf der Ebene der einzelnen Wirtschaftssubjekte vonstatten gegangen sein mag: Daß sich jedes einzelne Wirtschaftssubjekt quasi automatisch mit jeder Veränderung des Preisindex - möglicherweise gar linear - in seinem Verhalten darauf eingestellt haben könnte, ist jedenfalls zu bezweifeln.

Vorstellbar dagegen ist, daß die verschiedenen Bevölkerungsgruppen zu unterschiedlichen Zeitpunkten wahrnehmen mußten, daß ihr Vertrauen in einen stabilen Geldwert keine Grundlage mehr hatte; daß die verschiedenen Bevölkerungsgruppen vom Verlust der Währungsstabilität unterschiedlich betroffen waren: manche mehr und manche weniger stark und manche mögen gar vom Verfall der Währung profitiert haben; und daß den unterschiedlichen Gruppen auch völlig anders gelagerte Reaktionsweisen zur Verfügung standen: manche blieben der Inflation hilflos ausgeliefert, andere vermochten sich aktiv anzupassen und das Beste aus der Situation zu machen. Für jedes Individuum mag die Situation anders gewesen sein, doch zum Zwecke einer wirtschaftshistorischen Analyse kann nicht auf der Ebene der Einzelschicksale verharrt werden. Man ist gehalten, operationelle Einheiten von Wirtschaftsgruppen zu bilden und diesen ein kollektives Handlungsmuster zu unterstellen, um so der Unüberschaubarkeit der Einzelschicksale wie auch den unrealistischen Verallgemeinerungen der makroökonomischen Sicht zu entgehen. Weder auf der mikro- noch auf der makroökonomischen Ebene scheint die Frage nach der Anpassung an die Inflation, angemessen untersucht zu sein. Welches aber sind auf einer mittleren Ebene die handlungsrelevanten Kollektive? Gefordert ist eine mesoökonomische Perspektive.

Eine überzeugende Lösung des Problems der Bestimmung handlungsrelevanter Kollektive auf mesoökonomischer Ebene, und damit eine theoretisch abgesicherte Untergliederung der Volkswirtschaft, scheint nicht möglich - die Kategorien der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung z.B. sind dazu viel zu grob. Es bleibt demnach nichts anderes übrig, als intuitiv-pragmatisch zu verfahren und zunächst am Beispiel der Hyperinflation der 1920er Jahre, wichtige Sozialgruppen und Wirtschaftssubjekte herauszugreifen und deren „Anpassung an die Inflation“⁴⁶ zu prüfen. Die Forschungslage erlaubt es noch nicht, die Inflation von 1936 bis 1948 oder auch die Inflationserfahrungen im Nachkriegsdeutschland vergleichend heranzuziehen, und wir begrenzen uns im Falle der großen Inflation der zwanziger Jahre auf die Phase der Hyperinflation und lassen Reaktionsformen auf weniger dramatische Veränderungen des Geldwertes außer acht.

Der „Staat“ bildete einen der wichtigsten Akteure in dem Spiel um die Anpassung an sinkende Geldwerte, das man mit dem vertrauten Sprichwort „Den letzten beißen die Hunde“ benennen könnte. Nun zeigt sich jedoch bei diesem Akteur bereits, daß ihm ein eindeutiges Wirtschaftshandeln keineswegs unterstellt werden darf, denkt man z.B. allein an die verschiedenen Gebietskörperschaften, Reich, Länder, Gemeinden oder die Parafisci der Sozialversicherungen. Und selbst das Reich verfolgte auf verschiedenen Ebenen durchaus unterschiedliche Ziele, die seine Einstellung gegenüber der Inflation als ambivalent erschei-

⁴⁶ So auch der Titel des bislang bedeutendsten Werkes zu dieser Fragestellung, vgl. *G.D. Feldman u.a. (Hg.), Die Anpassung an die Inflation.*

nen läßt. Beschränkt man sich z.B. auf den Staatshaushalt, so sehen die Reaktionen auf der Einnahmen- und Ausgabenseite unterschiedlich aus:⁴⁷ Auf der Einnahmenseite ermöglichte die Inflation, wegen der zeitlich verzögerten Begleichung von Steuerschulden den Steuerpflichtigen, die reale Steuerlast drastisch zu vermindern, obwohl seit 1922 Vorauszahlungen verfügt und die Tarife bei der veranlagten Einkommenssteuer häufiger angepaßt wurden. Die Bemühungen der Regierung um eine Verbesserung der Einnahmen waren deshalb nur von mäßigem Erfolg gekrönt. Da die Regierung selbst ihre Zahlungen aber weiterhin pünktlich und sogar zunehmend pünktlicher leistete, wuchs das Finanzierungsdefizit im Laufe der Inflation. Dieses mußte durch Schulden gedeckt werden, deren Schuldendienst durch die Inflation real jedoch in die Nähe von Null gerückt wurde. Realiter blieb das Defizit gering und die Verschuldung war praktisch kostenlos, solange man noch Gläubiger fand.⁴⁸ In diesem Bereich hatte die Regierung offenbar nur ein geringes Interesse an der Rückkehr zu stabilen Verhältnissen.

Ganz anders im Bereich der Außenwirtschaft, wo die Reichsregierung bei der Erhebung von Zöllen schon in einem sehr frühen Stadium der Inflation, nämlich bereits im Sommer 1919, zu einer wertbeständigen Berechnungsbasis (Goldzölle) überging.⁴⁹ Dieses Vorgehen stand übrigens den Interessen der Alliierten entgegen: deren Wirtschaften hätten eine reale Entwertung der Einfuhrzölle bevorzugt, und auf Druck Frankreichs mußte die Erhebung von Goldzöllen daher zeitweise suspendiert werden. Es zeigt sich, daß das Deutsche Reich im Rahmen der Außenwirtschaft sehr früh von Geldwertsicherungsmaßnahmen Gebrauch machte, innerhalb der Binnenwirtschaft dieses aber weitaus zögerlicher betrieb. Das hatte auch damit zu tun, daß bis zum Sommer 1922 beachtliche Summen als kurzfristige ausländische Kredite nach Deutschland geflossen waren, die hier als zusätzliche Investitionen hoch willkommen waren. Auch das Ausland muß also Vertrauen in die deutsche Währung behalten haben, bis dann die ausländischen Investoren ebenfalls auf die veränderten Einschätzungen reagierten.⁵⁰

In der leidigen Reparationsfrage herrschte wieder eine andere Sicht der Dinge vor: Ohne diese komplexe Problematik auch nur annähernd zu erschöpfen, kann jedoch gesagt werden, daß die Reparationen durch den Verfall der deutschen Währung realiter entwertet wurden, ohne daß man dem Argument zuneigen muß, daß damit zugleich die Zahlungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft demonstriert werden sollte.⁵¹

47 Vgl. zum folgenden *S.B. Webb*, *Government Revenue and Spending in Germany 1919 to 1923*, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, *Die Anpassung an die Inflation*, S. 46-82.

48 Auf diese Problematik weist auch hin: *O. Pfeleiderer*, *Das Prinzip „Mark=Mark“ in der deutschen Inflation 1914 bis 1924*, in: *Büsch/Feldman (Hg.)*, *Historische Prozesse der deutschen Inflation 1914 bis 1924*, S. 69-82, insbes. S. 70.

49 *C.-L. Holtfrerich*, *Deutscher Außenhandel und Goldzölle 1919 bis 1923*, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, *Die Anpassung an die Inflation*, S. 472-484; *Pfeleiderer*, *Das Prinzip „Mark=Mark“*, S. 27 benennt die Goldzölle als erstmaligen Bruch des genannten Prinzips.

50 *C.-L. Holtfrerich*, *Internationale Verteilungsfolgen der deutschen Inflation 1918-1923*, in: *Kykos* 30, 1977, S. 271-292 und *ders.*, *Amerikanischer Kapitalexport und Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft 1919-1923 im Vergleich zu 1924-1929*, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 64, 1977, S. 497-529.

51 Dies ist auch ein Argument in der sogenannten „Borchardt Kontroverse“ über die Leistungsfähigkeit der Weimarer Wirtschaft, beginnend mit dem Beitrag von *K. Borchardt*, *Zwangslagen und Handlungsspielräume in der großen Weltwirtschaftskrise der frühen dreißiger Jahre: Zur Revision des überlieferten Geschichtsbildes*, in: *Bayerische Akademie der Wissenschaften, Jahrbuch* 1979, München 1979, S. 87-132 und kritisch darauf

Verläßt man die gesamtstaatliche Ebene und wendet sich z.B. den Gemeinden zu, so offenbart sich hier eine weitere, wieder andere Sicht der Inflation. Insbesondere die Ruhrgebietsstädte geben ein anschauliches Bild davon, wie die Inflation es ihnen ermöglichte, „... durch Kreditaufnahme, Gebührenerhöhung und findige Steuerfestsetzung zusätzliche Finanzierungsspielräume zu schaffen.“⁵² Mit zunehmender Inflation konzentrierten sich die Kommunalausgaben auf die Aufwendungen für Soziales. Die Sozialpolitik geriet in einen Wettlauf mit der Inflation, der jedoch langfristig nicht zu gewinnen war und deshalb ab einem bestimmten Zeitpunkt zur Abkehr von der Inflationspolitik zwang. In einer ähnlichen Lage sahen sich die Kommunen auch hinsichtlich ihrer öffentlichen Unternehmen.⁵³ Sie waren in der Inflationsperiode nicht in der Lage, den Finanzbedarf der Betriebe über Steuern, Gebühren und Beiträge zu decken, und eine Schuldenfinanzierung erfolgte unter dem Zwang der Verhältnisse eher in begrenztem Maße, so daß eine Rückkehr zu stabilen Währungsverhältnissen auch in dieser Hinsicht wünschenswert erschien.

Die *Banken*, als wichtigste Institutionen der finanziellen Sphäre einer Volkswirtschaft, waren ganz sicher nicht die Gewinner im Inflationsspiel. Sie versäumten eine rechtzeitige Anpassung ihrer Geschäftspolitik an die Bedingungen der Inflation und unternahmen erst spät eine Umstellung auf wertbeständige Größen.⁵⁴ Erst am Tage vor der Ausgabe der Rentenmark begannen sie, ihre Bücher in Goldmark zu führen. Bis dahin hielten sie am Prinzip „Mark gleich Mark“ fest, was zur Folge hatte, daß die Banken mit gravierenden Substanzverlusten aus der Inflationszeit hervorgingen.⁵⁵

Anders als die Banken waren *Unternehmen* der Industrie und des Handels weitaus eher dazu übergegangen, sich durch eine Rechnung in Gold oder Dollar bei der Kalkulation und Preissetzung vor den Folgen der Inflation zu schützen. Wann die Umstellung genau erfolgte, mußte in jedem Einzelfall geprüft werden, offenbar war sie aber mit Beginn der Hyperinflation weitgehend vollzogen.⁵⁶ Daß der Verlust der Geldillusion bei den Industrieunternehmen zu einer konsequenten Anpassung an die Inflation geführt hat, ist eher unwahrscheinlich. Obwohl z.B. die Schwerindustrie insgesamt zu den Inflationsgewinnern zu zählen ist, wurde die Inflation auch in deren Unternehmen nur sehr allmählich instrumentalisiert.⁵⁷

eingehend C.-L. Holtfreirich, Zu hohe Löhne in der Weimarer Republik?, in: *Geschichte und Gesellschaft* 10, 1984, S. 122-141.

52 In N. Ranft, Erwerbslosenfürsorge, Ruhrkampf und Kommunen. Die Trendwende in der Sozialpolitik im Jahre 1923, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, Die Anpassung an die Inflation, S. 163-201.

53 Vgl. G. Ambrosius, Öffentliche Unternehmen in der Inflation 1918 bis 1923. Der Konflikt zwischen der betrieblichen Finanzwirtschaft der städtischen Werke und den fiskalpolitischen Ansprüchen der Kommunen, in: ebd., S. 357-391.

54 H. Kiehling, Banking in der Inflation, in: *Scripta Mercaturae. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialgeschichte* 1995/2, S. 14-64. Auf die Wirkungen, die die Inflation auf die Struktur des Bankensystems u.ä. gehabt haben mag, wird hier nicht eingegangen. Vgl. dazu M. Pohl, Die Situation der Banken in der Inflationszeit, in: *Büsch/Feldman (Hg.)*, Historische Prozesse der deutschen Inflation, S. 83-95.

55 Pfeleiderer, Das Prinzip „Mark=Mark“, S. 73. Die Reichsbank verfuhr ähnlich, vgl. dazu ders., Die Reichsbank in der Zeit der großen Inflation, die Stabilisierung der Mark und die Aufwertung der Kapitalforderungen, in: *Deutsche Bundesbank (Hg.)*, Währung und Wirtschaft in Deutschland, S. 157-201, hier S. 180/181.

56 Kiehling, Banking in der Inflation, S. 17.

57 G.D. Feldman, Iron and Steel in the German Inflation, 1916-1923, Princeton 1977.

Vergleichende Untersuchungen verschiedener Industrieunternehmen⁵⁸ kommen jedoch zu dem Schluß, daß trotz Kapitalerhöhungen unter Einschluß zusätzlicher „Schutzaktien“ zur Sicherung der Aktionäre⁵⁹ eine adäquate Nutzung der Chancen eines sinkenden Geldwertes und ein hinreichender Schutz vor seinen Folgen nicht oder nur unzureichend gelungen ist. Eine „Flucht in die Sachwerte“, d.h. eine kreditfinanzierte Ausdehnung der Investitionen in Sachanlagen, ist von den Produktionsunternehmen nicht vorgenommen worden. Diese lagen bei den untersuchten Unternehmen sogar deutlich unter dem Vorkriegsniveau und nicht gravierend über denen der folgenden, eher stagnativen Phase.⁶⁰ Das Problem der Aktienbesitzer bestand auch darin, daß ihre Anteile durch die Ausgabe neuer Aktien verwässert und in den Goldmarkbilanzen alte und neue Anteile gleichgestellt wurden. Nur die neuen Aktionäre konnten sich also „billig“ einkaufen, die alten waren eher geschädigt.⁶¹ Wer jedoch annimmt, daß die Börse deshalb insgesamt zu den Gewinnern der Inflation zu rechnen sei, sieht sich getäuscht. Obwohl sie über Aktientitel mit einer realen Sicherung verfügte, mußte sie einen dramatischen Verfall der Aktienkurse während des Ersten Weltkrieges und der unmittelbaren Nachkriegszeit hinnehmen. Die Aktienhaube vermochte das Kursniveau während der Hyperinflation lediglich wiederum auf knapp 20 Prozent des Vorkriegsstandes zu heben. Zusätzlich blieben die Umsätze gering, so daß keine großen Spekulationsgewinne entstanden sein können.⁶² Der Rentenmarkt brach in dieser Zeit völlig zusammen, und die Umlaufrendite der Reichsanleihen näherte sich bereits Anfang 1923 „Null“. Die übrigen Rentenpapiere folgten dieser Tendenz bis Mitte des Jahres. Die damit einhergehende Entwertung umfangreicher Geldvermögen blieb natürlich nicht ohne soziale und politische Konsequenzen, auf die hier aber nicht eingegangen werden kann.⁶³

Auch der *Einzelhandel* paßte sich an die veränderten Bedingungen schrittweise an und ging ab 1923 dazu über, seine Kalkulationen von den Einstandspreisen auf die Wiederbeschaffungspreise umzustellen. Die Handelsspanne stand jedoch permanent unter Druck, bis die Einzelhändler in der Endphase der Inflation ihre Preise parallel zu denen der Zulieferer anhoben und damit vermutlich nicht unwesentlich zu einer weiteren Beschleunigung der Inflation beitrugen.⁶⁴

Sachwertbesitzer konnten von der Inflation nicht in großem Maße profitieren, weil sie in ihren Anpassungsmöglichkeiten behindert waren. Dies gilt auch für die Hausbesitzer, die ja gemeinhin als große Gewinner der Inflation gelten, weil sie sich während dieser Zeit ihrer Hypothekenschulden entledigen konnten. Diese Bilanz ist jedoch nur sehr eingeschränkt richtig, weil einerseits ihre Mieterträge im Zuge der Inflation real deutlich sanken und der Realwert wegen unterlassener Erhaltungsinvestitionen der Objekte verfiel und weil anderer-

58 D. Lindenlaub, Maschinenbauunternehmen in der deutschen Inflation 1919 bis 1923: Unternehmenshistorische Überlegungen zu einigen Inflationstheorien, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, Die deutsche Inflation, S. 49-106.

59 M. Kruk/G. Lingnau, 100 Jahre Daimler Benz. Das Unternehmen, Mainz 1986, S. 82.

60 Vgl. Lindenlaub, Maschinenbauunternehmen in der deutschen Inflation, S. 63 und Tabelle 1 auf S. 95.

61 Ebd., S. 24-30.

62 H. Kiehling, Die deutsche Börse in den Jahren 1920 bis 1923, in: Bankhistorisches Archiv. Zeitschrift für Bankengeschichte 21, 1995/2, S. 67-103.

63 Vgl. dazu M.L. Hughes, Economic Interest, Social Attitudes and Creditor Ideology: Popular Response to Inflation, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, Die deutsche Inflation, S. 385-408.

64 H. Kiehling, Die wirtschaftliche Situation des deutschen Einzelhandels in den Jahren 1920 bis 1923, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 41, 1996/1, S. 1-27.

seits ein großer Teil der möglichen Inflationsgewinne durch die 1923 eingeführte und bis 1943 erhobene Hauszinssteuer weitgehend weggesteuert wurden.⁶⁵ Daß die Hausbesitzer die Mechanismen einer Inflationswirtschaft anscheinend nicht recht durchschauten, wird darin deutlich, daß zahlreiche Häuser während dieser Zeit verkauft wurden.

Vergleichbares läßt sich auch für die *Bauern* sagen, die andere große Gruppe der Bevölkerung, die über wertstabile Immobilien verfügte. Richtig ist, daß im Zuge der Inflation die Verschuldung der Landwirtschaft drastisch abgebaut werden konnte. Doch die Landwirte konnten ihre starke Position als Anbieter von Nahrungsmitteln weder im Krieg noch in der Nachkriegszeit entsprechend nutzen, weil das Nahrungsmittelangebot weitreichenden staatlichen Reglementierungen unterlag.⁶⁶ Der unmittelbare Nutzen für die Landwirtschaft war relativ gering, und langfristig war die Agrarfrage keineswegs gelöst, weil ja gerade die kleineren Bauernwirtschaften durch die staatlichen Interventionen eher abgehalten wurden, sich an veränderte Marktverhältnisse anzupassen.⁶⁷

Nach landläufiger Meinung litten die *lohnabhängigen Gruppen* der Bevölkerung, die Bezieher kontraktbestimmter Einkommen, insbesondere die Arbeiter, wegen der verzögerten Anpassung ihrer Einkommen an die Inflation in dieser Zeit unter besonderem Ungemach. Wie deren prekäre Lebenssituation genau zu bestimmen ist, darüber gehen die Meinungen weit auseinander. Allerdings erscheint die Kritik berechtigt, daß mit einer Untersuchung der Verteilungsposition dieser Beschäftigtengruppe eine Bestimmung nur sehr bedingt möglich ist,⁶⁸ weil dann nur die relative Einkommenssituation, nicht jedoch die mögliche absolute Verarmung bestimmt werden kann. Neben der Wahl eines geeigneten Indikators zeigen sich bei der Diskussion dieser Fragestellung auch Datenprobleme, die die Zuverlässigkeit von Schätzungen der Entwicklung der Realeinkommen tangieren. In jedem Fall jedoch bleibt zu beachten, um welche Gruppe der abhängig Beschäftigten es sich jeweils handelt.

Die Präzisierung der Perspektive, z.B. auf die Beschäftigten des Ruhrbergbaus, zeigt, daß selbst diese, durch die staatliche Lohnpolitik privilegierte Arbeitergruppe, im Laufe der Inflation gravierende Reallohnseinbußen hinnehmen mußte und daher trotz relativer Privilegierung absolute Einkommensverluste erlitt.⁶⁹ Es zeigt sich also, daß - obwohl die Tendenz der Inflation eindeutig auf Einkommensverluste für Lohnarbeiter hinwirkte - für verschiedene Arbeitergruppen unterschiedliche Ergebnisse zu konstatieren sind. Am Ende der Inflationsperiode kann jedoch von einer tiefgreifenden Verelendung der Arbeiterschaft gesprochen werden.⁷⁰ Dieses Bild wird naturgemäß komplizierter, wenn man noch weitere Gruppen von

65 K. Chr. Führer, Betrogene Gewinner? Die deutschen Hausbesitzer und der Streit um den Gewinn aus Inflation und Währungsreform 1923-1943, in: Vierteljahrschrift für Wirtschafts- und Sozialgeschichte 82, 1995, S. 29-53.

66 R.G. Moeller, Winners and Losers in German Inflation: Peasant Protest over Controlled Economy, 1920-1923, in: Feldman u.a. (Hg.), Die deutsche Inflation, S. 255-288.

67 J. Osmond, Peasant Farming in South and West Germany during War and Inflation 1914 to 1924: Stability or Stagnation?, in: ebd., S. 289-307.

68 Robert Scholz kritisiert diese Position zurecht, vgl. R. Scholz, Lohn und Beschäftigung als Indikatoren für die soziale Lage der Arbeiterschaft in der Inflation, in: Feldman u.a. (Hg.), Anpassung an die Inflation, S. 278-322, insbes. S. 282 und S. 321.

69 R. Tschirls, Der Ruhrbergmann zwischen Privilegierung und Statusverlust: Lohnpolitik von der Inflation bis zur Rationalisierung (1919 bis 1927), in: Feldman u.a. (Hg.), Die deutsche Inflation, S. 308-346.

70 Scholz, Lohn und Beschäftigung, S. 295 und Tabelle 4 auf S. 294. Zu einer abweichenden Einschätzung vgl. W. Abelshauser, Verelendung der Handarbeit? Zur sozialen Lage der deutschen Arbeiter in der gro-

abhängig Beschäftigten betrachtet. Ganz gleich jedoch, ob man Angestellte⁷¹ oder Beamte mit in den Blick nimmt, das Ergebnis ist eindeutig: alle mußten Verluste hinnehmen.⁷² Diese Entwicklungen spiegeln die Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt wider, auf den neben die Konkurrenz der Beschäftigtengruppen zunehmend auch noch die Konkurrenz der Geschlechter trat.⁷³

Das Zurückbleiben von Löhnen und Gehältern gegenüber den Preissteigerungen führte in den Haushalten der lohnabhängigen Bevölkerungsgruppen zweifellos zu schwerwiegenden Vermögensverlusten und Wohlstandseinbußen.⁷⁴ Inwieweit diese durch Budgetstudien zu bemessen sind, muß angezweifelt werden.⁷⁵ Das Faktum ist unbestritten. Eine Anpassung an die Inflation war für diese Bevölkerungsgruppen allenfalls passiv und indirekt möglich. Sie waren gezwungen, sich in ihrer Lebensgestaltung unmittelbar auf die verschlechterte Lage einzustellen und ihre Ausgaben zu reduzieren. Darüberhinaus konnte versucht werden, durch solidarische Aktionen die Stellung der eigenen Berufsgruppe gegenüber konkurrierenden Gruppen am Arbeitsmarkt zu stärken oder gegenüber Arbeitgebern und Staat Ansprüche zu formulieren. Alle diese Aktionsformen lassen sich in der historischen Realität mit zweifelhaften Erfolgen auffinden.⁷⁶ Eine aktive Gestaltung der ökonomischen Lage, d.h. die Chancen des Geldwertverfalls zu nutzen, war diesen Bevölkerungsgruppen auch bei Erkenntnis der Lage, d.h. nach dem Verlust der Geldillusion, nicht möglich.

*

Seit 1919 zeigt sich eine zunehmende, wenngleich auch unvollkommene Anpassung der deutschen Wirtschaftssubjekte an die Inflation. Beginnend mit dem Staat, der 1919 als erster zu wertsichernden Maßnahmen in der Außenwirtschaft greift, verlieren immer mehr Gruppen und Institutionen ihre Geldillusion, d.h. sie stellen sich in ihrem Handeln auf den sinkenden Geldwert ein. Inflation ist daher nicht als ein kontinuierlicher und stetiger, makroökonomisch determinierter, sondern als ein sozialer Prozeß zu verstehen, in dem sukzessive immer mehr Wirtschaftssubjekte das Vertrauen in die Währung verlieren und

Ben Inflation der frühen zwanziger Jahre, in: *H. Mommsen/W. Schulze (Hg.)*, Vom Elend der Handarbeit. Probleme historischer Unterschichtenforschung, Stuttgart 1981.

71 Vgl. z.B. *M. Prinz*, Vom neuen Mittelstand zum Volksgenossen. Die Entwicklung des sozialen Status der Angestellten von der Weimarer Republik bis zum Ende der NS-Zeit, München 1986, insbes. S. 62-65 und *T. Pierenkemper*, Die Arbeitslosigkeit unter den Angestellten in der Weltwirtschaftskrise und in der gegenwärtigen Beschäftigungskrise, in: *WSI-Mitteilungen* 3/1984, S. 84-94.

72 *A. Kunz*, Verteilungskampf oder Interessenkonsensus? Einkommensentwicklung und Sozialverhalten von Arbeitnehmergruppen in der Inflationszeit, 1914 bis 1924, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, Die deutsche Inflation, S. 347-384.

73 Darauf weist z.B. hin: *G. Mai*, Arbeitsmarktregulierung oder Sozialpolitik? Die personelle Demobilisierung in Deutschland 1918 bis 1920/24, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, Anpassung an die Inflation, S. 202-236, hier: S. 219.

74 *M. Niehuss*, Lebensweise und Familie in der Inflationszeit, in: ebd., S. 237-265.

75 Vgl. ebd., Anhang von *Feldman* und *Niehuss*, S. 265-277. Haushaltsrechnungen setzen ein hohes Maß an Rechenhaftigkeit im alltäglichen Leben voraus; genau diese wurde in der Inflationszeit jedoch zerstört, so daß die wichtigste von zahlreichen Bedingungen für die Arbeit mit dieser Quellengattung in diesem Zeitraum nicht gegeben war. Vgl. dazu *T. Pierenkemper*, Haushaltsrechnungen als Quellen historischer Wirtschafts- und Sozialforschung, Frankfurt a.M. 1991, S. 13-33. Budgetstudien privater Haushalte in Zeiten von Hyperinflation werden daher sinnlos!

76 Vgl. dazu *J. Flemming u.a.*, Sozialverhalten und politische Reaktionen, S. 239-263 und ausführlich *Feldman*, The Great Disorder.

sich in ihrem Handeln darauf einstellen. Hinzu kommt, daß das Vertrauen einer Gruppe in die Stabilität der Währung vom Währungsverhalten aller anderen Gruppen abhängt. Halten sich alle Wirtschaftssubjekte an die Spielregeln stabiler Währungsverhältnisse, so hat kein anderes Wirtschaftssubjekt Anlaß, diese zu verletzen. Beginnt ein Wirtschaftssubjekt diese Spielregeln zu verletzen, so bemerken zunächst nur einige andere diese Regelverletzungen, verlieren ihr Vertrauen in die Währung (in ihre Geldillusion) und passen sich in ihrem Verhalten an. Diese Regelverletzungen führen zu weiteren Reaktionen bei anderen Wirtschaftssubjekten - der Verlust der Geldillusion, bzw. des Währungsvertrauens, setzt sich fort, die Inflation gewinnt an Fahrt und kann bei einem ungestört weiteren Ausbreiten regelverletzenden Verhaltens zur Hyperinflation führen.

Der Verlust der Geldillusion setzt aber bei allen Wirtschaftssubjekten nicht nur nicht gleichzeitig ein - denn die Informationen sind asymmetrisch in der Wirtschaft verteilt -, sondern eröffnet auch jeweils unterschiedliche Reaktionsmöglichkeiten. Sachwertbesitzer z.B., können sich gegenüber Währungsverlusten sichern, ja bei geschicktem Verhalten sogar von ihnen profitieren, während Lohneinkommensbezieher ihnen weitgehend schutzlos ausgeliefert sind. Insgesamt ergibt sich ein weites Spektrum möglicher Reaktionen nach dem Verlust der Geldillusion, von denen die oben erwähnten Beispiele nur eine kleine Auswahl darstellen. Die Beispiele sollten jedoch gezeigt haben, daß der Zusammenbruch des Vertrauens in die Währung, der gänzliche Verlust der Geldillusion der Wirtschaftssubjekte, sehr wohl zu einer Situation führen kann, in der alle verlieren. Die Wirtschaft ist bekanntlich kein Nullsummen-Spiel, in dem die Gewinne des einen genau den Verlusten des anderen entsprechen, sondern unter günstigen Umständen - und dazu zählt zweifellos auch das Vertrauen in die Währung - kommt ein Wachstum zustande, von dem alle profitieren können. Ebenso sind aber auch ungünstige Umstände denkbar, wie z.B. die Hyperinflation in Deutschland, die zu Wachstumseinbußen, ja zu drastischen Rückgängen des Sozialprodukts führen können, die dann alle Wirtschaftssubjekte - wenn auch in unterschiedlichem Maße - beeinträchtigen. Die Frage der Verteilung ist von der des Niveaus der Wirtschaftstätigkeit genau zu trennen!

III. Modellierungen des Anpassungsverhaltens

Wie dem auch sei, eine stichhaltige Theorie zur Erklärung der Hyperinflation von 1923 bietet sich bislang nicht an. Hier stoßen die Modelle der makroökonomisch orientierten Geldtheorie an ihre Grenzen: Das Zusammenspiel von Geldmenge und Zinssätzen im Rahmen von Geldangebots- und Geldnachfragefunktionen vermag kaum mehr zu veranschaulichen, als was zuvor schon plausibel erscheint: z.B., daß die Ursache der deutschen Hyperinflation des Jahres 1923 in der inflatorischen Ausdehnung der Staatsverschuldung zu suchen ist und daß in dieser Situation die Zinspolitik wirkungslos wurde.⁷⁷ Auch internationale Vergleiche zwischen verschiedenen Inflationen vermögen kaum eine Theorie zur Erklärung der Inflation, zum Verlust des Vertrauens in die Stabilität einer Währung, zum Verlust der Geldillusion, oder wie immer man diesen Sachverhalt auch bezeichnen mag, zu liefern.⁷⁸

77 Vgl. dazu G. Merkin, Towards a Theory of German Inflation. Some Preliminary observations, in: *Feldman u.a. (Hg.)*, Anpassung an die Inflation, S. 25-47 mit einer sehr skeptischen Einschätzung des Erklärungsgehaltes der Quantitätstheorie des Geldes, insbes. S. 47.

78 P. Bernholz, Notwendige und hinreichende Bedingungen zur Beendigung von Hyperinflation, in *J.-M. Graf von der Schulenburg/H.-W. Sinn (Hg.)*, Theorie der Wirtschaftspolitik. Festschrift zum fünfundsiebzigsten Geburtstag von Hans Möller, Tübingen 1990, S. 62-88. Hier werden ein gutes Dutzend Hyperin-

Eine interessante Möglichkeit zur Erklärung der Hyperinflation bietet zweifellos die Spieltheorie. Ein solcher Versuch wurde unlängst von Hans Jürgen Jaksch unternommen: er sah die Optionen der deutschen Reichsregierung in den Inflationsjahren 1920 bis 1923 entweder in der Beibehaltung einer inflationären Politik oder im Übergang zu einer Stabilitätspolitik und stellte diese beiden Möglichkeiten den Optionen der Alliierten, geringe oder höhere Reparationsanforderungen, gegenüber. In einem ökonomischen Modell schätzte er dann die Vorteile der jeweiligen Strategien (gemessen in monetären Größen = Auszahlungen) und stellte fest, daß keine der Parteien ein Interesse an einer konsequenten Stabilitätspolitik haben konnte. Für die Reichsregierung war eine Inflationspolitik gegenüber der Stabilisierung in jedem Fall vorteilhaft, ganz unabhängig davon, ob sie mit hohen oder geringen Reparationsforderungen konfrontiert war. Ähnliches galt für die Alliierten, die allein durch hohe Forderungen zu ansehnlichen Erträgen kommen konnten. Gegenüber den Vorteilen geringerer Reparationsforderungen - und damit einer Stabilisierung der Mark - war die Alternative Inflation oder Stabilisierung zwar bemerkenswert, aber doch zu vernachlässigen.⁷⁹

So interessant dieser Ansatz ist, er geht nur einer sehr begrenzten Fragestellung nach, und die hier verfolgte, ebenfalls eingegrenzte Fragestellung nach den Ursachen des kumulativen Prozesses in Hinblick auf den Verlust von Währungsvertrauen wird nicht beantwortet. Vor allem ist die oben skizzierte Vorstellung - Ausbleiben des Geldwertvertrauens und schließlich Zusammenbruch des Währungssystems im Sinne einer sukzessiven Verhaltensänderung verschiedener Gruppen von ökonomischen Akteuren - nicht durch derartige Modelle abbildbar. Dazu bedarf es anderer Elemente der Modellbildung, weil erstens die Variable Geldwertvertrauen nicht stetig, sondern iterativ definiert ist und zweitens das daraus geknüpfte Verhalten mit den vorausgehenden Entscheidungen rückgekoppelt ist. Es handelt sich hierbei also um einen iterativen Prozeß⁸⁰, der nur im Rahmen einer veränderten Modellierung zu begreifen ist.

Wir müssen nach anderen Möglichkeiten Ausschau halten! Hier weist vielleicht die neue Theorie nichtlinearer dynamischer Systeme einen Weg, eine Forschungsrichtung, deren Wurzeln in der Beobachtung biologischer Systeme liegen und die gelegentlich ein wenig popularisierend und eingeschränkt auch als „Chaos-Theorie“ apostrophiert wird. Die mathematischen Grundlagen dieser Theorie erscheinen traditionell arbeitenden Sozialwissenschaftlern und insbesondere Historikern fremdartig und schwer verständlich. Dennoch lohnt sich meines Erachtens eine Beschäftigung mit ihnen, weil sie im Bereich der Dynamik sozialer Makrostrukturen gänzlich neue Erkenntnismöglichkeiten eröffnen.⁸¹

Hartmut Kiehling hat in einem Überblicksaufsatz die Grundlagen dieser Forschungsrichtung skizziert und ihre Anwendungsmöglichkeiten im Hinblick auf die Analyse von Finanzmärkten untersucht.⁸² Dabei weist er darauf hin, daß bestimmte Ansätze dieser For-

flationen (beginnend mit der in Frankreich 1789-1796) miteinander verglichen. Vertrauensverlust und Wiedergewinnung des Vertrauens in das Handeln der Währungsverantwortlichen erscheinen in allen Fällen als die zentralen Probleme.

79 H.J. Jaksch, Inflation und Reparationsforderungen in der frühen Weimarer. Eine spieltheoretische Untersuchung, in: Feldman u.a. (Hg.), Anpassung an die Inflation, S. 83-123, hier S. 113.

80 H. Zeidler/W. Neidhardt, Fraktale und Chaos. Eine Einführung, Darmstadt 1994, S. 7-12.

81 V. Müller-Benedict, Chaos und Selbstorganisation: Neue theoretische Ansätze in den Sozialwissenschaften, in: Historical Social Research - Historische Sozialforschung, 1996/1, S. 26-93, hier S. 44.

82 H. Kiehling, Nonlinear and Chaotic Dynamics and its Application to Historical Financial Markets, in: Historical Social Research - Historische Sozialforschung 1996/2, S. 3-47.

sungsrichtung außerordentlich gut geeignet sind, Zusammenbrüche des Aktien- oder Anleihemarktes modelltheoretisch zu beschreiben.⁸³ Diese gut zwanzig Jahre alten Vorarbeiten wurden erst in jüngster Zeit wieder aufgegriffen und auch auf andere, ähnlich sensible Märkte (z.B. die für Investitionen) angewendet.⁸⁴ Alle diese Modelle beziehen sich auf Analysen auf der Basis von Zeitreihen, die wiederum selbst bestimmten Ansprüchen (identical and independently distributed) genügen müssen. Es gibt aber auch im Feld der nichtlinearen dynamischen Systeme solche Modelltypen, die unserem empirischen Problem, dem Verlust von Währungsvertrauen, eher entsprechen.

M. Granovetter z.B., hat zur Erklärung des plötzlichen Ausbruchs von „riots“ in amerikanischen Städten ein Modell entwickelt, das das plötzliche Umschlagen einer latenten Protestbereitschaft von Individuen und Gruppen einer chaotischen Reaktion gleich in gewaltsames Handeln nachzeichnet.⁸⁵ Zur Erklärung dieser plötzlichen Reaktion wird darauf hingewiesen, daß die verschiedenen Akteure eine unterschiedliche Bereitschaft zur Gewalttätigkeit haben und daß diese bei steigenden sozialen Spannungen aber nur dann aktiviert werden kann, wenn die Bereitschaft der anderen zum Mitmachen bekannt ist. Das Verhalten der sozialen Akteure ist also aufeinander bezogen, und ihr Handeln hängt vom im vorausgehend beobachteten Verhalten der anderen ab. Erst bei Überschreiten gewisser Schwellenwerte bricht die kollektive Aktion los, bis dahin geschieht nichts.

Ähnlich muß man sich m. E. auch das Ausbrechen von Hyperinflationen vorstellen. Vertrauen in den Geldwert (Geldillusion) herrscht vor, solange keines der Wirtschaftssubjekte am regelrechten Verhalten der anderen Anlaß zu Zweifeln hat. Verletzt ein Wirtschaftssubjekt die Regeln, so geschieht zunächst nichts, weil entweder keiner etwas bemerkt oder niemand Anlaß sieht zu reagieren. Setzt sich der Prozeß der Regelverletzung fort, so bemerken immer mehr die Wirkung, d.h. in unserem Falle den Geldwertverlust. Dies beschleunigt sowohl den Prozeß selbst als auch den Prozeß der Anpassung, weil immer mehr Wirtschaftssubjekte betroffen werden und daher versuchen, die unerwünschten Wirkungen zu vermeiden oder Möglichkeiten zu finden, um die Chancen, die in diesem Prozeß stecken, nutzen zu können. Schließlich greift dieses Verhalten soweit um sich, daß jeder, der die Chance hat, die Regeln währungsstabilen Handelns zu verletzen, dies auch tut - das Währungsvertrauen ist verloren, die Geldillusion ist dahin, eine chaotische Reaktion zerstört das Geldsystem, die Hyperinflation ist da!

Ob dieses Szenario tatsächlich mit einem dynamisch-nichtlinearem Modell beschrieben werden kann, vermag ich a priori nicht zu sagen. Zweifel erscheinen mir angebracht:

- erstens: die Zahl der verschiedenen handelnden Wirtschaftssubjekte wird nur schwer genau zu bestimmen sein; sind z.B. die oben für das Beispiel der deutschen Hyperinflation des Jahres 1923 genannten Gruppen und Institutionen hinreichend oder müssen weitere berücksichtigt werden? Diese waren in unserem Falle: Staat (Reich und Gemeinden), Banken, Unternehmer, Sachwertbesitzer, Bauern, Lohnabhängige u.ä.;

83 Beginnend mit E. C. Zeeman, On the Unstable Behaviour of Stock Exchanges, in: Journal of Mathematical Economics, 1974, S. 39-49.

84 Vgl. dazu Kiehling, Nonlinear and Chaotic Dynamics, S. 9-11.

85 M. Granovetter, Threshold models of collective behavior, in: American Journal of Sociology 83, 1978, S. 1420-1443, auch Müller-Benedict, Chaos und Selbstorganisation, S. 57 ff. bezieht sich ausführlich auf dieses Beispiel, er nennt diesen Typus „Deterministisches Chaos als Resultat von Schwellenwerten“.

- zweitens: sind diese Gruppen nicht konsistent voneinander zu trennen; Lohnabhängige können auch Sachwertbesitzer sein, Einzelhändler verfügten über Immobilienvermögen u.ä.;
- drittens: war auch das Verhalten innerhalb der einzelnen Gruppen nicht einheitlich und konsistent. Wie wir gesehen haben, ging das Reich in seinem Außenhandelsregime sehr früh zu Wertsicherungsklauseln über, im inneren aber, z.B. im Haushaltsgebaren, erst sehr spät;
- viertens: bleibt auch fraglich, ob für alle angesprochenen Gruppen empirische Indikatoren über ihre Reaktion auf die Inflation, d.h. auf das Verhalten der anderen Gruppen, zur Verfügung stehen;
- und fünftens: schließlich ist fraglich, wie häufig derartige Anpassungen auftraten. Gesah dies täglich oder gar mehrmals täglich, wöchentlich, monatlich oder wie auch immer? Entsprechend häufig müssen die Daten verfügbar sein - ein zweifellos hoher Anspruch an die Verfügbarkeit entsprechender Quellen. Daß auf der Basis von Jahresdaten ein solcher dynamischer Anpassungsprozeß nicht zu untersuchen ist, wird jedermann einleuchten.

Dennoch erscheint es mir lohnend, einen solchen Versuch zu wagen. Wie sonst soll man bei einem derartig komplexen sozialen Phänomen wie dem Ausbruch von Hyperinflationen zu konsistenten Erklärungshypothesen gelangen. Dazu bedarf es allerdings noch zahlreicher genauerer Untersuchungen über das Handeln relevanter sozialer Kollektive und insbesondere auch einer Ausweitung des Untersuchungsobjekts durch die Einbeziehung weiterer Situationen des Verlustes der Geldillusion (z.B. in Deutschland für die Jahre 1945 bis 1948⁸⁶ oder in anderen europäischen Ländern⁸⁷).

IV. Wirkungen auf das kollektive Bewußtsein

Die hier als zentrales Beispiel gewählte Hyperinflation des Jahres 1923 hat weit über den Ereigniszeitraum in die deutsche Geschichte hineingewirkt. Sie ist zu einem Trauma für die folgenden Generationen geworden,⁸⁸ und man fragt sich, warum dies für die Inflation nach dem Zweiten Weltkrieg nicht gilt, die in ihrem quantitativen Umfang sogar noch einen größeren Geldüberhang betraf.⁸⁹

Dafür kann u.a. angeführt werden, daß sie als „zurückgestaute“ Inflation und wegen ihrer „geräuschlos“ Kriegsfinanzierung über den Einlagenaufbau der Privaten bei den Kreditinstituten nicht so stark das Bewußtsein der Betroffenen geprägt hat. Hinzu kommt, daß Geldwertverlust neben Morden, Tod, Bombenterror, Vertreibung, Hunger u.ä. nur eine, vielleicht nicht einmal die bedeutendste Erfahrung von Krieg und Nachkriegszeit war. Vor diesen Erfahrungen war der Verlust der Geldillusion möglicherweise weniger bedeutsam. Wir haben uns daher ja auch in Kapitel II und III dieses Beitrages vornehmlich mit der Inflation 1920 bis 1923 befaßt, und es liegt nahe, auch die Wirkung dieser Hyperinflation in den folgenden Zeitperioden mit besonderer Aufmerksamkeit zu verfolgen.

⁸⁶ Auch hier lassen sich entsprechende Reaktionsweisen auffinden, z.B. erhöhte Steuervorauszahlungen und verstärkte Darlehenstilgungen durch Unternehmer in Erwartung einer Währungsstabilisierung. Vgl. dazu *K.-H. Ruth*, Die Finanzwirtschaft der Stadt Hanau von 1936 bis 1954, Hanau 1997, S. 186 und S. 259.

⁸⁷ *Z.B. E.A. Boross*, Inflation and Industry in Hungary 1918-1929, Berlin 1994.

⁸⁸ Vgl. z.B. *G. Schulz*, Inflationstrauma, Finanzpolitik und Krisenbewältigung in den Jahren der Wirtschaftskrise, 1930-1933, in: *G.D. Feldman (Hg.)*, Die Nachwirkungen der Inflation auf die deutsche Geschichte 1924-1933, München 1985, S. 261-96, hier S. 264 weist auf zahlreiche Zeugnisse hin.

⁸⁹ *Borchardt*, Die Erfahrungen mit Inflation in Deutschland, S. 151-161.

Daß es ökonomische Reaktionen gegeben hat, steht außer Frage. Theo Balderston hat z.B. darauf hingewiesen, daß sich nach 1923 bemerkenswerte Veränderungen bei den deutschen Emissionen mit festen Zusätzen ergeben haben.⁹⁰ Ihr Umfang hat sich wegen des enttäuschten Vertrauens in der Inflationsepoche deutlich vermindert (7,3 Mrd. RM gegenüber 48,3 Mrd. RM 1913) und erholte sich nur sehr allmählich (1930: 22,2 Mrd. RM). Auch die Zeitstruktur der Anlagen hatte sich völlig verändert, kurzfristige Papiere dominierten, das Zinsniveau lag über dem Aktienpreisindex, kurzum: das Vertrauen in die Währung blieb beeinträchtigt, und langfristige Anleihen konnten nur mit Schwierigkeiten und hohen Kosten emittiert werden. Dies waren die Reaktionen der Kapitalmärkte, und die Banken folgten in ihrer Anlagepolitik den Märkten. Weitere Hinweise auf eine weitverbreitete Inflationsfurcht lassen sich anführen, so die Schwierigkeiten der öffentlichen Hände bei der Kreditbeschaffung, die hohen Kapitalexporte und das hohe Zinsniveau.⁹¹

Dies waren jedoch „normale“ ökonomische Reaktionsweisen in Zeiten ungesicherter Währungsverhältnisse. Darüber hinaus aber müssen in der Bevölkerung Inflationsängste verbreitet gewesen sein, die nicht nur das ökonomische Handeln bestimmten, sondern auch Begrenzungen für politisches Handeln im weitesten Sinne darstellten. Diese Art von Inflationserfahrung sind jedoch nur schwer zu generalisieren und auf den Begriff zu bringen.⁹² Zahlreiche „Schreckensworte“ finden Eingang in die Diskussion (z.B. Trauma, Angst, Furcht) und repräsentieren verschiedene Grade der Bedrohung. Doch diese Begriffe dürfen keinesfalls als Synonyme für Inflationserwartungen gelten, darauf hat schon Knut Borchardt eindringlich hingewiesen.⁹³ Wichtig erscheint es jedoch, Begriffe zu finden, die die unterschiedlichen Grade der empfundenen Bedrohung durch die Inflation repräsentieren und für deren Vorhandensein auch empirische Belege anzuführen sind. Im Hinblick auf Inflationserfahrungen schlage ich folgende vier Begriffe in Anlehnung an ähnliche Versuche vor:

Erwartungen: Diese sind im Hinblick auf die Expansion der Geldmenge sozusagen „normal“. Eine wachsende Wirtschaft benötigt eine steigende Geldmenge; wächst diese im Gleichschritt, so stabilisieren sich die Erwartungen, unerwünschte Überraschungen bleiben aus und das Vertrauen in die Währungsstabilität (Geldillusion) kann sich verfestigen. Die Erwartungen beziehen sich also ausschließlich auf Veränderung in der finanziellen Sphäre und nicht auf die Warenwelt und ihre Preise, diese bleiben stabil.

Angst: Diese scheint eine mittlere Form der Bedrohung darzustellen, die sich auf die bewußte Wahrnehmung bestimmter Bedingungen zurückführen läßt.⁹⁴ Die Angst bezieht sich nicht nur auf Veränderungen in der finanziellen Sphäre der Volkswirtschaft, sondern auch auf deren Wirkungen im realen Bereich. Insbesondere die Wirkung der Preissteigerungen auf die relative Einkommensposition löst Ängste aus. Inwieweit eine derartige Angst von Tatsachen gestützt ist, erscheint nebensächlich; mit ihr beginnen Versuche, sich den Wirkungen der Inflation durch Regelverletzungen zu entziehen, d. h. sich anzupassen.

90 T. Balderston, *The Origins and Course of the German Economic Crisis 1923-1932*, Berlin 1993, S. 193-196.

91 Ebd., S. 198-201.

92 Vgl. dazu K. Borchardt, *Das Gewicht der Inflationsangst in den wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozessen während der Weltwirtschaftskrise*, in: *Feldman (Hg.)*, *Die Nachwirkungen der Inflation*, S. 233-260.

93 Ebd., S. 235.

94 Ebd., S. 235, Borchardt nennt als solche Bedingungen Budgetdefizite, Währungsverfall, Änderungen der Deckungsvorschriften, neue Regierungskonstellationen.

Furcht: Damit wird eine schwere Form der empfundenen Bedrohung durch Inflation beschrieben. An Stelle bewußter Wahrnehmung bestimmter ökonomischer Tatbestände und entsprechender Reaktion dominieren unspezifische, vielgestaltige Verhaltensweisen.⁹⁵ Nicht mehr nur eine Schwächung im Verteilungskampf wird gefürchtet, sondern ebenso auch langfristige Vermögensverluste. Die Bedrohung bezieht sich also auch auf die Bestände und nicht mehr nur auf die Waren- und Geldzirkulation.

Chaos beschreibt schließlich den Endpunkt der Entwicklung, wenn panikartige Reaktionen um sich greifen. Gefürchtet wird der Zusammenbruch der gesamten Geldordnung und damit der Verlust von Planbarkeit und Orientierung überhaupt. Derartige Erfahrungen können sich zu Traumata verdichten.⁹⁶

Welches Maß an Bedrohung während der zwanziger Jahre nun als kollektive Erfahrung zu gelten hat, läßt sich nicht genau bestimmen, alle vorgenannten Dimensionen der Inflationsfurcht waren virulent. Nimmt man, wie z.B. Borchardt vorschlägt, die Häufigkeit der Nennung des Begriffs „Inflation“ in den Fachzeitschriften als Maß, so zeigt sich zwischen 1919 und 1934 im Jahr 1931 der Höhepunkt der Inflationsfurcht in Deutschland.⁹⁷ Inflationsangst variierte also mit den Umständen, blieb jedoch ein allgegenwärtiges Faktum.

Obwohl ein tatsächlicher Verfall des Geldwertes nach 1923 nicht zu beobachten war, war Inflationsfurcht ein wesentliches Element der politischen und wirtschaftspolitischen Diskussion in der Weimarer Republik. Gefürchtet wurde dabei weniger die Geldentwertung selbst oder gar nur eine Zunahme der Geldmenge, sondern vor allem die Reaktion der Bevölkerung auf diese zu erwartende bzw. zu befürchtende Entwicklung. Die Angst saß tiefer, und das kurz zuvor erfahrene Chaos wirkte weiter fort. Vielleicht war der Verzicht auf eine expansive Konjunkturpolitik und in Folge dieses Verzichtes der krisenverschärfender Stabilitätskurs in der großen Depression der dreißiger Jahre mit allen sich daraus ergebenden verhängnisvollen Konsequenzen die möglicherweise falsche „Lehre“ aus diesen Inflationserfahrungen.

Heute verfügen wir über mehr „Erfahrungen“, so über die der katastrophalen Folgen dieser Depression und die der zweiten „großen“ Inflation, sowie über die Früchte einer konsequenten Stabilitätspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg. Ob wir diese Erfahrungen besser in politisches Handeln umsetzen können, wird sich zeigen. Die Geschichte gibt dazu keine unmittelbaren Handlungsanweisung.

95 Ebd., S. 239 ff., dort werden u.a. Lohnforderungen in Devisen, Hamstern von Devisen, steigende Umsätze im Einzelhandel genannt.

96 Borchardt ebd., S. 245 zitiert in Fußnote 26 Hans Schäffer mit dem Satz: „Unsere Bevölkerung würde von einer Panik erfaßt werden ...“.

97 Ebd., S. 238.

Die Neugestaltung der US-Wirtschaftspolitik nach 1945. Die Erfahrungen der Zwischenkriegszeit als Argument

Von Lutz Frühbrodt und Carl-Ludwig Holtfrerich (beide Berlin)

Summary

During and in the first years after the Second World War, American economic policy went through considerable changes: In foreign policy, the American isolationism of the interwar period was followed by a willingness to international leadership and cooperation. At the same time, on a national level, a first practical approach to Keynesian ideas took place. During the War influential scholars were among the first who had already demanded this paradigmatic change from politicians: Mistakes which had been made during the Great Depression were supposed to teach a lesson for future economic policies. But the change needed was not thoroughly put into practice. While the foundation of the International Monetary Fund in 1944 still conformed to the ideas of its intellectual creators, at least to a large extent, the Bill that started legislation leading to the Employment Act of 1946 was modified in a way that its underlying originally Keynesian concept hardly survived. The International Trade Organization ITO did not even reach the stage of voting in Congress, despite its many exceptions from the free trade principle that were more numerous than in the GATT, founded in 1947 as a „provisional“ solution. The reason for this was that American entrepreneurial associations were trying, largely with success, to oppose any policy they regarded as violating their free enterprise purism. They and their sympathizing scholars had drawn a different conclusion from history: They were convinced that the worldwide depression between the Wars had become so severe only because the state had intervened too much instead of trusting in the market's self-curing powers.

I. Einleitung: Lehrmeister- versus Advokatsicht der Geschichte

In der US-amerikanischen Wirtschaftspolitik - im Innern wie nach außen - hat nach 1945 ein deutlicher, zum Teil sogar grundlegender Wandel stattgefunden. Die Zäsur wird umso sichtbarer, wenn man sie mit der Politik nach dem Ende des Ersten Weltkriegs vergleicht. Traten die USA seinerzeit nicht einmal dem von Präsident Wilson angeregten Völkerbund bei, um jegliche Souveränitätseinbuße zu vermeiden, schufen sie nach dem Zweiten Weltkrieg federführend eine politische Architektur, die auf internationale Kooperation ausgerichtet war - freilich verbunden mit dem Anspruch, selbst als *primus inter pares* zu wirken. Um es in der Terminologie von Charles P. Kindleberger auszudrücken: Nach dem Ersten Weltkrieg waren die USA noch nicht willens und bereit, sondern erst nach dem Zweiten Weltkrieg waren sie entschlossen, die Führungsrolle in der Weltwirtschaft zu übernehmen. Auch auf der binnenwirtschaftlichen Ebene bahnte sich eine Abkehr von den traditionellen Politikmustern an: Weg von dem Dogma der „unsichtbaren Hand“, die den Markt in guten wie vor allem schlechten Zeiten steuern sollte, hin zu ersten keynesianischen „Fingerübungen“. Damit verbunden war die Bereitschaft der Bundesregierung, für die Beschäftigungslage im Inland explizit Verantwortung zu übernehmen.

Wie kam dieser Paradigmenwechsel in der US-amerikanischen Wirtschaftspolitik zustande? Als Begründung ist sowohl in der regierungsinternen als auch in der öffentlichen Diskussion vielfach auf die teils katastrophale Wirtschaftsentwicklung der Zwischenkriegsjahre verwiesen worden. Hat folglich ein Lernen aus der Geschichte stattgefunden? Es gibt zwei Interpretationsvarianten:

1. Die Lehrmeistersicht der Geschichte: In diesem Fall herrscht eine weitgehend übereinstimmende Sichtweise geschichtlicher Entwicklungen und Ereignisse - hier vornehmlich der Großen Depression - vor. Die historischen Erfahrungen erhalten ein eigenständiges Gewicht, so daß grundsätzliche Entscheidungen unabhängig von der politischen Konstellation getroffen werden. Im konkreten Falle hieße dies: Egal, ob Republikaner oder Demokraten an den Schalthebeln der Macht saßen, hätte unbedingt eine politische Neuorientierung stattgefunden.

2. Die Advokatsicht der Geschichte: In diesem Fall instrumentalisieren Politiker und die ihnen nahestehenden Interessengruppen (z.B. Unternehmerverbände, Gewerkschaften) historische Fakten und von Wissenschaftlern gelieferte Interpretationen, um ihre spezifischen Interessen durchzusetzen. Die Geschichte wird gewissermaßen als Steinbruch für die eigenen Argumente benutzt.

Obwohl in der US-amerikanischen Binnen- und Außenwirtschaftspolitik nach 1945 neue Konzepte zum Tragen kamen, wurden sie nicht mit der Konsequenz umgesetzt, wie dies aus Kreisen der Wissenschaft in weitgehender Übereinstimmung gefordert worden war. Eine entscheidende Rolle spielten hierbei die amerikanischen Unternehmerverbände, die sowohl auf beide Parteien im Kongreß als auch auf das Weiße Haus stark einwirkten. Dies spricht dafür, daß sich die weitreichenden Reformvorstellungen aus Kreisen der Wissenschaft nicht durchsetzen konnten, weil das Unternehmerlager mit seiner expliziten Advokatsicht der Geschichte ihre Umsetzung hemmte. Die Hypothese soll anhand der drei wichtigsten Fallbeispiele für die Neuorientierung der US-Wirtschaftspolitik nach 1945 geprüft werden: Auf der innenpolitischen Ebene bei der Haushalts- und Beschäftigungspolitik und der Entstehung des *Employment Act* von 1946, in der Außenwirtschaftspolitik anhand der Schaffung des Bretton Woods-Systems und des GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Es wird im folgenden untersucht, wie stark historische Argumente Berücksichtigung in der öffentlichen Diskussion fanden. Dabei wird vor allem auf „Wortmeldungen“ von Wissenschaftlern zurückgegriffen, gewannen diese doch bei der Nachkriegsplanung einen nicht unerheblichen Einfluß. In einem zweiten Schritt wird die Umsetzung dieser „historischen Lehren“ im politischen Prozeß beleuchtet.

II. Die Bundesregierung im New Deal: Wie sich in Washington ein „neues Denken“ durchsetzte

Die Fragen der politisch-institutionellen Neuordnung auf den Feldern der internationalen Währungs- und Handelspolitik stießen in der amerikanischen Öffentlichkeit auf relativ geringes Interesse. Dies war vor allem deshalb der Fall, weil die Materie einen ausgeprägt technischen Charakter hatte und der breiten Masse somit schwerer verständlich erscheinen mußte. Auch diese Themen wurden freilich kontrovers diskutiert. In noch stärkerem Maße war dies jedoch bei der Fiskalpolitik der Fall. Dies lag daran, daß in der amerikanischen Bevölkerung eine weitverbreitete Abneigung herrscht(e) gegen staatliche Eingriffe im allgemeinen und gegen Staatsinterventionen in den Wirtschaftsprozess im besonderen. Mit Franklin Delano Roosevelts New Deal erfolgte tatsächlich die in der amerikanischen Geschichte bis dahin größte Expansion staatlicher Aufgaben. Gerade in der Haushaltspolitik erwies sich dies jedoch als schwieriger und langwieriger Prozeß: Das keynesianische Konzept des *deficit spending* erforderte von seinen Verfechtern sowohl in der Öffentlichkeit als auch innerhalb der Roosevelt-Administration selbst eine hochengagierte Überzeugungsarbeit, schien das

Prinzip des ausgeglichenen Haushalts in den USA doch den Rang eines ehernen Gesetzes einzunehmen.

Wiederholt versuchte John Maynard Keynes persönlich, die Wirtschaftspolitik der USA im Sinne seiner Theorie zu beeinflussen, jedoch nur mit wenig direktem Erfolg.¹ Vielmehr waren es in erster Linie amerikanische, oft jüngere Wirtschaftswissenschaftler, die keynesianische Konzepte in die Roosevelt-Administration (1933-1945) trugen. Da sich durch die Große Depression die Beschäftigungsmöglichkeiten an den amerikanischen Hochschulen drastisch verschlechtert hatten, fanden viele Nachwuchswissenschaftler alternative Betätigungsfelder in den von Roosevelt neugeschaffenen Regierungsbehörden.

Die meisten von ihnen fungierten als wissenschaftliche Berater, manche davon stiegen zu politischen Beratern auf, wodurch sie einen direkteren Zugang zu den politischen Entscheidungsträgern gewannen. In der Regel war es jedoch so, daß die wissenschaftlichen Mitarbeiter längere wirtschaftspolitische Analysen und Memoranden produzierten und diese dann von den politischen Beratern entweder in Form verkürzter, z.T. veränderter und meist auch inhaltlich vereinfachter Memos an die Politiker weitergetragen wurden. Auf diesem Weg gewannen reformerisch, z.T. keynesianisch orientierte Kräfte zunehmend Einfluß in der Roosevelt-Administration. Ausgerechnet zwei Institutionen, die zuvor eher konservativ ausgerichtet waren, entwickelten sich dabei zu „Brückenköpfen“ des Keynesianismus: Zum einen das *Federal Reserve Board* mit Marriner Eccles an der Spitze und seinem Berater Lauchlin Currie, der 1939 als erster Wirtschaftsberater Roosevelts direkten Einfluß auf den Präsidenten nehmen konnte; zum anderen das *Commerce Department*, das traditionell als Sprachrohr der Unternehmensinteressen bei der Formulierung der Regierungspolitik galt, unter Secretary Harry Hopkins (1939-40) aber eine progressivere Richtung nahm. Gerade das für eine fiskalorientierte Wirtschaftspolitik wichtige Finanzministerium unter Minister Henry Morgenthau blieb jedoch streng anti-keynesianisch in seiner Haltung.²

Überhaupt waren die Keynesianer anfänglich noch sehr schwach in der Regierung repräsentiert. Dies gilt vor allem für die erste Roosevelt-Administration (1933-37). Die meisten liberalen Anhänger des New Deal betrachteten Vollbeschäftigung - nicht sehr stark von der traditionell-konservativen Perspektive abweichend - als Nebenprodukt einer florierenden Wirtschaft, die infolge von Preis- und Produktionsstabilisierung entstände.³ Gleichwohl: Die insgesamt wenig kohärenten Maßnahmen des New Deal brachten zwar eine vorübergehende Linderung der Wirtschaftskrise, führten aber keineswegs zur Überwindung der Großen Depression. 1937/38 fiel die Wirtschaft sogar in eine neue, tiefe Rezession zurück. Die Keynesianer innerhalb der Administration konnten Roosevelt überzeugen, daß der jähe Konjunkturerinbruch auf einen drastischen Rückgang in der privaten Nachfrage zurückzuführen war, der wiederum das Ergebnis staatlicher Politik war: 1936 waren die letzten Zahlungen an

-
- 1 W.J. Barber, Government as a Laboratory for economic learning in the years of Democratic Roosevelt, in: M.O. Furner/B. Supple (Eds.), *The State and Economic Knowledge. The American and British Experiences*, Cambridge 1990, S. 103-137, S. 114; J.K. Galbraith, How Keynes Came to America, in: ders. (Ed.), *Economics, Peace and Laughter*, New York 1972, S. 44-56, S. 47-48.
 - 2 Barber, S. 116-119, 126-128; Galbraith, S. 51-52; B.L. Jones, The Role of Keynesians in Wartime Policy and Postwar Planning, 1940-1946, in: *American Economic Review* 62 (Papers and Proceedings), No. 2, 1972, S. 125-133, S. 131; A. Sweezy, The Keynesians and Government Policy, 1933-1939, in: *American Economic Review* 62 (Papers and Proceedings), 1972, No. 2, S. 116-124, S. 119.
 - 3 A. Brinkley, *The End of Reform. New Deal Liberalism in Recession and War*, New York 1995, S. 229; H. Stein, *The Fiscal Revolution in America*, Chicago 1969, S. 169-173.

Kriegsveteranen (*World War I Veterans Bonus*) getätigt worden, 1937 fehlten diese Gelder im Geldkreislauf; 1937 war zudem die *payroll tax* eingeführt worden, mit der alle Arbeitnehmer verpflichtet wurden, ihre Sozialversicherungsbeträge direkt vom Lohn abzuführen. Daß mit staatlicher Fiskalpolitik die Höhe des Volkseinkommens im positiven wie im negativen Sinne beeinflußt wird, schien sozusagen die empirische Bestätigung von Keynes Hauptwerk *The General Theory of Employment, Interest and Money* zu sein, das 1936 herausgekommen war und dem Keynesianismus langsam aber sicher auch in den akademischen und politischen Kreisen Amerikas Anerkennung verschaffte.⁴ Obgleich unter Roosevelt permanent Bundeshaushaltsdefizite gemacht wurden, blieb der Präsident seiner fiskalischen Orthodoxie des ausgeglichenen Haushalts verhaftet. Die Rezession 1937/38 bewegte FDR jedoch zumindest ansatzweise zum Umdenken, was sich auch in ersten fiskalischen Maßnahmen ausdrückte, die gezielt auf eine Erhöhung des Volkseinkommens durch stimulierende Maßnahmen des Staates hinausliefen.⁵

Die Keynesianer hatten noch längst nicht den politischen Durchbruch geschafft, konnten jedoch immer mehr öffentliche Aufmerksamkeit gewinnen, weil sie die Vollbeschäftigung als ihr vorrangiges Ziel proklamierten.⁶ Damit fanden sie selbst in konservativen Kreisen zunehmend Gehör, denn zwischen 1937 und 1939 schwankte die Arbeitslosenquote immer noch zwischen 17 und 19 Prozent, nachdem sie 1933 mit 24,9 Prozent ihre Höchstmarke erreicht hatte.⁷ Infolge der Kriegsmobilisierung konnten die USA allerdings binnen weniger Jahre wieder Vollbeschäftigung erreichen: Rund 16 Millionen Amerikaner wurden in die Armee eingezogen und damit dem Arbeitsmarkt zumindest vorübergehend entzogen, die Arbeitslosenquote sank bis 1944 auf 1,2 Prozent. Außerdem wurden mit der Umstellung der zivilen auf Kriegsproduktion, bei der der Staat nun als Hauptinvestor auftrat, die Kapazitäten deutlich stärker ausgenutzt und so die Konjunktur wieder in Schwung gebracht.⁸

Dennoch blieb in der Öffentlichkeit Verunsicherung bestehen: Die unzureichenden Erfolge des New Deal, aber auch die Erinnerungen an den unkoordinierten und deshalb reibungsvollen Rekonversionsprozeß nach dem 1. Weltkrieg hatten sich tief in das kollektive Bewußtsein der Amerikaner eingebrannt.⁹ Die Frage der Umstellung von der Kriegswirtschaft auf die zivile Produktion war aufgrund dieser einschlägigen Erfahrungen mit der Angst verbunden, die amerikanische Wirtschaft könnte nach Kriegsende in eine neue Depression verfallen. Es war absehbar, daß mit dem Auslaufen der „Kriegsmaschinerie“ die staatlichen Ausgaben und Investitionen zurückgehen würden und daß der erwartete Anstieg der zivilen Konsumausgaben aufgrund hoher Sparrücklagen der US-Wirtschaft nur einen kurzfristigen Wachstumsstimulus verleihen könnte. Für die Zeit danach bestand die Gefahr einer Neuaufgabe der Großen Depression unter deflationärem Vorzeichen, die die Arbeitslosigkeit wieder nach oben treiben würde.¹⁰

4 J.M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London 1936.

5 Vgl. hierzu *Stein*, Kap. 6.

6 *F.H. Heller*, Introduction, in: *ders. (Ed.)*, *Economics and the Truman Administration*, Lawrence 1981, S. 1-4, S. 1.

7 *Department of Commerce*, U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970*, 2 Bde, Washington, D.C. 1975, S. 135, Tab. D 85-86.

8 *R.M. Collins*, *The Business Response to Keynes, 1929-1964. Economics and the Truman Administration*, New York 1981, S. 77.

9 *Brinkley*, S. 228.

10 *Barber*, S. 133.

Um eine Nachkriegsdepression von vornherein zu verhindern, schien zumal aus Sicht der Keynesianer eine umsichtige Planung für „die Zeit danach“ unbedingt notwendig.¹¹ Erste planerische Aktivitäten hatte es bereits im Rahmen des New Deal gegeben, prominentestes Beispiel auf regionaler Ebene war die 1933 gestartete *Tennessee Valley Authority* (TVA). Eine weitaus größere Rolle spielte jedoch die Planung der Kriegsproduktion. So verwundert es kaum, daß gerade auch aus den amerikanischen Behörden zur Kriegsplanung entsprechende Impulse kamen. Eine wichtige Rolle spielten hierbei das *War Production Board* und die *Defense Plants Corporation*.¹²

Den größten keynesianischen Einfluß in der regierungsinternen wie öffentlichen Debatte gewann jedoch ohne Zweifel eine weitere „Kriegsbehörde“, das *National Resources Planning Board*. Das NRPB war bereits 1933 als Teil der *Public Works Administration* geschaffen worden. Bis 1939 noch unter dem Namen *National Planning Board* (und danach direkt dem Präsidenten unterstellt) beschäftigte sich dieses New Deal-„Baby“ in den ersten Jahren vornehmlich mit Projekten der Stadt- und Regionalplanung. Seit Ende der dreißiger Jahre wurde innerhalb der Behörde das Konzept der Vollbeschäftigung diskutiert. Anfang der vierziger Jahre gab das NRPB mehrere Studien heraus, in denen meist neue Public Works-Projekte angeregt wurden - als Instrument antizyklischer Fiskalpolitik des Bundes.¹³ Als Berater des NRPB wie auch des Federal Reserve Board fungierte Alvin Hansen. Hansen wurde Anfang der vierziger Jahre in den USA zum unangefochtenen Doyen des Keynesianismus und des Vollbeschäftigungsansatzes. Der Harvard-Ökonom galt als akademischer Wortführer der sog. *commercial Keynesians*, einer gemäßigten Gruppe von Keynesianern, die z.B. Inflation und (überzogenen) Staatsinterventionismus kritischer beurteilten als die Keynesianer anderer Länder und nicht zuletzt Keynes selbst.

Hansen galt als einflußreichster Wirtschaftswissenschaftler in Washington. Er prägte aber auch zahlreiche andere Wirtschaftswissenschaftler in seinem Umfeld (Walter Salant, Richard Gilbert u.a.), die wiederum als Berater die politischen Entscheidungsträger in der Roosevelt-Administration zu beeinflussen suchten. Es galt freilich auch, die Öffentlichkeit zu überzeugen. Eine wesentliche Strategie der meisten New Deal-Behörden bestand dabei in der Herausgabe von populärwissenschaftlichen Schriften, mit denen sie insbesondere sog. gesellschaftliche Multiplikatoren erreichen wollten. Auch Hansen verfaßte zahlreiche solcher Studien. Es mußte in der Tat harte Überzeugungsarbeit geleistet werden, denn insbesondere die Mehrheit der amerikanischen Presse stand dem Keynesianismus z.T. scharf ablehnend gegenüber.¹⁴

Hansen wie auch die meisten anderen Keynesianer argumentierten stark auf theoretischer Ebene und mit Projektionen, die auf der Auswertung von Datenmaterial basierten. Vor allem aber bei ihrer Kritik an der konservativen Wirtschaftspolitik bedienten sie sich oft zeithistorischer Bezüge - primär auf die 1920er und 1930er Jahre, denn die Sondersituatio-

11 Hier sieht auch Alvin Hansen den entscheidenden Durchbruch des Keynesianismus in den USA: "I think it was the war, rather than Keynes, that changed opinion in the United States...." *D.C. Colander/H. Landreth (Eds.), The Coming of Keynesianism to America, Conversations with the Founders of Keynesian Economics*, Cheltenham-Brookfield 1996, S. 104.

12 *Brinkley*, S. 235-245.

13 Vgl. hierzu auch *C.E. Merriam*, *The National Resources Planning Board: A Chapter in American Planning Experience*, in: *American Political Science Review* 38, 1944 Dec., S. 1075-1088; *P.W. Warken*, *A History of the National Resources Planning Board 1933-1943*, New York 1979, Ch. VI.

14 *Jones*, S. 126.

nen der Großen Depression und des Zweiten Weltkrieges wirkten in der öffentlichen Wahrnehmung der USA als politische und ökonomische Zäsur. Nach dem Ende des Krieges würde eine „neue Zeit“ anbrechen, die Jahre bis zum Ausbruch des Krieges mußten dagegen wie eine abgeschlossene Periode wirken.

III. Fiskal- und Beschäftigungspolitik

Alan Brinkley kommt bei seiner Untersuchung der wirtschaftspolitischen Reformbemühungen in den frühen vierziger Jahren zu folgender Einschätzung des *National Resources Planning Board*: „...the NRPB managed for a brief moment in the midst of the war to articulate a coherent liberal vision of the future, a vision that inspired broad, even rapturous enthusiasm among full-employment enthusiasts and many others.“¹⁵ Vor allem zwei Publikationen, die im Frühjahr 1943 erschienen, erwiesen sich als in konzeptioneller Hinsicht wegweisend: Zum einen „Security, Work, and Relief Policies“, in dem ein umfassendes Sozialprogramm entwickelt wurde, das u.a. zur Erhöhung der privaten Konsumausgaben beitragen sollte. Zum anderen „After the War - Full Employment“.¹⁶ In dieser rund 20seitigen Schrift legte Amerikas führender Keynesianer Alvin Hansen seine Vorstellungen von einer wirtschaftlichen Nachkriegsordnung in den USA dar. In dem 1945 veröffentlichten Aufsatz „Stability and Expansion“, der in dem Sammelband „Financing American Prosperity“¹⁷ erschien, entwickelte Hansen in noch umfassenderer Form sein „full employment“-Konzept.

1. „Commercial Keynesianism“: Alvin Hansen

„The immediate aim of the American people is to preserve and safeguard political freedom. But a military victory for the democracies is not enough. If the victorious democracies muddle through another decade of economic frustration and mass unemployment, we may expect social desintegration and, sooner or later, another international conflagration.“¹⁸ Hansen sah deshalb zwei große Herausforderungen für die USA. Zum einen mußte auf der internationalen Ebene wirtschaftspolitische Kooperation dauerhaft gesichert und ein Rückfall in den ökonomischen Nationalismus der Zwischenkriegszeit verhindert werden. Zum anderen mußte Vollbeschäftigung erreicht bzw. bewahrt werden, durch die materieller Wohlstand entstünde. Nur so könnte auch das erste Ziel der internationalen Zusammenarbeit realisiert werden, denn die USA seien als Absatzmarkt für die anderen Länder der Welt von zentraler Bedeutung. Aber nur wenn die amerikanische Wirtschaft kontinuierlich expandiere, könne sie auch entsprechende Mengen importieren.¹⁹

Um dies zu erreichen, hielt Hansen die Zeit reif für diese „neue“ Politik: Nach dem 1. Weltkrieg wäre die amerikanische Gesellschaft dem Irrtum aufgesessen, durch eine Rückkehr zu weitgehender Laissez faire-Politik ließe sich das rasante Wirtschaftswachstum der vorangegangenen Jahrzehnte um den Preis sporadischer Rezessionserscheinungen relativ problemlos fortsetzen. Mit dem Ausbruch der Großen Depression sei jedoch „the great divide“ - der „große Bruch“ - erfolgt und so der bisherige Konsens staatlicher Nichtinter-

¹⁵ Brinkley, S. 245.

¹⁶ A.H. Hansen, *After the War - Full Employment*. Post-War Planning, Washington, D.C. 1943.

¹⁷ A.H. Hansen, *Stability and Expansion*, in: P.T. Homan et al. (Ed.), *Financing American Prosperity*, New York 1945, S. 199-265.

¹⁸ Hansen, *After the War*, S. 1.

¹⁹ Hansen, *Stability and Expansion*, S. 204-205.

vention aufgebrochen worden. Mit dem New Deal, so Hansen, sei endlich die wirtschaftspolitische Handlungsbereitschaft der Bundesregierung geweckt worden, allerdings seien die Maßnahmen der dreißiger Jahre fast immer reine „Rettungsaktionen“ („salvaging process“)²⁰ ohne große strukturelle Effekte geblieben. Hansen wurde dem New Deal damit freilich nicht gerecht, hatte es unter Roosevelt doch auch mehrere grundlegende strukturelle Reformen gegeben (Social Security, Wagner Act etc.). Es trifft aber zu, daß keine kohärente und übermäßig experimentierfreudige Reformpolitik betrieben wurde, gerade in der Fiskalpolitik, wo die Effekte des *deficit spending* durch Steuererhöhungen weitgehend neutralisiert wurden. Der größte Unterschied zum New Deal sollte bei der „neuen“ Politik aber darin bestehen, daß die Steuer- bzw. Planung der Bundesregierung nicht mehr vornehmlich an der Angebotsseite (Produktion, Investitionen), sondern bei der Nachfrageseite ansetzte.²¹

Im Mittelpunkt von Hansens Ansatz (wie aber auch anderen ähnlichen Ansätzen) stand das Konzept der Vollbeschäftigung und der Expansion. Eine Politik, die primär Wirtschaftswachstum fördert, sollte gegenüber der klassischen Stabilisierungspolitik Vorrang gewinnen. Dies sollte durch staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsprozess realisiert und abgesichert werden - durch die Anpassung der Bundesausgaben, -steuern und -kreditaufnahme an die jeweils herrschenden Konjunkturbedingungen. Hansen postulierte ein „Fiskalprogramm“ der Bundesregierung, das sowohl antizyklischen Charakter hat („compensatory“) als auch die strukturelle Entwicklung der Wirtschaft fördert („developmental“).²²

Um eine dauerhaft expandierende Volkswirtschaft entstehen zu lassen, forderte Hansen ein öffentliches Ausgabenprogramm („developmental program“) zur Förderung der Infrastruktur. Der Staat sollte überall dort tätig werden, wo Privatunternehmen keine ausreichenden Anreize hätten. Zugleich würden die öffentlichen Investitionen neue Möglichkeiten für den privaten Sektor schaffen und entsprechende Investitionen nach sich ziehen. Als Musterbeispiel führte Hansen die *Tennessee Valley Authority* (TVA) des New Deal an. „In place of our 19th-century western frontier we can, if we look for it, find and develop a great new frontier in our own ‘backyard’.“²³ Konsequenterweise regte Hansen deshalb nicht nur Programme zur Regionalentwicklung, sondern auch zur Stadterneuerung („slum clearance“) an.²⁴

Die (behauptete) Relevanz des anti-zyklischen *deficit spending* („compensatory“) demonstrierte Hansen am Beispiel der Großen Depression. Als Kernproblem von Wirtschaftskrisen sah er den drastischen Rückgang der Investitionsausgaben. So auch hier: Zwischen 1929 und 1932 sanken die privaten Bruttoinvestitionen von \$ 17 Mrd. auf \$ 2 Mrd. Die Investitionsschwäche der Kapitalgüterindustrie verursachte Massenarbeitslosigkeit, die ihrerseits zu einem Fall der Konsumausgaben um rund \$ 30 Mrd. führte. Der negative Multiplikator-Effekt der einbrechenden Investitionsausgaben ließ das Volkseinkommen folglich um insgesamt \$ 45 Mrd. sinken, so wie es in der Tat auch die offiziellen Statistiken ausweisen (1929: \$ 85 Mrd.; 1932: \$ 40 Mrd.). Die Erkenntnis, daß schon ein relativ geringfügiges Nachlassen der Investitionstätigkeit zu drastischen Einbrüchen bei Einkommen und Beschäftigung führen kann, galt nach Hansen freilich auch in umgekehrter Richtung. Hansen

20 Hansen, *Stability and Expansion*, S. 212.

21 Brinkley, S. 230-231.

22 Hansen, *Stability and Expansion*, S. 206-207.

23 Hansen, *Stability and Expansion*, S. 212.

24 Hansen, *Stability and Expansion*, S. 227-237.

entwarf ein Szenario, in dem die Große Depression durch staatliche Investitionsprogramme (öffentliche Arbeiten, Entwicklungsprojekte) hätte verhindert werden können. Demzufolge wären die privaten Investitionsausgaben zwar womöglich um \$ 6-7 Mrd.²⁵ gefallen, wären aber durch öffentliche Ausgaben aufgefangen worden, so daß das Niveau der Konsumausgaben sich nur unwesentlich verändert hätte.²⁶

Die weitgehend anhaltende Wirtschaftsschwäche der dreißiger Jahre - trotz New Deal - sah Hansen darin, daß die Unternehmen in dem Jahrzehnt zwar fast \$ 60 Mrd. investierten - vornehmlich aber zu Rationalisierungszwecken. Dies habe zu einem starken Produktivitätswachstum geführt, so daß der Output und das Volkseinkommen schneller anstiegen als die Beschäftigung.²⁷ Die Unternehmen mußten ihre Kapazitäten nicht voll ausnutzen, mit der Folge, daß nach Hansens Schätzung in den dreißiger Jahren Volkseinkommen in Höhe von insgesamt \$ 400 Mrd. verlorenging.²⁸ Erst ab 1940 hätte das reale Volkseinkommen jährlich um \$ 10 Mrd. (auf der Basis von Preisen von 1940) gesteigert werden können. Dies war freilich zurückzuführen auf die erhöhte Kapazitätsauslastung der auf Kriegsproduktion umgestellten US-Wirtschaft, aber nicht nur: "Our capacity to produce \$ 90 billions for war purposes in calendar year 1943, and at the same time maintain so high a level of consumption, is an amazing demonstration of the extent to which we failed to use our resources prior to the war."²⁹

Hansen sah freilich voraus, daß mit dem Ende des Krieges auch die kriegsbedingte Investitionstätigkeit verebben würde und propagierte deshalb Maßnahmen, die die private - zivile - Investitionstätigkeit und vor allem den privaten Konsum anregen sollten. Im Mittelpunkt standen dabei Senkungen der Einkommensteuer sowie die Ausweitung bundesstaatlicher Sozialleistungen.³⁰ Hansen verwies auf den Boom nach dem 1. Weltkrieg, machte zugleich aber deutlich, daß der Staat mit fiskalpolitischen Maßnahmen ausgleichend eingreifen müsse, um, wie 1920/21 geschehen, ein Abrutschen in eine Wirtschaftskrise zu verhindern.³¹

Eine weitere wichtige Komponente des Hansen-Ansatzes bestand darin, daß eine „Vollbeschäftigungswirtschaft“ automatisch zu einer Einkommensverteilung tendieren würde, die ein hohes Konsumniveau fördert. Dies lief auf eine „Umverteilung von oben nach unten“ hinaus. Hansen verwies darauf, daß die Nettogewinne der Kapitalgesellschaften als Anteil am Volkseinkommen zwischen 1925 und 1940, je nach Wirtschaftslage, erheblichen Schwankungen ausgesetzt gewesen waren. Im Durchschnitt jener Jahre hätte sich eine Quote von 4,6 Prozent ergeben, die - freilich depressionsbedingt - relativ niedrig gewesen sei. Dennoch, so Hansen, hätten die Unternehmen selbst bei dieser Quote - absolut gesehen - noch

25 Hansen liefert hier keine Erklärung, warum die privaten Investitionen in diesem Fall nicht um die vollen \$ 15 Mrd. eingebrochen wären. Es ist aber anzunehmen, daß dies auf die positiven psychologischen Effekte zurückzuführen sein dürfte, die von den staatlichen Investitionen ausgehen würden.

26 Hansen, *Stability and Expansion*, S. 210-211.

27 Hansen, *After the War*, S. 9-10.

28 Das tatsächliche Volkseinkommen 1930-39 betrug insgesamt \$ 604 Mrd., *Department of Commerce* 1975, Bd I, S. 237, Hansen, *After the War*, S. 6.

29 Hansen, *After the War*, S. 12.

30 Stein, S.181-186 betont, daß bei den amerikanischen Keynesianern zwar die Ausgabenseite eindeutig im Vordergrund stand, einige Wirtschaftswissenschaftler - er nennt vor allem Beardley Ruml und Abba Lerner - schon früh die Einnahmeseite, d.h. die Steuerpolitik, als wirksames Steuerungsmittel einer keynesianisch orientierten Wirtschaftspolitik entdeckten.

31 Hansen, *After the War*, S. 14-16.

bedeutend höhere Gewinne erwirtschaften können, wenn die absolute Höhe des Volkseinkommens in dieser Periode höher gewesen wäre als sie es tatsächlich war. Hansen stellte dabei zugleich klar, daß bei der angestrebten Vollbeschäftigungswirtschaft selbst in Boomzeiten eine „Gewinnquote“ der Unternehmen von 5 Prozent kaum zu überschreiten wäre, da es in der Hochkonjunktur schnell zu Forderungen nach Lohnerhöhungen käme. „Either development would tend toward a more equal distribution of income than has prevailed in the past boom periods when full employment was reached.“³²

Bei diesem Prozeß sah Hansen indes auch eine Gefahr: Lohnerhöhungen und Preissenkungen würden alle Unternehmen einer Branche betreffen, egal ob sie nun in der Gewinnzone produzierten oder nicht. Insbesondere Lohnerhöhungen würden sich womöglich auf Branchen ausweiten, die an einem gesamtwirtschaftlichen Boom nicht partizipierten. Auf diese Weise könnten die Kosten-Preis-Beziehungen verzerrt werden. Als am besten geeignetes Umverteilungsinstrument sah Hansen deshalb eine starke Steuerprogression an, um tatsächlich nur dort anzusetzen, wo Einkommen und Gewinne entstünden.³³

Grundsätzlich plädierte Hansen in der Lohnpolitik schließlich dafür, die Erhöhung der Löhne an das Wachstum der Arbeitsproduktivität zu koppeln; gingen die Erhöhungen darüber hinaus, bestünde Inflationsgefahr. Für die Nachkriegszeit sagte Hansen eine leichte Preisdeflation und moderate Lohnerhöhungen voraus. Die Erhöhungen seien auch notwendig, denn die Löhne seien seit 1939 lediglich an die Inflation angepaßt worden, nicht aber an das Produktivitätswachstum. So würden die Arbeitnehmer anstelle der Bundesregierung im 2. Weltkrieg nunmehr von dem Überschuß mitprofitieren, der sich bei Vollbeschäftigung ergebe.³⁴

2. Konservative Kritik - konservativer Widerstand

Die von Hansen in „After the War - Full Employment“ formulierte Agenda (sowie die zweite, fast zeitgleich veröffentlichte NRPB-Publikation „Security, Work, and Relief Policies“) erzeugte bei Liberalen - insbesondere in Gewerkschaftskreisen - breite Zustimmung, ja mitunter Euphorie. Von konservativer Seite kamen indes heftige Attacken, die nicht nur verbaler Natur blieben, sondern darin kulminierten, daß eine Koalition aus Republikanern und konservativen Südstaaten-Demokraten bereits wenige Monate später dem National Resources Planning Board die weitere Finanzierung versagte.³⁵

Der Todesstoß gegen das NRPB spiegelte gewissermaßen exemplarisch die Haltung des konservativen Amerika gegenüber dem Keynesianismus im allgemeinen und dem Full Employment-Ansatz im besonderen wider. Eine zentrale Rolle in der konservativen Opposition spielten vor allem die Unternehmerverbände.³⁶ Sowohl die konservative *National Association of Manufacturers* (NAM) als auch die *Chamber of Commerce*, die Interessenvertretung der mittelständischen Unternehmen, hatten bereits den New Deal strikt abgelehnt. Auch in den

32 Ebda., S. 17-19.

33 Ebda., S. 19.

34 Hansen, *Stability and Expansion*, S. 257-59.

35 Brinkley, S. 253-54.

36 Eine Ausnahme bildete das 1942 ins Leben gerufene *Committee for Economic Development* (CED), dessen Mitglieder aus der Wirtschaft kamen und einem gemäßigten Keynesianismus nicht abgeneigt waren. Das war allerdings auch kaum überraschend, denn die Gründung des CED war massiv vom Commerce Department gefördert worden. Das CED schaltete sich allerdings erst nach Kriegsende mit Studien in die öffentliche Diskussion ein. Collins, S. 81-87; Heller, S. 6.

Vierzigern hielt die NAM an ihrer fiskalischen Orthodoxie des ausgeglichenen Haushalts fest. Hansens Gesamtkonzept hielt sie für den verdeckten Versuch einer „sozialistischen Umverteilung“.³⁷

In der Führung der *Chamber of Commerce* erfolgte 1942 ein Generationswechsel, der der Organisation aus ihrer politischen Lähmung verhalf. Die *Chamber* - zumindest eine „aktive Minderheit“ in ihr (Collins 1981: 96) - akzeptierte nunmehr grundsätzlich gesellschaftlichen und ökonomischen Wandel und damit auch eine verstärkte Rolle der Bundesregierung. Hansens Vorschläge gingen ihr indes zu weit. Auch in der *Chamber of Commerce* stand der Gedanke des „free enterprise“ nach wie vor als unumstößliches Axiom. „Wirtschaftsplanung“ - wie immer auch sie im einzelnen aussehen mochte - schien mit diesem ehernen Grundsatz zu kollidieren. Hier setzte vor allem die Kritik der *Chamber* an, denn Hansen trat - wenn auch weniger in der Öffentlichkeit als in Regierungskreisen - für die Schaffung eines „national investment board“ ein, dem der Kongreß weitreichende Vollmachten übertragen sollte, etwa zur variablen (d.h. konjunkturabhängigen) Handhabung der Bundesausgaben und der Höhe der Einkommenssteuer und Sozialversicherungsbeiträge.³⁸

Die Wirtschaftsverbände erhielten auch aus der Wissenschaft argumentative „Schützenhilfe“. So predigte z.B. der Wirtschaftsprofessor Henry Simons von der University of Chicago ein puristisches Laisser-faire³⁹, während Benjamin Anderson, Professor an der University of California at Los Angeles und Berater mehrerer Großunternehmen und Banken, sein Postulat des staatlichen Noninterventionismus von den historischen Erfahrungen der Zwischenkriegszeit herleitete.

3. Die „alte Schule“: Benjamin Anderson

„How can we expect in the postwar years to give employment to 55 or 56 million people, when we employed few more than 45 million in 1939?“ lautet die Frage, die Benjamin M. Anderson an den Beginn seines Aufsatzes „The Road Back to Full Employment“ setzte.⁴⁰ Für Anderson stand fest, daß dieses nur durch das freie Spiel der Marktkräfte realisiert werden könnte, keynesianisch motivierte Staatsinterventionen lehnte er strikt ab: „It is my thesis that our gravest economic difficulties grow out of governmental interference with free markets, and that the solution of our postwar problem - to the extent that we solve it - is to be found in taking the strangling hands of government off the markets.“⁴¹ Demzufolge wollte Anderson in die genau entgegengesetzte Richtung, die Hansen vorgeschlagen hatte - auf eine kurze Formel gebracht: Weniger Staat, mehr Markt.

Als in wirtschaftspolitischer Hinsicht vorbildlich sah Anderson die Periode 1920-23 an. Dies zeige sich u.a. an der gerade für die Keynesianer zentralen Arbeitslosenquote: Selbst 1921, dem wirtschaftlich schlechtesten Jahr dieses Zeitraums, hätte die Arbeitslosenquote mit 11,2 Prozent noch unter dem in dieser Hinsicht besten New Deal-Jahr 1937 (12 Prozent) gelegen. 1923 erreichte die US-Wirtschaft mit einer Arbeitslosenquote von 1,7 Prozent wie-

³⁷ Collins, S. 87.

³⁸ Da die geforderten Kompetenzen ähnlich weitreichend waren wie die des Federal Reserve Board („Fed“), wurde das *national investment board* als „Fisc“ bezeichnet. Barber, S. 134.

³⁹ Heller, S. 6.

⁴⁰ B.M. Anderson, The Road Back to Full Employment, in: P.T. Homan et al. (Eds.), *Financing American Prosperity. A Symposium of Economists*, New York 1945, S. 9-70, S. 9.

⁴¹ Ebda, S. 30.

der das Vollbeschäftigungsniveau der Vorkriegsjahre.⁴² Wie wurde die Vollbeschäftigung erreicht? Keineswegs durch Beschäftigungsprogramme, betonte Anderson, sondern im Gegenteil wurde die Zahl der Berufssoldaten und Bundesbediensteten in dieser Zeit sogar verringert. Zentral seien vielmehr strenge fiskalische Disziplin, gepaart mit einer restriktiven Geldpolitik, gewesen. Die damalige Bundesregierung verringerte ihre im 1. Weltkrieg stark angewachsenen Ausgaben drastisch (von \$ 6,4 Mrd. im Haushaltsjahr 1920 auf knapp \$ 3,3 Mrd. 1923) und trug dabei zugleich noch einen (wenn auch moderaten) Teil ihrer Gesamtschuld ab. Flankiert wurden diese Maßnahmen durch mehrfache Steuersenkungen (vor allem bei den oberen Einkommensgruppen), wobei aber sichergestellt wurde, daß die Steuereinnahmen die Bundesausgaben stets überstiegen. Das Federal Reserve Board verfolgte dazu eine relative Hochzinspolitik - selbst in der Rezession 1920/21 schwankte der Diskontsatz zwischen 6 und 7 Prozent.⁴³ Innerhalb dieses günstigen wirtschaftspolitischen Umfeldes hätten sich neue Industriezweige - etwa die *war babies* Chemie und Flugzeugbau - fortentwickeln können und hätten so neue Arbeitsplätze geschaffen. Für Anderson waren alle diese Aspekte der Beleg dafür, daß das Vertrauen in die Regierung (bzw. ihre Passivität) und in die Stabilität der Währung die wichtigste Voraussetzung für eine florierende Wirtschaft seien.⁴⁴ Allein die Zollpolitik fiel in diesem Zeitraum aus dem marktliberalen Rahmen. Die amerikanische Regierung nahm 1921 und 1922 Zollerhöhungen vor (*Emergency Tariff Act*, *Fordney-McCumber Act*), die sich nach Einschätzung Andersons insofern als kontraproduktiv erwiesen, als sie die wirtschaftliche Lage der US-Exportmärkte in Europa noch verschlimmerten.

Der große Bruch in der amerikanischen Wirtschaftspolitik, gar der Beginn eines „Republican New Deal“, kam für Anderson mit dem Jahr 1924: „It was then that the government began consciously and deliberately to play God.“⁴⁵ Als folgenschweres Vergehen brandmarkte Anderson vor allem die Politik des *Federal Reserve Board*, das durch den Ankauf von Staatsanleihen in Höhe von \$ 400 Mio. zwischen November 1923 und Juli 1924 den Geldmarkt überflutet und so zu einer extremen Ausweitung des Kreditvolumens der Banken geführt hätte.⁴⁶ Diese Entwicklung traf mit der Verabschiedung des Dawes-Plans zusammen, der das Vertrauen amerikanischer Investoren in Europa wiederherstellte. Die Folge: Die Europäer finanzierten ihre Agrarimporte aus den USA nicht über Exporte in die Vereinigten Staaten, sondern größtenteils über amerikanische Bankkredite. Die extrem hohe Verfügbarkeit von Krediten führte zudem zu Spekulationsgeschäften an den Aktienmärkten, deren Ausgang bekannt sei.⁴⁷

Ende 1929 kam es zum „great crash“ an den Börsen und die amerikanische Wirtschaft schlitterte in eine Rezession. Anderson behauptete, die Krise hätte relativ rasch überwunden werden können, wenn die Bundesregierung auf die Selbstheilungskräfte des Marktes vertraut hätte. Statt dessen appellierte Präsident Hoover an die Wirtschaft, Preise und Löhne stabil zu halten, und an die Einzelstaaten und Kommunen, mehr Schulden zur Finanzierung

42 Ebda, S. 10-12.

43 Ebda, S. 26-27.

44 Eine von Anderson - nicht explizit genannte - Bedingung war freilich Preis- und Lohnflexibilität nach unten. Dies war aber seit dem New Deal nicht mehr gegeben, u.a. durch die Einführung des gesetzlichen Mindestlohns 1938, *Anderson*, S. 27.

45 *Anderson*, S. 33.

46 Die Fed hatte die Geldpolitik bewußt als Element einer Stabilisierungspolitik eingesetzt.

47 *Anderson*, S. 33.

öffentlicher Arbeiten zu machen. Auf diese Weise sollte die Massenkaufkraft beibehalten werden. Zugleich setzte das Fed Anfang 1930 wieder mit seiner Politik des leichten Geldes ein und förderte damit zwar weitere Spekulationsgeschäfte, aber keine neuen Investitionen. Bereits seit Ende 1929 hatte der Staat über das Federal Farm Board die Preise für landwirtschaftliche Produkte künstlich hoch gehalten. Das „Ende der Fahnenstange“ wurde mit dem extrem protektionistischen Smoot-Hawley-Zollgesetz von 1930 erreicht, das umfassende Vergeltungsmaßnahmen der Handelspartner nach sich zog und zum Einbruch des internationalen Handels führte. Die europäischen Schuldnerländer konnten ihre Kredite nicht zurückzahlen und mußten vom Goldstandard abgehen, so daß dieser endgültig zusammenbrach.⁴⁸

Andersons Verdikt: „The Republican New Deal demoralized the markets and brought about the unprecedented depression and unemployment of 1932...The Democratic New Deal intensified the demoralization of the markets and perpetuated the depression and the unemployment.“⁴⁹ Und zwar, indem Roosevelt noch stärker in den Wirtschaftsprozess intervenierte als seine Vorgänger.

Anderson behauptete, nur wenn die Unternehmensgewinne stiegen, könnten auch Produktion und Beschäftigung wachsen. In den letzten Jahrzehnten wäre die Entwicklung aber genau in die entgegengesetzte Richtung verlaufen: Zwischen 1900 und 1929 stieg die Lohnquote von 53,2 Prozent auf 65,1 Prozent an, bis 1937 legte sie noch weiter bis auf 67,4 Prozent zu. Wenn man davon, so Anderson, die hohen Gehälter von angestellten Führungskräften subtrahiere, andererseits aber das Einkommen von kleinen Farmern und Unternehmern (Ein-Personen-Betriebe) dazurechne, läge die Lohnquote bei deutlich über 70 Prozent. Dagegen lag das Einkommen aus selbständiger Arbeit (als Teil der Einkommensquote „aus Unternehmertätigkeit und Vermögen“) bei nur 15,3 Prozent. Anderson hielt dieses Verhältnis für eine fatale Schiefelage. Sein Argument: Ein angenommener plötzlicher 10 Prozent-Anstieg der Lohnquote würde einen Zuwachs am Volkseinkommen von über 7 Prozent zugunsten der Einkommen der Selbständigen bedeuten und diese fast halbieren. Dies müßte zwangsläufig zu einem schweren Konjunkturéinbruch führen. Umgekehrt würde aber eine zehnpromtente Senkung der Löhne die Gewinne gemäß obiger Rechnung entsprechend erhöhen und die Wirtschaft stimulieren. Anderson argumentierte im Jahr 1945 freilich vor aktuellem Hintergrund: Durch die Rückkehr der im Ausland eingesetzten Soldaten und durch eine partielle Freisetzung von Beschäftigten in den Kriegsindustrien würde das Angebot an Arbeitskräften mit Kriegsende größer sein als die Nachfrage danach. Lohnerhöhungen, wie sie die Gewerkschaften forderten und die Bundesregierung unterstützte, würden die Konjunktur unweigerlich abwürgen, weil es zu einer weiteren Verschiebung der Lohnquote zugunsten der Arbeitnehmer käme. Die Folge wäre erneute Massenarbeitslosigkeit; hohe Arbeitslosenhilfe oder umfassende Beschäftigungsprogramme würden wiederum das Ziel unterminieren, die Ausgaben der Bundesregierung mit Ziel eines ausgeglichenen Budgets zurückzufahren.⁵⁰

Die desaströsen Folgen überhöhter Lohnsteigerungen versuchte Anderson am Beispiel des *National Industrial Recovery Act* (NIRA) von 1933 zu demonstrieren, mit dem der US-Industrie Auflagen in Bezug auf Löhne und Arbeitszeit gemacht wurden. Infolge des NIRA kam es im verarbeitenden Gewerbe zwischen Juli und Dezember 1933 zu durchschnittlichen

48 Ebda, S. 35.

49 A.a.O.

50 Anderson, S. 17-22.

Lohnsteigerungen von 6 Prozent und zu 3 Prozent mehr Beschäftigung. Damit sei zwar leidlich mehr Kaufkraft geschaffen worden, die Unternehmen hätten fortan aber keine Gewinne mehr machen können, ja hätten sogar Defizite in Kauf nehmen müssen. Während der *Federal Reserve Index of Industrial Production* (alte Serie) zwischen März und Juli noch von 60 auf 100 angestiegen sei, fiel er bis November 1933 wieder auf 72. Anderson sah die Ursache dafür eindeutig in den Lohnsteigerungen, denn während die Arbeitskosten in der ersten Beobachtungsperiode noch um 26 Prozent gefallen seien, wären sie in der zweiten, der NIRA-Periode, um 54 Prozent gestiegen. Die Lohnpolitik, so der Schluß Andersons, sei deshalb verantwortlich dafür, daß sich der 1933 andeutende Aufschwung in einen erneuten Abschwung umwandelte. Die Lehre, die daraus gezogen werden müsse: Zu einer flexiblen Wirtschaft gehörten flexible Löhne - auch in Richtung nach unten.⁵¹

Um Investitionen zu fördern, müßte vor allem die Kapitalbildung stimuliert werden. In diesem Sinne plädierte Anderson für eine Senkung der Körperschaftssteuer und der Steuer auf realisierte Vermögenswertzuwächse (*capital gains tax*). Darüber hinaus müßte die persönliche Einkommensteuer der oberen Einkommensgruppen gesenkt werden, da die drastischen Erhöhungen der letzten Jahre - im New Deal verteilungs-, während des Krieges einnahmepolitisch motiviert - die Wirtschaftsaktivität gelähmt hätten. Der Spitzensteuersatz müßte von über 90 auf unter 50 Prozent reduziert werden. Die Steuersätze der unteren Einkommensgruppen sollten dagegen höchstens aus rein „humanitären Gründen“ gesenkt werden, schließlich blieben sie die Haupteinnahmequelle des Bundes: „We must tax where the income is.“⁵²

4. Das Ergebnis: Der Employment Act von 1946

Die Keynesianer übernahmen seit Anfang der vierziger Jahre immer stärker die Meinungsführerschaft in den USA. Es gelang ihnen allerdings nur bedingt, ihre wirtschaftspolitischen Vorstellungen auch in die Praxis umzusetzen oder gar auf institutionellem Wege dauerhaft zu etablieren.

Im Bereich der Sozialpolitik verabschiedete der Kongreß Ende 1944 den *Servicemen's Readjustment Act*, besser bekannt als *G.I. Bill*. Da dieses Maßnahmenbündel zur Förderung und sozioökonomischen Reintegration der Veteranen des 2. Weltkriegs auf diese Klientel beschränkt blieb, kam die von den *liberals* propagierte Sozialgesetzgebung auf breiter Basis nicht zustande.⁵³

Im Jahr 1944 wurden auch erste Initiativen gestartet, dem Vollbeschäftigungskonzept eine gesetzliche Grundlage zu verleihen. Erste Entwürfe wie z.B. die *Murray Bill* versuchten, ein Recht auf Arbeit festzuschreiben: „...all Americans able to work and seeking work have the right to a useful and remunerative job...[It] is essential that continuing full employment be maintained in the United States.“⁵⁴ Konkret war vorgesehen, daß der Präsident bzw. ein dem Weißen Haus zugeordnetes Expertengremium jährlich ein *National Production and Employment Budget* vorlegen sollte. Dabei handelte es sich um eine Art „Planungsbericht“, in dem mit Hilfe quantitativer Methoden⁵⁵ ermittelt werden sollte, in welchem Maße staatliche Inve-

51 Ebda, S. 22-25.

52 Ebda, S. 54.

53 *Brinkley*, S. 258-259.

54 Zitiert nach *Brinkley*, S. 261.

55 Die Rede ist von der erst kurz zuvor entwickelten *gap analysis*. Vgl. dazu *Stein*, S. 190-192.

stitionen getätigt werden müßten, um ein Bruttosozialprodukt zu erreichen, das Vollbeschäftigung garantiert.⁵⁶

Während die Öffentlichkeit von der Debatte um die Gesetzesvorlage nur wenig Notiz nahm⁵⁷, gingen die Unternehmervverbände massiv gegen die Initiative aus dem Kongreß vor. Ihre Opposition, aber auch ihr Einfluß gingen jedoch nicht so weit, die Gesetzesvorlage grundsätzlich abzulehnen. Zumindest war dies bei der *Chamber of Commerce* der Fall, deren Lobby-Aktivitäten aber immerhin wesentlich dazu beitrugen, die ursprüngliche Senatsversion des Gesetzes im Repräsentantenhaus erheblich zu „verwässern“.⁵⁸ Im Vermittlungsverfahren einigten sich Repräsentantenhaus und Senat schließlich auf den Passus, daß nicht „full employment“, sondern „maximum employment, production and purchasing power“ zu erreichen seien. Der Gesetzestext ließ zudem offen, welche Mittel zur Erreichung dieser Ziele Anwendung finden könnten oder müßten. Das *National Production and Employment Budget* wurde im Gesetz zum in seiner Bedeutung stark entschärften *Economic Report of the President*, jährlich vorzulegen vom *Council of Economic Advisers*, einem dreiköpfigen, vom Senat zu bestätigenden wirtschaftspolitischen Beratergremium des Präsidenten.

Ogleich die schließlich verabschiedete Fassung des *Employment Act* vom Februar 1946 vor allem bei den Vollbeschäftigungs-Puristen Enttäuschung hervorrief⁵⁹, hatte das Gesetz langfristige Bedeutung: Erstmals wurde dem Staat in den USA expressis verbis eine aktive Rolle im Wirtschaftsprozeß zugewiesen. Parallel dazu avancierte die Fiskalpolitik - und damit ein Stück weit auch das keynesianische *deficit spending* - in den folgenden Jahrzehnten zum Hauptinstrument US-amerikanischer Wirtschaftspolitik. Allerdings nicht unmittelbar nach dem Ende des 2. Weltkriegs: Die Konjunktur in den ersten Nachkriegsjahren ließ ein *deficit spending* unnötig erscheinen, bis 1948 war der Bundeshaushalt ausgeglichen, z.T. wurden sogar Überschüsse erzielt. Präsident Truman sah seine wirtschaftspolitische Priorität vielmehr in der Verhinderung einer Inflation - wegen vom Kongreß durchgesetzter Senkungen der Einkommensteuer, aber auch aus grundsätzlichen Erwägungen.⁶⁰

IV. Währungspolitik

1. Die währungspolitische Desintegration in den dreißiger Jahren

Der 1. Weltkrieg hatte auch das auf einem Goldstandard basierende internationale Währungssystem „aufgesprengt“. Nach einer mehrjährigen Übergangszeit mit flexiblen Wechselkursen kehrten die meisten Länder im Laufe der zwanziger Jahre zum Goldstandard zurück, allerdings zu einer *Goldkernwährung* mit einer Zentralisierung der Goldreserven bei der Notenbank anstelle der früheren *Goldumlaufwährung*. Die USA hatten bereits 1919 die Goldkonvertibilität des Dollar auf der Basis der Vorkriegsparität wiederhergestellt. Mit dem Ausbruch der Großen Depression setzte jedoch eine Phase der währungspolitischen Desinte-

56 K. Weiher, *America's Search for Economic Stability. Monetary and Fiscal Policy since 1913*, New York 1992, S. 108.

57 Stein, S. 198, s.a. 172, 174.

58 Collins, S. 105-107.

59 Brinkley, S. 263-264.

60 Colander/Landreth, *The Coming of Keynesianism*, S. 104-105; Weiher, S. 112-116. Umso größer war dafür jedoch US-amerikanischer Keynesianismus im Ausland, vor allem in Westeuropa. Vgl. A.O. Hirschman, *Selbstbefragung und Erkenntnis*, München, Wien 1996, Kap. 13.

gration ein, deren Anlaß zwar vordergründig in der Weltwirtschaftskrise zu sehen war, deren Ursachen aber in den strukturellen Schwächen des Währungssystems lagen.⁶¹

Ihren Anfang nahm die Krise im Deutschen Reich, als nach den Wahlerfolgen der NSDAP im September 1930 eine erste Kapitalflucht einsetzte, der eine noch massivere nach dem Zusammenbruch der Österreichischen Creditanstalt, deren Zahlungsschwierigkeiten Mitte Mai 1931 bekannt wurden, folgte. Infolgedessen mußte im August 1931 die Konvertibilität der Reichsmark aufgehoben werden. Die Währungskrise sprang auf Großbritannien über, da Deutschland seine Reparationszahlungen nicht mehr leisten konnte und folglich auch London nicht länger imstande sein würde, seine Kriegsschulden gegenüber den USA weiter zu tilgen. Dazu kam aber auch die desolante Lage der britischen Wirtschaft, die durch eine deutliche Überbewertung des Pfundes mitverursacht worden war. Die Folge war ein regelrechter Ansturm von Pfund-Gläubigern, die die bis dahin dominierende Reservewährung in Gold umtauschen wollten, auf die Bank von England. Im September 1931 zog Großbritannien die Notbremse, indem es per Gesetz die Goldeinlöspflicht der Bank of England aufhob.

Dies bedeutete den Anfang vom Ende des restaurierten Goldstandards. Andere Länder folgten dem britischen Beispiel, so daß der US-Dollar, der französische Franc und auch die restlichen beim Goldstandard verbliebenen Währungen eine starke Aufwertung erfuhren. Auch die USA werteten 1933/34 ab, so daß ein regelrechter Abwertungswettlauf stattfand, der 1936 das Ende des Goldblocks besiegelte. Die Goldblock-Länder hatten vor schwerwiegenden Problemen gestanden: Sie hatten Devisenkontrollen und Importkontingentierungen eingeführt und waren, solange sie die alten Paritäten halten wollten, zu einer deflatorischen Wirtschaftspolitik gezwungen gewesen. Dies war die Folge einer Überbewertung ihrer Währungen, die aus den drastischen Abwertungen der Länder resultierten, die sich zum „Sterling-Block“ formierten. Die Mitgliedsstaaten des British Commonwealth, die skandinavischen Länder sowie Portugal definierten den Kurs ihrer Währungen gegenüber dem britischen Pfund, während gegenüber Drittwährungen eine eingeschränkte Wechselkursflexibilität bestand.⁶²

2. Planung und Gestaltung des Internationalen Währungsfonds

Eine 'offizielle' Beendigung des Abwertungswettlaufs wurde im September 1936 durch das Dreimächte-Währungsabkommen (*Tripartite Agreement*) erreicht - einerseits eine Art Burgfriede zwischen Großbritannien, Frankreich und den USA,⁶³ andererseits aber auch schon der politische „Embryo“ für das Bretton-Woods-System, denn es wurde vereinbart, feste Paritäten zu setzen und Änderungen nicht ohne vorherige gegenseitige Konsultation vorzunehmen.⁶⁴ Seit Anfang der vierziger Jahre liefen - zunächst regierungsinterne - Planungen in den USA sowie vor allem in Großbritannien, wie die währungspolitischen Verwerfungen der

61 B. Eichengreen, Golden Fetters, The Gold Standard and the Great Depression, 1919-1939, New York 1992, Kap. 6-8; S. Horie, The International Monetary Fund, London 1964, S. 12-17; H.J. Jarchow/P. Rühmann, Monetäre Außenwirtschaft. II. Internationale Währungspolitik, Göttingen 1993, S. 62-82.

62 Horie, S. 17-23; Jarchow/Rühmann, S. 87-97.

63 Später kamen noch die Schweiz, die Niederlande und Belgien dazu.

64 Eichengreen; Kap. 12; Horie, S. 23-31; H. James, International Monetary Cooperation Since Bretton Woods, Washington, D.C. 1996, S. 43.

dreißiger Jahre nach dem Ende des Krieges vermieden werden könnten. Die internationalen Währungsbeziehungen sollten auf ein neues, solides Fundament gestellt werden.⁶⁵

In Konkurrenz zu den deutschen Plänen einer relativ autarken kontinentaleuropäischen Großbrauwirtschaft, die seit 1940 propagiert wurde, entwickelten das britische Finanzministerium unter Federführung seines Beraters John Maynard Keynes und das amerikanische *Treasury* unter der Ägide seines Staatssekretärs Harry Dexter White 1942 zwei separate Pläne, die im Frühjahr 1943 der Öffentlichkeit vorgestellt wurden.⁶⁶ Im Mittelpunkt des Keynes-Planes stand das Projekt einer internationalen *Clearing Union*, die die Abrechnungen im internationalen Zahlungsverkehr zwischen den verschiedenen Zentralbanken vornehmen sollte. Keynes' Zahlungsunion war vor allem darauf ausgerichtet, für Zahlungsbilanzungleichgewichte die Gläubiger ebenso verantwortlich zu machen wie die Schuldner und Schuldnerländern mit Zahlungsbilanzdefiziten (wie z.B. Großbritannien) großzügige Überziehungskredite zu gewähren, damit diese ohne den großen außenwirtschaftlichen Anpassungsdruck wie zuvor beim Goldstandard eine binnenwirtschaftlich wachstumsorientierte Expansionspolitik verfolgen könnten. Das Gegenstück zur *Clearing Union* bildete im amerikanischen White-Plan ein Stabilisierungsfonds, der - von Details abgesehen - schon die Grundzüge des späteren Internationalen Währungsfonds (IWF) trug.

In den Jahren 1943/44 liefen vor allem bilaterale Verhandlungen zwischen Washington und London über die zukünftige Gestaltung der internationalen Währungsbeziehungen. Unter Beteiligung von 42 weiteren Länderdelegationen konnten die Verhandlungen im Juli 1944 mit dem Abkommen von Bretton Woods erfolgreich abgeschlossen werden.⁶⁷

Bereits im *Joint Statement by Experts on the Establishment of an International Monetary Fund*⁶⁸ im April 1944 war Einigung darüber erzielt worden, wie die Grundpfeiler des künftigen Weltwährungssystems aussehen sollten: feste Wechselkurse, freie Konvertibilität und weitgehende Aufhebung von Devisenbeschränkungen, Gewährung kurzfristiger Kredite zum Ausgleich von Zahlungsbilanzdefiziten. In Bretton Woods wurde - neben anderen wichtigen Details - vornehmlich über die jeweiligen Länderquoten verhandelt. Die Quoten - festgesetzt aufgrund bestimmter Schlüsselgrößen wie dem Bruttoinlandsprodukt, den Währungsreserven und der Leistungsbilanz - waren insofern von zentraler Bedeutung, als sie maßgebend für das Abstimmungsgewicht im Gouverneursrat und damit den politischen Einfluß des jeweiligen Landes, seiner Subskriptionsverpflichtung und der ihm zustehenden Finanzierungsfazilitäten waren. Diese „Fazilitäten“ wurden (und werden) als Kredite zum Ausgleich von Zahlungsbilanzdefiziten zur Verfügung gestellt. Dies erfolgt in Form sog. Ziehungen: Mitglieder kaufen gegen Zahlung eines entsprechenden Betrages in eigener Währung die Währungen anderer Länder. Die regulären Fazilitäten sind jedoch dann erschöpft, wenn die Bestände des Fonds in der Währung des ziehenden Landes 200 Prozent seiner Quote erreichen.⁶⁹ In der ersten Kredittranche, der sog. Goldtranche, wenn die anrechenbaren Fondsbe-

65 *E.R. Taus*, *The Role of the U.S. Treasury in Stabilizing the Economy, 1941-1946*, Washington, D.C. 1981, S. 13-16.

66 Abgedruckt in *J.K. Horsefield (Ed.)*, *The International Monetary Fund 1945-1965. Twenty Years of International Monetary Cooperation*, Vol. III: Documents, Washington, D.C. 1969, S. 3-96.

67 Vgl. dazu *G. Schild*, *Bretton Woods and Dumbarton Oaks. American Economic and Political Postwar Planning in the Summer of 1944*, New York 1995, Kap. 4 und 5.

68 Abgedruckt in *Horsefield*, S. 128-135.

69 Jedes Land mußte mindestens 25 Prozent seines Beitrages in Gold, den Rest in seiner eigenen Währung in den Fonds einzahlen.

stände 100 Prozent der Landesquote nicht überschreiten, wird der Kredit quasi „automatisch“ gewährt. Erst wenn er darüber liegt, kann der IWF dies mit wirtschaftspolitischen Auflagen verbinden.⁷⁰

Bei seiner Gründung wurde der Fonds mit einem Kapital von \$ 8,8 Mrd. ausgestattet, die USA zahlten davon allein \$ 3,175 Mrd. ein. Dies kam den ursprünglichen amerikanischen Vorstellungen, daß der Fonds nicht mehr als \$ 5 Mrd. Gesamtvolumen haben sollte, deutlich näher als den britischen Absichten. Keynes hatte seine *Clearing Union* mit \$ 36 Mrd. ausstatten wollen. Die verfügbare Gesamtsumme deutete an, daß nach amerikanischer Ansicht mehr Disziplin der betreffenden Länder zur Vermeidung bzw. zum schnellen Abbau ihrer Defizite einzufordern sei als dies nach britischen Vorstellungen der Fall gewesen wäre. Keynes hätte auch den Interventionspunkt des IWF deutlich höher angesetzt als dies bei der tatsächlichen Regelung der Fall ist (s.o.), da bei ihm keine Quoten existierten, sondern die Länder die Fazilitäten je nach Bedarf hätten in Anspruch nehmen können (wobei es auch hier gewisse Obergrenzen geben sollte). Damit wäre der wirtschaftspolitische Anpassungsdruck zumindest ein Stück weit von den Schuldner- auf die Gläubigerländer abgewälzt worden. Die USA widersetzten sich diesen Forderungen, nicht zuletzt unter Hinweis auf unüberwindbare innenpolitische Barrieren. Der Kongreß würde einen ausgeprägten Automatismus bei der Inanspruchnahme der Kreditfazilitäten als Verletzung seines verfassungsmäßigen Rechts auf Mittelzuweisung verstehen, da ein Großteil des IWF-Kapitals aus den USA stammte.⁷¹

Ein weiteres Kernelement des Währungsfonds bildet das grundsätzliche Verbot von Devisenbeschränkungen bei laufenden Transaktionen. D.h. es besteht eine Pflicht zur Währungs-konvertibilität für Handels- und Dienstleistungsgeschäfte, nicht aber für Kapitalbewegungen. Die Regelung war ein heikles Thema während der Verhandlungen, da der Krieg die wirtschaftliche Infrastruktur in den meisten europäischen Ländern stark beschädigt hatte und deshalb starke Ungleichgewichte im Handel mit den „unversehrten“ USA zu erwarten waren. Zusätzliche Probleme hatte hier Großbritannien, das gegenüber einigen lateinamerikanischen Ländern und Mitgliedern des Commonwealth hohe, unbezahlte Defizite in Pfund Sterling angehäuft hatte. Um Turbulenzen zu verhindern, konzedierte die USA die Beschränkung auf laufende Transaktionen.⁷² Darüber hinaus wurden Übergangsregelungen erlaubt, die dazu führten, daß die große Mehrheit der westeuropäischen Länder die Konvertibilität erst Ende 1958 einführte.⁷³ Die Problematik struktureller, langfristiger Ungleichgewichte wurde im Laufe der Verhandlungen immer stärker der ebenfalls neu zu gründenden Weltbank zugeordnet.⁷⁴ Darüber hinaus versuchten die USA, die akuten Probleme Großbritanniens durch bilaterale Darlehen zu entschärfen. Eine weitere amerikanische Konzession an Großbritannien war die Aufnahme der sog. Knappheitserklärung in den IWF-Vertrag: Danach kann der Fonds eine Währung formell für „knapp“ erklären, wenn seine Fähigkeit ernsthaft gefährdet ist, diese Währung im Bedarfsfall zur Verfügung zu stellen. Die Mitglieder werden durch eine solche Erklärung ermächtigt, den freien Devisenverkehr in der

70 Jarchow/Rühmann, S. 123-124.

71 R.N. Gardner, *Sterling-Dollar Diplomacy. The Origins and the Prospects of Our International Economic Order*, New York 1980, S. 86-93, 112.

72 James, S. 40.

73 Gardner, S. 82-85.

74 Vgl. R.W. Oliver, *Early Plans for a World Bank*. Princeton 1971.

knappen Währung vorübergehend zu beschränken.⁷⁵ Auch diese Klausel zielte darauf ab, Anpassungsdruck von Schuldner-Ländern zu nehmen, vor allem um eine Neuauflage der deflatorischen Erfahrungen der 1920er Jahre zu vermeiden. Der Keynes-Plan ging sogar soweit, Guthaben von Überschußländern bei der *Clearing Union* zu besteuern, um ihren Abbau zu erzwingen.⁷⁶ Der White-Plan sah immerhin noch vor, daß im „Knappheitsfall“ der Fonds in einem Bericht Empfehlungen an den Gläubiger richten sollte, um das Gleichgewicht wiederherzustellen.⁷⁷ Selbst ein solcher Passus fand aber keinen Eingang in das Bretton-Woods-Abkommen. In der Praxis hat der IWF bisher ohnehin noch nie eine Knappheitserklärung ausgesprochen.

Der Name Bretton Woods verbindet sich freilich zuvorderst mit festen Wechselkursen. Gleichwohl ließ das System aber auch die Möglichkeit offen, unter bestimmten Voraussetzungen Wechselkursänderungen als Instrument der wirtschaftspolitischen Anpassung zu nutzen, und zwar auch wiederum als eines, das deflatorisch wirkende Binnenmaßnahmen vermeiden half. Die Mitglieder vereinbarten mit dem Fonds Paritäten, die in Gold oder US-Dollar auszudrücken waren. Die Wechselkurse durften um ein Prozent jeweils nach oben und unten „floaten“. Größere Wechselkursänderungen durfte ein Land nur bei einem - allerdings nicht näher definierten - „fundamentalen Zahlungsbilanzungleichgewicht“ vornehmen. Dies hatte zwar offiziell in Absprache mit dem Fonds zu erfolgen, der IWF konnte aber solange nicht einschreiten, wie die Änderung des Kurses zusammen mit allen vorangegangenen Justierungen nicht über 10 Prozent der ursprünglichen Parität hinausging. Bemerkenswert war zudem der Passus, daß keine Einwände erlaubt seien, wenn die Wechselkursänderung zur Verfolgung sozialpolitischer Ziele im entsprechenden Land vorgenommen werde.⁷⁸ Die Wechselkursregelung fiel sehr viel liberaler aus, als es die USA ursprünglich angestrebt hatten. Nach den Vorstellungen von Harry Dexter White wären Änderungen nur erlaubt gewesen, wenn vier Fünftel der Mitglieder zugestimmt hätten, wobei die USA mit über einem Viertel über eine Sperrminorität verfügt hätten. Der Keynes-Plan dagegen hatte vorgesehen, daß die Mitgliedsländer ihre Paritäten im Verhältnis zu der Kunstwährung *bancor* untereinander vereinbaren sollten und bei dauerhaften Defiziten ohne explizite Erlaubnis der Zahlungsunion ihre Wechselkurse um maximal 5 Prozent ändern konnten.⁷⁹

3. Kritik und Opposition

Sobald der Keynes- und der White-Plan im Frühjahr 1943 veröffentlicht worden waren, zogen sie massive Kritik auf sich. In den USA mußte in erster Linie der Keynes-Plan als politische „Zielscheibe“ herhalten, weil beide Entwürfe als national rivalisierende Pläne betrachtet wurden. Über die Unterschiede wurden die vielen grundsätzlichen Gemeinsamkeiten zu wenig beachtet. Die Kritik verhallte aber auch nicht, als im Sommer 1944 das Bretton-Woods-Abkommen unter Dach und Fach gebracht wurde - und dies obwohl es deutlich die amerikanische Handschrift trug. Die öffentliche Debatte spitzte sich freilich noch

75 Jarchow/Rühmann, S. 121.

76 James, S. 30, 36.

77 Gardner, S. 117.

78 Jarchow/Rühmann, S. 118.

79 Gardner, S. 89-90.

einmal zu, als Präsident Roosevelt im Januar 1945 das Abkommen zur Zustimmung an den Kongreß weiterleitete.⁸⁰

Kritik kam vor allem aus zwei Richtungen, die sich z.T. auch überschneiden: einerseits von den Isolationisten, insbesondere Politikern aus dem Mittleren Westen, andererseits von den politisch Konservativen und wirtschaftspolitischen Traditionalisten, die von den Banken und anderen Finanzdienstleistern aus dem Nordosten unterstützt wurden. Die Isolationisten hielten primär die vermeintliche Verletzung der nationalen Souveränität der USA, die sich durch die IWF-Mitgliedschaft angeblich ergeben würde, für absolut inakzeptabel. Dies entsprach den Motiven, aus denen heraus der US-Senat 1919 den Versailler Friedensvertrag und die US-Mitgliedschaft im Völkerbund abgelehnt hatte.⁸¹

Die amerikanische Finanzwelt und die ihr nahestehenden Politiker nahmen vor allem daran Anstoß, daß der Währungsfonds Ländern Zugang zu Krediten gewährte, ohne vorher deren Bonität geprüft zu haben. Dies verstieß ihrer Auffassung nach gegen die altbewährten Gepflogenheiten der privatwirtschaftlichen Geschäftswelt, deren Prinzipien sie auch auf die internationale Politik für übertragbar hielten. Darüber hinaus hielten es die Bankiers für fatal, daß menschlich fehlbare Bürokraten des Fonds die Stabilität des internationalen Währungsgefüges sichern sollten. Abgesehen davon zeigten sie sich skeptisch gegenüber den neuen, unerprobten Instrumenten des Fonds. Sie vertrauten eher der „unsichtbaren Hand“ des freien Marktes. Diese sahen sie aber nicht - was folgerichtig gewesen wäre - in flexiblen Wechselkursen, sondern im alten Goldstandard.

In Großbritannien wurde am White-Plan vor allem kritisiert, daß er den Goldstandard durch die Hintertür wieder einführen wolle und damit eine binnenwirtschaftliche Expansionspolitik erschwere. Die Kritik in den USA ging in die diametral entgegengesetzte Richtung: Der White-Plan bzw. der IWF wichen zu sehr vom alten Währungssystem ab, das die Mitgliedsländer zu einer deflationistischen Stabilisierungspolitik gezwungen hatte. So merkte die *New York Times* an: "It is often said that the gold standard 'failed'. The truth is that governments sabotaged it deliberately, because it interfered with the nationalistic 'planning' that governments preferred to stability of exchange rates."⁸² Damit wurde deutlich, daß die Kritik am Währungsfonds primär eigentlich Kritik am New Deal war.⁸³ Die Kritik aus akademischen Kreisen war freilich differenzierter, auf jeden Fall nicht so vordergründig interessengeleitet wie in der Wirtschaft und der Politik. Am stärksten artikulierte der Harvard-Professor John H. Williams seine Bedenken.

4. John H. Williams und sein „Key Currency“-Plan

Williams verwies darauf, daß der Kollaps des Goldstandards in den dreißiger Jahren bei vielen Wirtschaftswissenschaftlern zu der Überzeugung geführt hätte, daß ein System fester Wechselkurse entweder auf Dauer nicht durchführbar oder aber nicht wünschenswert sei, weil es binnenwirtschaftlich nur unzureichenden Spielraum ließe. Die logische Konsequenz daraus wäre die Einführung flexibler Wechselkurse gewesen. Sowohl der Keynes- als auch der White-Plan - und damit letztlich auch der IWF - gingen jedoch genau in die entgegengesetzte Richtung: Es würde ein System fester Wechselkurse etabliert werden, dessen Mecha-

80 Ebda, S. 95.

81 Ebda, S. 77, 97-98.

82 *New York Times*, 30.3.1943, zitiert nach: *Gardner*, S. 99.

83 Vgl. *A. van Dormael*, *Bretton Woods: Birth of a Monetary System*, London 1978, S. 92-98.

nismen bei zwar abweichenden Details doch insgesamt starke Parallelen zum alten Goldstandard aufwiesen. Bei Handelsungleichgewichten, die Druck auf den Wechselkurs ausübten, käme es anstelle von Gold- zu Devisenbewegungen vom Schuldner- zum Gläubigerland, die sich auf die jeweiligen Währungsreserven und damit auch auf die Geldmenge, die Preise und Einkommen niederschlugen. Der einzige Unterschied zum Goldstandard bestünde darin, daß „these effects may be modified by the powers of adjustment assigned in both plans to the international board of directors of the fund or the union.“⁸⁴

Im Bretton Woods-Abkommen wurde die Entscheidungskompetenz dann jedoch stärker auf die betroffenen Mitgliedsländer verlagert. Williams sah in dem Abkommen die Gefahr eines „Abstiegs in den Legalismus“, denn jedes Land würde die z.T. sehr weitläufig interpretierbaren Vertragsklauseln zu seinen Gunsten auslegen und sich dann auf die Buchstaben des Gesetzes berufen können, ohne stichhaltige wirtschaftspolitische Argumente ins Feld führen zu müssen. Williams argumentierte, der Goldstandard hätte die Mitgliedsländer in z.T. rigider Weise zu Anpassungsmaßnahmen gezwungen - mit Bretton Woods würden die Länder eine Handhabe bekommen, wirtschaftspolitische Verantwortung von sich zu weisen. Das habe es im übrigen auch schon unter dem Goldstandard gegeben: Und zwar seien Anfang der dreißiger Jahre mit Hilfe von Abwertungen deflationäre Effekte von der eigenen Volkswirtschaft auf andere Länder abgelenkt worden. Diese hätten z.T. ihrerseits mit Abwertungen reagiert, so daß der bekannte Teufelskreis entstanden sei. Williams bemängelte deshalb am Bretton Woods-System, daß es aus dieser Erfahrung nicht gelernt und die Verantwortung der wirtschaftspolitischen Anpassung nicht gleichmäßiger auf beide Seiten - Schuldner wie Gläubiger - verteilt hätte. Damit meinte Williams aber keineswegs, daß auch der Gläubiger stärker in die Pflicht genommen werden müßte, wie es Keynes in seinem Plan vorgesehen hatte. Denn er spielte in diesem Punkt auf die - allerdings stark entschärfte - Knappheitserklärung an, die den USA womöglich ein Übermaß an Verantwortung zuschiebe und die die anderen Länder, allen voran Großbritannien, als Freibrief für Devisenbeschränkungen und Handelsdiskriminierung betrachten könnten, um ihre absehbaren Nachkriegsprobleme in den Griff zu bekommen (s.o.).⁸⁵

Als Alternative präsentierte Williams seinen *key currency*-Plan. Während seiner Ansicht nach der Keynes- und der White-Plan „have a closer family relationship with what might be called the textbook type of gold standard“, wollte sich sein Konzept stärker am Währungsgefüge des 19. Jahrhunderts orientieren, das um England herum aufgebaut war. Demzufolge sollten allein die führenden Länder (folglich die mit „Schlüsselwährungen“) für stabile währungspolitische Beziehungen sorgen, was eine internationale Zusammenarbeit, ja Abstimmung der nationalen Wirtschaftspolitiken erforderlich machte, die weit über das Maß der Verpflichtungen im IWF hinausgegangen wäre.⁸⁶ Williams wollte hiermit auf dem Drei-Länder-Abkommen von 1936 aufbauen, das allerdings noch keine Beschlüsse zur engeren Kooperation vorgesehen hatte. Auf der anderen Seite sollten die kleineren, international weniger bedeutenden Länder die Freiheit haben, ihre Wechselkurse selbst vollkommen frei zu setzen. Dies würde die großen Länder kaum tangieren, den kleinen Ländern aber helfen, da

84 J.H. Williams, *Currency Stabilization: The Keynes and White Plan*, in: *ders. (Ed.)*, *Postwar Monetary Plans and Other Essays*, New York 1947, S. 3-21. [erstmalig im Juli 1943 veröffentlicht], S. 9.

85 J.H. Williams, *The Bretton Woods Agreements*, in: *ders. (Ed.)*, *Postwar Monetary Plans and Other Essays*, New York 1947, S. XXXVIII-CVII. [erstmalig im April 1945 veröffentlicht], S. XCIV-XCVI.

86 Williams, *Currency Stabilization*, S. 19.

ihre wirtschaftliche Lage stärker von der Situation auf den Weltmärkten abhänge und nur sehr geringfügig durch die eigene Wirtschaftspolitik zu beeinflussen sei. Williams Vorschlag resultierte aus konkreter historischer Erfahrung: "...the whole experience of the interwar period proved nothing more clearly than that the economic condition and the balance of payments position of these countries are primarily a reflection of the conditions in the larger countries, and that if those conditions are bad enough, there can be no real escape, even though the countries are driven - as most of them were - to exchange control as a last desperate resort."⁸⁷ Auf einen kurzen Nenner gebracht, lief der „key currency“-Vorschlag darauf hinaus, daß die größten Volkswirtschaften sich zugunsten von Stabilität und Kooperation disziplinieren sollten, während die kleineren Länder mit freien Wechselkursen arbeiten konnten, um sich dem Strudel einer Wirtschaftskrise in den großen Ländern so weit wie möglich zu entziehen.

Williams legte seinen Alternativplan vor, als die Pläne von Keynes und White diskutiert wurden. Nachdem das Bretton Woods-Abkommen ausgehandelt worden war, wollte er ihn nur noch als Ergänzung verstanden wissen und machte neue Vorschläge. Diese zielten vor allem darauf ab, zunächst nur die Weltbank zu installieren und die Einrichtung des IWF zu verschieben.⁸⁸

5. Die Befürworter

„To promote international cooperation“, „to promote exchange stability, to maintain orderly exchange arrangements among members, and to avoid competitive exchange depreciation“, „to give confidence to members by making the Fund's resources available to them under adequate safeguards, thus providing them with opportunity to correct maladjustments in their balance of payments without resorting to measures destructive of national or international prosperity“⁸⁹ - bereits die Auflistung einiger der in Art. I des Bretton Woods-Abkommens formulierten Ziele des IWF illustriert deutlich, daß mit dem Fonds von vornherein die währungspolitischen Konstellationen und Praktiken verhindert werden sollten, die in den dreißiger Jahren zur Desintegration des internationalen Währungsgefüges geführt hatten. So sah der Hauptarchitekt des Abkommens, Harry Dexter White, im IWF eine „effective machinery for achieving ends the desirability of which has been driven home by painful experiences of the last quarter century.“⁹⁰

Im öffentlichen Bewußtsein der USA, zumal in progressiven Kreisen, wurden die diskriminierenden und protektionistischen Praktiken in der Währungspolitik indes nicht allein mit den späteren Kriegsverbündeten, sondern sehr stark auch mit Nazi-Deutschland in Verbindung gebracht. Das Deutsche Reich hatte nach 1933 ein System der Devisenbeschränkungen und -diskriminierung installiert, das die US-Regierung als einen Akt der ökonomischen Aggression und damit als einen Ausgangspunkt für die spätere militärische Aggression betrachtete.⁹¹ Aber mehr noch: Nach dem Fall Frankreichs im Juni 1940 hatte der deutsche Wirtschaftsminister, Walther Funk, für den von Deutschland besetzten Teil Europas (sowie

⁸⁷ Williams, *Currency Stabilization*, S. 18.

⁸⁸ Williams, *The Bretton Woods Agreements*, S. CIII.

⁸⁹ Horsefield, S. 187-188.

⁹⁰ H.D. White, *The Monetary Fund: Some Criticisms Examined*, in: *Foreign Affairs* 23, 1945, S. 195-210, S. 196.

⁹¹ Gardner, S. 76.

für die faschistischen Italien und Spanien) das Konzept einer „Neuen Ordnung“ verkündet. Demzufolge sollte innerhalb Europas ein System fester Wechselkurse gebildet werden, die sich über die Reichsmark definierten. Freie Konvertibilität sollte gewährleistet sein, Handelsschranken abgebaut werden und die Produktion geplant werden - freilich nur innerhalb dieses Wirtschaftsblocks. Die alliierten Mächte sahen sich gezwungen, dem deutschen Vorhaben ein eigenes Konzept entgegenzusetzen.⁹² Das politische Element in der Schaffung des IWF wird vor allem in Äußerungen von US-Finanzminister Henry Morgenthau deutlich: „...Bretton Woods was an unmistakable warning to the Axis that the United Nations cannot be divided either by military force or by the diplomatic intrigues of our enemies.“⁹³ Langfristig sah Morgenthau den IWF - wie auch die anderen multilateralen Institutionen der Pax Americana - als Chance, das Zeitalter der althergebrachten Machtpolitik zu beenden und eine Ära der Kooperation zu beginnen, die weit besser Frieden und Wohlstand sichern würde.⁹⁴

Die überzeugten Reformer in der Roosevelt-Administration betrachteten den IWF aber auch als ein Instrument zur schärferen Kontrolle der Finanzwirtschaft, denn die New Dealer sahen in den Wall Street-Maklern und anderen Spekulanten die Hauptverantwortlichen für den Ausbruch und die Verschärfung der Großen Depression. Finanzminister Morgenthau wollte deshalb neue Institutionen schaffen, die nicht primär unter dem Einfluß privater Interessen, sondern dem Allgemeinwohl verpflichteter Staatsregierungen standen. Wie Morgenthau es selbst sehr anschaulich formulierte, war es sein Ziel, „to drive...the usurious money lenders from the temple of international finance.“⁹⁵ Mit ihrer kritischen Einschätzung der Rolle der Finanzwelt vor und während der Großen Depression standen die New Deal-Anhänger freilich nicht allein. Vielmehr hatte sich sogar ein breiter internationaler Konsens entwickelt, daß die riesigen kurzfristigen Kapitalflüsse in die USA während der zwanziger und dreißiger Jahre zum wirtschaftlichen Kollaps geführt hätten, weil auf diese Weise die stabilitätsorientierte Geldpolitik der Staaten unterminiert worden sei.⁹⁶ Zu diesem Schluß gelangte auch die von Ragnar Nurkse angefertigte Völkerbundstudie „International Currency Experience“ von 1944.⁹⁷

Trotz dieses breiten Rückhalts sah sich auch die amerikanische Regierung gezwungen, sich gegen innenpolitische Vorbehalte und Attacken gegen das Bretton Woods-Abkommen zu rechtfertigen. Dazu war freilich niemand besser geeignet als Harry Dexter White, der Anfang 1945 in *Foreign Affairs* mit „The Monetary Fund: Some Criticisms Examined“ reagierte.⁹⁸

⁹² James, S. 34.

⁹³ H. Morgenthau Jr., Bretton Woods and International Cooperation, in: *Foreign Affairs* 23, 1945 Febr., S. 182-194, S. 183.

⁹⁴ Ebda, S. 184.

⁹⁵ Zitiert nach Gardner, S. 76.

⁹⁶ James, S. 37-38.

⁹⁷ *League of Nations*, International Currency Experience. Lessons of the Inter-War-Period, 1944. Reprinted by United Nations 1947, vgl. dazu auch V.2.

⁹⁸ White antwortete hier auf eine ganze Reihe von Kritikpunkten, auf die im folgenden aber nicht vollständig eingegangen werden kann. Berücksichtigung finden nur die Fragen, die White mit Bezug auf historische Erfahrungen beantwortete.

6. Harry D. White: "Some Criticisms Examined"

Den Anhängern des alten Goldstandards hielt White entgegen, daß dieses System nicht automatisch für Stabilität gesorgt, sondern die Kooperation zwischen den Zentralbanken erfordert hätte - gerade bei Krisen. Hier hätte sich der Goldstandard aber nicht bewährt, denn just jene Länder hätten sich von ihm gelöst, die nach dem 1. Weltkrieg am vehementesten für seine Wiederherstellung eingetreten waren. Ein reiner Goldstandard sei aufgrund der „Absprungefahre“ seiner Mitglieder als System an sich nicht stabil genug. „It would do little good to have countries repeat the experience of the 1920's, struggling to restore the gold standard only to abandon it under the impact of a great depression. It is far better to obtain an agreement through the international monetary cooperation, and to establish a stable if moderately flexible exchange structure which has good chances of being maintained, than it would be to impose on other countries an ephemeral and involuntary restoration of the gold standard which they will abandon at the first opportunity or pretext.“⁹⁹ White fügte hinzu, daß der Goldstandard in den meisten anderen Ländern keine Akzeptanz mehr besitze - z.B. in Großbritannien, wo die Krise der zwanziger und dreißiger Jahre auf die Rückkehr des Pfundes zur Vorkriegsparität zurückgeführt werde. Eine weiteres Argument von White: Der Goldstandard hätte nur in der relativ einfach strukturierten Welt des 19. Jahrhunderts funktioniert - die Weltwirtschaft sei zu komplex geworden, als daß das alte System ohne weiteres einfach reinstalled werden könnte.¹⁰⁰

Das Abkommen von Bretton Woods schuf auch eine gewisse Flexibilität bei den Wechselkursen, die von wirtschaftskonservativer Seite scharf kritisiert wurde. White hielt diese Kritik für unsinnig, würde von ihren Vertretern doch die Wahrung einmal festgelegter Paritäten in den Rang eines Moralgesetzes erhoben. Bretton Woods sorge nicht wie der Goldstandard für Rigidität, wohl aber für Stabilität. Wenn sich jedoch die internationale Handels- und Finanzposition eines Landes dauerhaft und grundlegend verändere, dann müsse dem auch in einer Änderung des Wechselkurses Rechnung getragen werden. „Such adjustment is preferable to allowing a persistent overvaluation or undervaluation of a currency“, stellte White in Anspielung auf die Politik Englands und Frankreichs in den zwanziger Jahren fest.¹⁰¹ Freilich dürften Abwertungen nicht mißbraucht werden, um künstliche Wettbewerbsvorteile zu erzeugen. Dies sei aber durch das IWF-Procedere für Wechselkursänderungen sichergestellt. Darüber hinaus, so White, sollte Wechselkursstabilität primär der Förderung des Handels dienen. Dies sei aber nicht gewährleistet bei einem Währungsstandard, der die Mitglieder zu einer deflationistischen Politik zwingt. Das Bretton Woods-Abkommen maße sich dagegen nicht an, den Mitgliedsländern in ihre Wirtschaftspolitik, insbesondere auch in ihre Sozialpolitik reinzureden. Auch dies sei das Ergebnis einer spezifischen historischen Erfahrung: Um die bestehende Goldparität des Pfunds zu retten, hätte die britische Regierung in den Anfängen der Sterling-Krise 1931 zahlreiche Sozialprogramme kürzen müssen.¹⁰²

John H. Williams *key currency*-Konzept hielt White für „completely mistaken“.¹⁰³ Der US-Dollar und das britische Pfund seien zwar die wichtigsten Währungen in der Weltwirtschaft. Darüber dürfe aber nicht die Relevanz anderer Währungen verkannt werden, denn

99 White, S. 198-199.

100 Ebda, S. 197.

101 Ebda, S. 200.

102 Ebda, S. 200.

103 Ebda, S. 206.

bereits vor dem 2. Weltkrieg, im Jahr 1937, hätten sich die Anteile der USA und Großbritanniens auf nur noch rund ein Viertel des Welthandelsvolumens belaufen. „Is it of no importance“, stellte White deshalb die rhetorische Frage, „to achieve currency stability in the countries carrying on nearly 75 per cent of world trade among themselves?“ Die Antwort lieferte White gleich mit: „The fact is that we are directly interested in the exchange rates of all countries, because all countries are either customers, competitors or suppliers.“¹⁰⁴

Ebenso widersetzte sich White dem Vorschlag von Williams, den Start des IWF zu verschieben. Wenn der Währungsfonds nicht sofort nach Kriegsende seine Arbeit aufnehme, so White, würde die Welt bald mit denselben Problemen zu kämpfen haben, wie sie in der Zwischenkriegszeit aufgetreten waren. „...it would be a tragic error to allow a relapse to the monetary disorders of the 1930's through inaction and delay.“¹⁰⁵ So aufrichtig solche Vorschläge auch gemeint seien, sie würden in der Praxis den ökonomischen und politischen Isolationisten nur in die Hände spielen - und die wollten den Fonds ganz verhindern.

7. Universalismus-Euphorie: Die Realisierung des IWF

Zeitgleich mit der Einbringung des Bretton Woods-Gesetzes in den Kongreß startete das *Treasury* Anfang 1945 eine großangelegte Werbekampagne für das Abkommen.¹⁰⁶ Die Resonanz in der breiten Öffentlichkeit blieb gering, da die gesamte Materie zu technisch war.¹⁰⁷ Den seit den Wahlen 1942 eher konservativen Kongreß versuchte die Regierung durch eine Reihe von Zusicherungen zu überzeugen - daß es keinen Automatismus bei der Bereitstellung von Krediten und damit keine Aufgabe der nationalen Souveränität der USA gäbe, daß Anpassungen weiterhin primär binnenwirtschaftlich und nicht durch Abwertungen vorgenommen werden würden, daß das Verbot von Devisenbeschränkungen dem amerikanischen Export nütze.¹⁰⁸ Zum Durchbruch bei den Kongreß-Anhörungen führte jedoch, daß zum selben Zeitpunkt, im Frühjahr 1945, die Vereinten Nationen gegründet wurden. Das Finanzministerium konnte so den öffentlichen Enthusiasmus für den neuen „Universalismus“ der USA geschickt auch für den Internationalen Währungsfonds ausnutzen, indem es zugleich daran erinnerte, daß sich die USA nach dem 1. Weltkrieg international isoliert hatten.¹⁰⁹ So zog z.B. Harry Dexter White im Rahmen der Kongreß-Hearings deutliche Parallelen zum gescheiterten Völkerbund-Eintritt der USA: „I think history will look back and indict those who fail to vote the approval of the Bretton Woods proposals in the same way that we now look back and indict certain groups in 1921 who prevented adherence to an international organization designed for the purpose of preventing wars.“¹¹⁰ Dieser Argumentation war in der amerikanischen Öffentlichkeit schwer etwas entgegenzusetzen. Im Juli 1945 verabschiedete der Kongreß das Bretton Woods-Gesetz - mit überwältigenden Mehrheiten in beiden Kammern.

104 Ebda, S. 206.

105 Ebda, S. 209.

106 *Van Dormael*, Kap. 18.

107 *Gardner*, S. 129.

108 Ebda, S. 138.

109 Ausführlich zum Kongreß *van Dormael*, Kap. 19.

110 Zitiert nach *Gardner* 1980, S. 141.

V. Außenhandelspolitik

1. Vom Protektionismus zum Multilateralismus

Im ganzen gesehen, verfolgten die USA seit ihrer Gründung eine protektionistische Außenhandelspolitik. Ihren Höhepunkt fand diese Politik mit dem *Smoot-Hawley Act* von 1930, der den durchschnittlichen Wertzollsatz für zollpflichtige Importe in die USA auf die Rekordhöhe von 59,1 Prozent schraubte. Den Wendepunkt in der amerikanischen Außenhandelspolitik in Richtung Freihandel, oder genauer: freieren Handel, markierte der bereits vier Jahre später verabschiedete *Reciprocal Trade Agreements Act* (RTAA) von 1934. Mit dem RTAA ermächtigte der Kongreß - zeitlich befristet - den Präsidenten, Zollsenkungen (im Zweifelsfall aber auch Erhöhungen) von bis zu 50 Prozent vorzunehmen. Dies sollte auf der Basis bilateraler Handelsabkommen erfolgen, in deren Rahmen die Handelspartner reziproke Konzessionen gegenüber den USA machen sollten. Dieses Konzept entsprang der Erkenntnis, daß einseitige Liberalisierung gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten keineswegs garantierte, daß auch andere Länder ihre Zölle senken und nicht gegen die USA diskriminieren würden.¹¹¹ Die liberale Komponente hierbei war die unbedingte Meistbegünstigung (*most-favored nation clause*, abgekürzt: MFN), die dazu führte, daß alle in einem Handelsvertrag gewährten Konzessionen automatisch auf alle Drittländer mit MFN-Status übertragen wurden.

Bis 1943 schlossen die USA auf der Grundlage des 1934er-Gesetzes Handelsabkommen mit insgesamt 28 Staaten ab, u.a. mit mehreren lateinamerikanischen Ländern sowie mit Kanada und Großbritannien. Auf diese Weise konnte der durchschnittliche Wertzollsatz der USA bis 1945 auf 28,2 Prozent verringert werden. Neben rein ökonomischen Erwägungen (z.B. um Preissteigerungen beim Vorhandensein spezifischer Zölle entgegenzuwirken) hatten die USA den Abschluß dieser Abkommen auch als handelspolitische Antwort auf das *Ottawa Agreement* von 1932 betrieben, mit dem Großbritannien den anderen Mitgliedern des Commonwealth Vorzugszölle gewährte und so sein System der *imperial preferences* installierte. Eine bedeutende Rolle spielte aber auch, ein politisches Gegengewicht zu den faschistischen Achsenmächten zu bilden. In Lateinamerika gab es wiederholt Bestrebungen Nazi-Deutschlands, politische und ökonomische Verbindungen aufzubauen.¹¹²

Dahinter stand freilich aber auch, daß Präsident Roosevelt die Verantwortung der USA für die Welt klar anerkannte. Der globalistische Ansatz der USA kam in den ab 1941 abgeschlossenen *Lend-Lease*-Abkommen der USA mit 11 verbündeten Ländern, darunter Großbritannien und die Sowjetunion, zum Ausdruck. In den Abkommen befand sich eine Klausel, mit der sich die Hilfsempfänger verpflichteten, sich nach Beendigung des Krieges gemeinsam mit den USA zugunsten der Errichtung einer liberalen Welt(wirtschafts)ordnung zu engagieren. Bereits zuvor in der *Atlantic Charta* und später im Bretton Woods-Abkommen wurde der Zusammenhang zwischen einer liberalen Handelspolitik und Frieden betont.¹¹³

Infolge dieser ersten, noch sehr vorsichtigen Ansätze für eine neue Welthandelsordnung entwickelte sich vor allem in den USA eine öffentliche Diskussion darüber, welche Konturen das neue Handelsregime annehmen könnte. Unter amerikanischen Wissenschaftlern herrschte ein breiter Konsens darüber, daß die Politik des Protektionismus ausgedient habe.

111 J. Goldstein, *Ideas, Interests, and American Trade Policy*, Ithaca-London 1993, S. 137-148.

112 C.B. Kindleberger, *U.S. Foreign Economic Policy, 1776-1976*, in: *Foreign Affairs* 55, 1977 Jan., S. 395-417, S. 404.

113 Goldstein, S. 158; Kindleberger, S. 406.

2. Befürworter einer multilateralen Welthandelsordnung

Lynn R. Edminster von der *U.S. Tariff Commission* stellte auf der Jahrestagung der *American Economic Association* im Jahr 1943 fest, daß die internationale Erfahrung zwischen den beiden Weltkriegen die politischen Fehler und Handlungsimperative in der Außenhandelspolitik in einer Art aufzeige "better than volumes of theoretical discussion could do."¹¹⁴ Zahlreiche Wissenschaftler, aber auch Experten der Roosevelt-Administration folgten dieser Einschätzung, indem sie ihre Plädoyers für eine umfassende internationale Handelsliberalisierung mit den Erfahrungen der Zwischenkriegszeit untermauerten.

Die größte analytisch-empirische Präzision wies hierbei die von Hal B. Lary im Auftrag der *Department of Commerce* erstellte Studie "The United States in the World Economy" auf.¹¹⁵ Larys Hauptargument: Die meisten Länder hätten sich in der Großen Depression in den Protektionismus geflüchtet, weil die Weltwirtschaft nicht ausreichend und kontinuierlich mit Dollars versorgt gewesen wäre. Nach Beendigung des 2. Weltkriegs müsse deshalb eine ausreichende Dollar-Liquidität gewährleistet werden. Dies impliziere eine stärkere internationale Verantwortung der USA.

Lary argumentierte, daß zwischen 1922 und 1929 ein Mechanismus funktionierte, durch den die Versorgung und Nutzung von Dollars in einem annähernden Gleichgewicht gehalten wurde. (vgl. dazu Schaubild 1) Die US-Importe, -Kredite sowie andere Zahlungen hätten das Wachstum in Europa in einem Maße unterstützt, daß die Nachfrage nach amerikanischen Exportgütern stark anstieg und so viele Dollars nach Amerika zurückflossen, um die Zahlungsbilanzen dieser Länder wie auch der USA tendenziell ausgeglichen zu halten.

Allerdings wies dieses „System“ mehrere strukturelle Schwachpunkte auf, die mittelfristig zu seinem Zusammenbruch führen mußten. Die größte Schwachstelle bestand nach Larys Einschätzung in der einseitigen Abhängigkeit der europäischen Volkswirtschaften vom US-amerikanischen Kapitalzufluß, insbesondere von Krediten. Denn nach dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise Ende 1929 hätten die amerikanischen Gläubiger und Investoren ihr Kapital umgehend und vor allem dauerhaft zurückgezogen und den europäischen Ländern damit massiv Dollar-Ressourcen entzogen. Als verstärkendes Element kam der Smoot-Hawley-Schutzzoll dazu, der - neben dem Nachfrageeinbruch in der amerikanischen Wirtschaft und dem drastischen Fall der Rohstoffpreise - Importe in die USA enorm behinderte und es den europäischen Ländern erschwerte, Dollars zu erwirtschaften. Lary wies darauf hin, daß aufgrund dieser Entwicklungen den ausländischen Volkswirtschaften zwischen 1930 und 1933 \$ 5 Mrd. - das waren 68 Prozent der umlaufenden Dollar-Menge von 1929 - entzogen wurden.¹¹⁶ Da die USA auch in den dreißiger Jahren ihren Außenhandelsüberschuß bewahren konnten, vor allem aber die Kapitalflucht aus Europa Richtung Nordamerika 1934-39 zu einem Netto-Goldzufluß in die USA in Höhe von fast \$ 10 Mrd. führte und so ein ganz massiver binnenwirtschaftlicher Anpassungsdruck entstand, sei den europäischen Ländern kein anderer Ausweg geblieben, als ihre Währungen einseitig abzuwerten, dauerhaft vom Goldstandard abzugehen und sich in den Protektionismus zu flüchten. Konkret

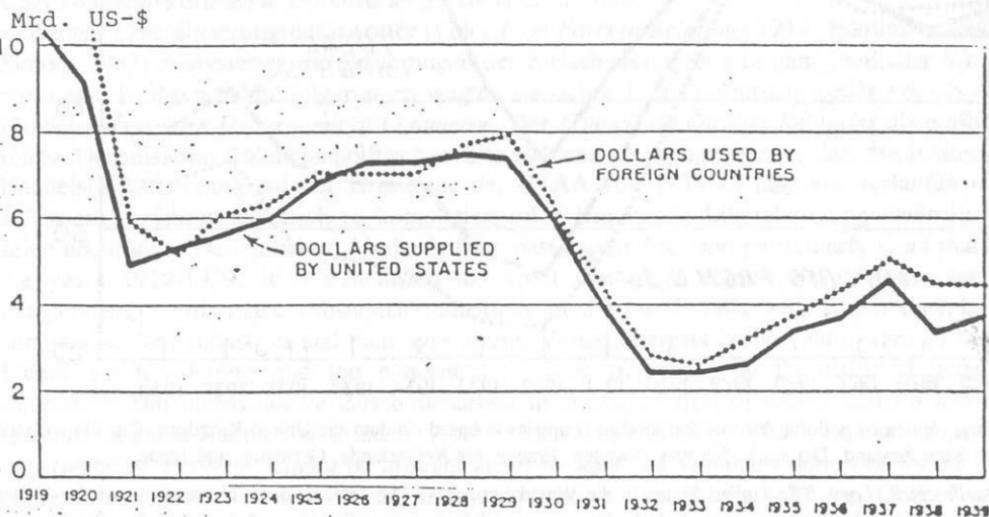
114 L.R. Edminster, *International Economic Relations. International Trade and Postwar Reconstruction*, in: *American Economic Review* 33 (papers and proceedings), 1943, S. 303-321, S. 309.

115 H.B. Lary, *The United States in the World Economy. The International Transactions of the United States During the Interwar Period*. U.S. Department of Commerce, Economic Series No. 23, Washington, D.C. 1943, S. 12.

116 Ebda, S. 5.

bedeutete dies: Einführung von Devisenkontrollen bis hin zur Zwangsbewirtschaftung, Errichtung von „Zollmauern“, Schaffung von Präferenzsystemen und „regulierten“ Außenhandelssystemen (Kontingente etc.). Daß sich die europäischen Volkswirtschaften auf diese Weise vor ausländischen Anpassungsschocks schützen konnten, zeigte sich an der Rezession 1937/38 in den USA, die nicht nach Europa überschwappte.¹¹⁷

Schaubild 1: World Supply and Use of Dollars



Quelle: H.B. Lary, *The United States in the World Economy. The International Transactions of the United States During the Interwar Period*. U.S. Department of Commerce, Economic Series No. 23, Washington, D.C. 1943, S. VIII.

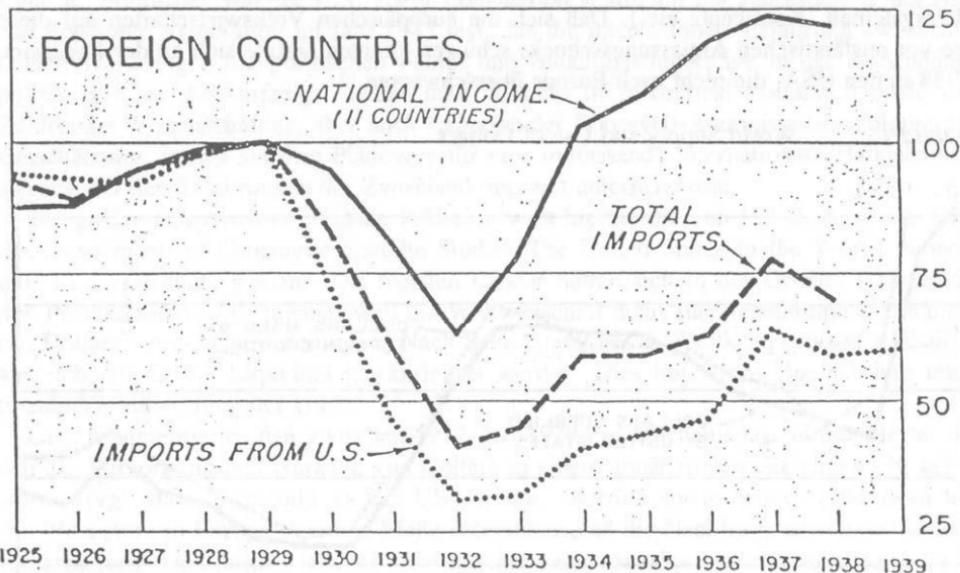
Lary unterstrich, daß die USA zu den Hauptleidtragenden des weltweit ausgebrochenen Wirtschaftsnationalismus gehörten, vor allem weil sie nicht Mitglied in einem der Präferenzsysteme wurden. Er verdeutlichte dies anhand folgender Analyse: Durch die Große Depression waren die Importe von elf beobachteten Ländern (siehe Schaubild 2) 1929-32 deutlich stärker als ihr Volkseinkommen gesunken. Dies war für Importe aus den USA aber noch stärker der Fall als für den Gesamtimport aus anderen Ländern. Nach der (relativen) wirtschaftlichen Erholung seit 1933 kletterten die Importe nicht wieder auf das Niveau von vor 1929, sondern erreichten 1937 ihren Höhepunkt mit knapp 80 Prozent des Volumens vor Ausbruch der Krise. Auch hier blieben die USA deutlich unter dem Durchschnitt der Gesamtimporte. Die Einfuhren aus den Vereinigten Staaten stiegen auf nur maximal rund 60 Prozent des Niveaus von 1929.¹¹⁸ Die USA verloren so Anteile am Weltexport: Lag dieser Anteil 1929 bei 16,8 Prozent, so war er 1933-38 auf durchschnittlich 12,8 Prozent geschrumpft.¹¹⁹

117 Ebda, S. 10-11.

118 Ebda, S. 10.

119 Ebda, S. 55.

Schaubild 2: Indexes of Economic Activity and International Trade
(Dollar Values, 1929 = 100)



Notes: Index of national income for foreign countries is based on data for United Kingdom, Canada, Australia, New Zealand, Denmark, Norway, Sweden, France, the Netherlands, Germany, and Japan.

Quelle: H.B. Lary, *The United States in the World Economy. The International Transactions of the United States During the Interwar Period*. U.S. Department of Commerce, Economic Series No. 23, Washington, D.C. 1943, S. 8.

Lary schloß aus seiner Analyse, daß der weltweite Protektionismus mitnichten im ökonomischen Interesse der USA liegen konnte. Er schlug deshalb zwei Maßnahmen vor:

1. Die Schaffung eines internationalen Investitionsprogramms. Lary erwartete, daß die USA nach Kriegsende große Exportüberschüsse verzeichnen würden - wegen des notwendigen, langwierigen Wiederaufbaus in Europa, wegen der steigenden Nachfrage der Entwicklungsländer und wegen der gestiegenen internationalen Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Wirtschaft.¹²⁰ Folglich sei mit einer Dollarlücke in diesen Ländern und hohen Währungsreserven in den USA zu rechnen. Da die unkoordinierten, risikoreichen und kurzfristig orientierten Investitionsaktivitäten amerikanischer Anleger in der Zwischenkriegszeit den Zusammenbruch der Weltwirtschaft beschleunigt und verstärkt hätten (s.o.), müßten die (amerikanischen) Investitionsströme in geordnete Bahnen gelenkt werden. Lary verstand darunter zum einen, daß die Empfängerländer ausländische Investitionen stärker kontrollieren, sie u.U. sogar mittels staatlicher Programme in "geordnete", produktive Bahnen lenken würden. Zum anderen sollten US-Anleger zukünftig stärker Direktinvestitionen tätigen. Dies hätte nicht nur positive Effekte für die Wirtschaft des Empfängerlandes, sondern garantiere auch stärkere Stabilität in Krisenzeiten. Direktinvestitionen garantierten ein langfristiges Engagement, das investierte Kapital ließe sich nicht so schnell abziehen wie dies Anfang der dreißiger Jahre der Fall war. Darüber hinaus, so Lary, seien die Kapitaltransfers (z.B. von

Gewinnen) nicht a priori auf Dollar festgelegt, sondern könnten auch in der Währung des Empfängerlandes getätigt werden. Dies verringere die Wahrscheinlichkeit einer Dollarlücke.¹²¹

2. Umfassende Zollsenkungen. "As the most practical means of lowering the tariff wall, the reciprocal trade agreements program should be prosecuted as vigorously as possible not only after but also during the present conflict." Lary sah hierbei die Notwendigkeit, daß die USA größere Konzessionen machten als ihre Handelspartner. Nur durch höhere Importe der USA könnte die drohende Dollarlücke geschlossen werden.¹²²

Andere Liberalisierungsbefürworter (*Council on Foreign Relations* 1944, Edminster 1943, Simons 1943) analysierten die Erfahrungen der Zwischenkriegszeit in ganz ähnlicher Weise wie Lary. In ihren Schlußfolgerungen wagten sie sich z.T. aber deutlich weiter vor als der Handelsexperte des *Department of Commerce*. Der *Council on Foreign Relations* als einflußreiche Organisation des außenpolitischen Establishments¹²³ argumentierte, daß die bilaterale Handelsliberalisierung auf der Grundlage des RTAA von 1934 zu langsam verlaufen und außerdem verfahrenstechnisch zu kompliziert sei.¹²⁴ Unilaterale Liberalisierungsmaßnahmen seien noch unwahrscheinlicher: "Judging from past experience, and particularly from that of the years 1919-1939, it is a delusion to expect that great commercial nations, acting independently, will make substantial reductions in the tariff walls with which they have surrounded their industries and their agriculture. Vested interests in the continuance of tariff favors are too strong and too concentrated to be overcome by the diffused general interest."¹²⁵ Die internationale Zusammenarbeit in Wirtschaftsfragen müsse deshalb künftig im multilateralen Rahmen stattfinden. Aber: "Such cooperation, we have learned from the experience of 1919-39, cannot be brought about by sporadic voluntary action or by ad hoc conferences; it requires the creation of new international institutions..."¹²⁶ Der Council zog allerdings auch die Erfahrung mit dem Aggressor Nazi-Deutschland in seine Überlegungen mit ein: "...the free flow of international trade is of such vital importance to all nations, and particularly to some of the smaller and weaker states, that no nation should be able by its independent and arbitrary action to interrupt trade or divert it into unproductive channels."¹²⁷ Eine internationale Handelsorganisation konnte demgemäß auch Bestandteil eines Systems kollektiver Sicherheit werden. Der *Council on Foreign Relations* brachte in seiner damals vertraulichen Studie „Postwar Agreements on Commercial Policy“ (Januar 1944) die konkretesten Vorschläge für eine handelspolitische Nachkriegsordnung hervor, indem es für ein multilaterales Abkommen mit einer entsprechenden Organisation, einer „International Trade Commission“ (ITC), plädierte. In eine ähnliche Richtung argumentierte der *laissez faire*-liberale Wirtschaftsprofessor Henry C. Simons von der University of Chicago. Die USA, Großbritannien und seine Dominions, die Benelux-Länder sowie Schweden und Norwegen sollten eine demokratische Freihandelszone bilden. Nach und nach sollten dann weitere Län-

121 Ebda, S. 19-20.

122 Ebda, S. 22.

123 M. Wala, *Winning the Peace. Amerikanische Außenpolitik und der Council on Foreign Relations, 1945-1950*, Stuttgart 1990, Kap. I. und II.

124 *Council on Foreign Relations*, *American Interests in the War and the Peace. Postwar Agreements on Commercial Policy*, New York 1944, S. 15.

125 Ebda, S. 10-11.

126 Ebda, S. 1; ähnlich: Edminster, S. 10-11.

127 *Council on Foreign Relations*, S. 8.

der zu dieser 'Urzelle' stoßen. Für die USA hätte die Freihandelszone einschneidende Konsequenzen: "Our tariff structure must be dismantled immediately and as a whole."¹²⁸

Der *Council on Foreign Relations* befürwortete mittelfristig auch Zollsenkungen, allerdings nicht auf unilateraler Ebene wie Simons. Vielmehr regte der *Council* den Abbau der seit 1914 eingeführten Handelsrestriktionen in möglichst allen Ländern an, ebenso das Auslaufen regionaler Präferenzsysteme innerhalb von fünf bis zehn Jahren. Fast im selben Atemzug verwies der *Council* aber auch darauf, daß unmittelbar nach Kriegsende sogar mit neuen protektionistischen Maßnahmen zu rechnen sei. Das Ende des Ersten Weltkriegs habe gezeigt, daß derartige Maßnahmen zur Stabilisierung der jeweiligen Landeswährung und zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit zumindest vorübergehend unvermeidlich seien.¹²⁹

3. Von den Hawkins/Meade-Plänen zur Havanna-Charta

Noch bevor die öffentliche Diskussion überhaupt richtig in Gang kam, nahm die staatliche Nachkriegsplanung bereits konkrete Formen an. 1943 veröffentlichten die USA und Großbritannien handelspolitische Pendanten zu den Keynes/White-Plänen in der Währungspolitik. Beiden Seiten war klar, daß eine währungspolitische Kooperation nur sinnvoll wäre, wenn sie nicht durch Handelsrestriktionen konterkariert würde. Die handelspolitischen Vorstellungen der Amerikaner formulierte Harry Hawkins aus der Handelsabteilung des State Department im Dezember 1943 in der *Summary of the Interim Report of the Special Committee on Relaxation of Trade Barriers*.¹³⁰ Die Grundaussagen waren simpel: Der Welthandel könne nur expandieren, wenn die handelsbeschränkenden Praktiken, wie sie vor allem in der Zwischenkriegszeit zum Einsatz kamen, abgebaut würden. Und: Die USA müßten dabei den Schrittmacher spielen, am besten sei noch vor Kriegsende ein multilaterales Handelsabkommen abzuschließen. Die Idee einer multilateralen Handelsorganisation hatte bereits Cordell Hull als Kongreßabgeordneter während des Ersten Weltkriegs propagiert, ab 1939 wurde das Konzept im *State Department* revitalisiert.¹³¹ James Meade vom britischen Kriegsministerium entwarf für seine Regierung den Plan einer *Commercial Union*, der sich weitgehend mit den amerikanischen Vorstellungen deckte.¹³²

Was folgte, war ein komplizierter Verhandlungsmarathon zwischen 1943 und 1946 - zunächst auf bilateraler, später auf multilateraler Ebene. Die offiziellen Verhandlungen begannen erst im September 1945 in Washington - also nach Beendigung des Krieges mit Japan und vor allem nachdem das Bretton Woods-Abkommen schon über ein Jahr geschlossen war. Im Februar 1946 etablierte der Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinten Nationen auf seiner konstituierenden Sitzung das sog. *I.T.O. Preparatory Committee*, einen Vorbereitungsausschuß, der einen Vertragsentwurf ausarbeiten und die Gründungskonferenz organisieren sollte. Unter der Ägide des *Preparatory Committee* begann im Oktober/November 1946 die multilaterale Phase der Verhandlungen. Mit den Gesprächen in Genf und später auf Kuba nahm der I.T.O.-Vertrag in Form der sog. *Havanna-Charta* konkrete Gestalt an. Auf dem Weg dorthin hatten sich im Oktober 1947 23 Länder, unter ihnen die USA, auf das in weiten

128 H.C. Simons, Postwar Economic Policy: Some Traditional Liberal Proposals, in: *American Economic Review* 33 (papers and proceedings), 1943, S. 431-445, S. 434.

129 *Council on Foreign Relations*, S. 9, 11.

130 Nachgedruckt in H.A. Notter, Postwar Foreign Policy Preparation 1939-1945, Washington, D.C. 1949.

131 Goldstein, S. 158.

132 Gardner, S. 101-103.

Teilen, aber nicht vollständig mit dem I.T.O.-Vertrag identische *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) geeinigt. Das Welthandelsabkommen GATT sollte als sofort wirksam werdende Interimsmaßnahme solange in Kraft bleiben, bis auch die Welthandelsorganisation aufgebaut sein würde.¹³³

Der im Vergleich mit der Währungspolitik langwierige Verhandlungsprozeß verdeutlicht, daß es in der Handelspolitik in viel ausgeprägterem Maße Interessengegensätze gab, primär zwischen den USA und Großbritannien - aber nicht ausschließlich. Vier Konfliktfelder standen im Vordergrund:

1. Das Thema Vollbeschäftigung. Insbesondere der britischen Seite, vertreten durch die sozialistische Labour-Regierung, war daran gelegen, eine Verbindung zwischen Außenhandel und Beschäftigungssituation herzustellen. Man konnte sich aber nicht recht einigen, ob Vollbeschäftigung Voraussetzung für einen liberalen Außenhandel sei oder umgekehrt. Letztlich wurde nur der Zusammenhang zwischen beiden betont und auf US-Drängen ein Passus eingefügt, nach dem Maßnahmen zur Erreichung der Vollbeschäftigung nicht gegen internationale Handelsabkommen verstoßen und den Wohlstand anderer Länder beeinträchtigen dürften. Die Zurückhaltung der Amerikaner in dieser Frage war u.a. damit zu erklären, daß sich bereits am Schicksal des (*Full*) *Employment Act* gezeigt hatte, daß eine genuine Vollbeschäftigungspolitik in den USA politisch nicht durchsetzbar war. Wie sich jedoch noch zeigen sollte, ließen sich die entsprechenden Passagen der Havanna-Charta sehr unterschiedlich interpretieren.¹³⁴

2. Mengenmäßige Beschränkungen. Hier wurde ein generelles Verbot ausgesprochen, zugleich aber mehrere Ausnahmen eingeräumt. So konnten Länder mit Zahlungsbilanzproblemen in der Nachkriegsperiode - und zwar ohne zeitliche Begrenzung - Kontingentierungen einführen, z.T. auch unter Abgehen vom allgemeinen Diskriminierungsverbot. Mengenmäßige Beschränkungen sollten auch bei Agrarimporten erlaubt sein, insofern sie notwendig zur Implementierung binnenwirtschaftlicher Preisstützungsmaßnahmen seien. Während die erste Ausnahmeklausel vor allem im Interesse Londons lag, war die zweite Klausel auch durchaus im Sinne Washingtons bzw. der amerikanischen Farmlobby. Denn die USA hatten als Teil der New Deal-Politik bereits Importkontingente für landwirtschaftliche Produkte eingeführt.¹³⁵ Bei den multilateralen Verhandlungen in Genf 1947 wurde das grundsätzliche Verbot mengenmäßiger Beschränkungen noch weiter abgeschwächt.¹³⁶

3. Der Sonderstatus für Entwicklungsländer. Hier standen Indien, Brasilien, Chile und - damals noch - Australien in vorderster Linie, um ihre nationalen Entwicklungspläne gegen externe Schocks zu sichern. Die Entwicklungsländer setzten in Genf einen Investitionskodex durch, nach dem sie z.B. Enteignungen und Verstaatlichungen ausländischer Direktinvestitionen auch ohne volle Entschädigung vornehmen konnten. Außerdem setzten sie durch, ohne ITO-Prüfung regionale Abkommen schließen zu können. Und: Sie erreichten, daß für sie das Verbot von Importbeschränkungen noch weiter gelockert wurde.¹³⁷

133 M. Medick-Krakau, Amerikanische Außenhandelspolitik im Wandel. Handelsgesetzgebung und GATT-Politik 1945-1988, Berlin 1995, S. 88-90.

134 Gardner, S. 146-147; stärkere Betonung findet der Punkt bei Goldstein, S. 159-160.

135 Gardner, S. 149-150.

136 Ebda, S. 362-364.

137 Ebda, S. 364-368.

4. Die (Nicht-)Abschaffung des britischen Präferenzsystems. Hier kam es zu den heftigsten Kontroversen. Mitte der vierziger Jahre nahm in Großbritannien der politische Widerstand gegen die im Lend-Lease-Abkommen gemachte Zusage, die *imperial preferences* aufzugeben, aus verschiedenen Gründen (wirtschaftliche Situation, Nationalstolz etc.) zu. Dies schlug sich in der britischen Verhandlungsposition nieder, das Präferenzsystem mit den Commonwealth-Mitgliedern zwar abzubauen, zum Ausgleich aber umfassende und zudem lineare Zollsenkungen zu fordern. Wenn Großbritannien im eigenen „Kolonialreich“ Exportanteile verlieren sollte, dann sollten diese Anteile wenigstens in anderen Regionen der Welt ausgeglichen werden. Die US-Unterhändler verwiesen indes darauf, daß eine solche Forderung im Kongreß auf keinen Fall durchsetzbar sei. Akzeptanz fanden sie dagegen mit ihrem *bilateral-multilateral approach*. Demnach sollten im multilateralen Rahmen bilaterale Verhandlungen zwischen den Mitgliedsländern über Handelsvergünstigungen geführt werden, die dann über MFN auf alle anderen Mitglieder übertragen würden und so multilateralen Charakter erhielten. Dies stellte gewissermaßen eine - leicht modifizierte - Fortsetzung der seit 1934 verfolgten US-Außenhandelspolitik dar.¹³⁸ Ebenso bestanden sie weiterhin auf der Abschaffung der *imperial preferences*. Allerdings mußte dies nicht umgehend erfolgen.¹³⁹

In beiden großen Parteien Großbritanniens artikuliert sich zwischen 1945 und 1948 immer mehr Unwillen gegen die zugesagte Abschaffung des Präferenzsystems. Dies hing mit der verschlechterten wirtschaftlichen Situation des Landes zusammen, war aber auch Resultat gewisser anti-amerikanischer Ressentiments. Die britische Haltung bei den Genfer Verhandlungen im Frühjahr 1947 verhärtete sich deshalb, obwohl die amerikanische Seite Zollsenkungen von 50 Prozent anbot und dies auf der Basis der Zollsätze von 1945 und nicht wie bisher von 1934. Die britische Delegation indes war lediglich bereit, die Präferenzen für 30 Prozent der Güter zu reduzieren, 70 Prozent sollten auf dem bestehenden Niveau bleiben. Von einer völligen Abschaffung der *imperial preferences* war keine Rede mehr, zumindest sollte nach britischen Vorstellungen darüber in frühestens drei Jahren neu verhandelt werden. Die USA wurden vor die Alternative gestellt, entweder auf die zugesagte Abschaffung des britischen Präferenzsystems zu verzichten oder womöglich überhaupt kein Abkommen abschließen zu können. Washington entschied sich zähneknirschend für die erste Option.¹⁴⁰

4. Die Gegner der I.T.O.

Trotz der zahlreichen Ausnahmen von den grundlegenden Freihandelsprinzipien und entsprechender Kritik reflektierte die akademische Diskussion in den einschlägigen wissenschaftlichen Zeitschriften (*Foreign Affairs*, *American Economic Review*, *Economic Journal*) eine breite Zustimmung zur I.T.O.¹⁴¹ Vorbehalte und Ablehnung kamen vonseiten der führenden Wirtschaftsverbände - der *National Association of Manufacturers* sowie der *International Chamber of Commerce*.¹⁴² Die Argumente in ihren öffentlichen Stellungnahmen bauten

138 *Medick-Krakau*, S. 90-91.

139 *Gardner*, S. 150-153.

140 *Ebda.*, S. 353-360.

141 Vgl. dazu J. *Viner*, *Conflicts of Principle in Drafting a Trade Charter*, in: *Foreign Affairs* 25, 1947, S. 612-628.

142 *International Chamber of Commerce*, U.S. Council, *Statement of Position on the Havana Charter for an I.T.O.*, New York 1950; *National Foreign Trade Council*, *Positions on the I.T.O. Charter*, New York 1950.

kaum auf den jüngeren historischen Erfahrungen der USA auf. Dies war auch selten der Fall bei den längeren, stärker wissenschaftlich geprägten Abhandlungen, die sich kritisch bis ablehnend mit der I.T.O. auseinandersetzten. Ganz offensichtlich wußten die Befürworter einer multilateralen Handelsorganisation die Geschichte auf ihrer Seite.

Allein Philip Cortney berief sich streckenweise auf die Erfahrungen der Zwischenkriegszeit. In seinem insgesamt eher populärwissenschaftlich gehaltenen Buch - der Titel "The Economic Munich"¹⁴³ deutet es bereits an - argumentierte er, daß die USA und die anderen potentiellen I.T.O.-Mitglieder keine ausreichenden Konsequenzen aus diesen Erfahrungen gezogen hätten: "[The Havana Charter] represents a victory of economic nationalism over free multilateral trade and free enterprise capitalism. Worse yet, if we decide to ratify this document, our country will give its official and national endorsement to all the economic fallacies and theories which serve as intellectual support to policies conducive to the destruction to our way of life."¹⁴⁴ Cortney sah in der I.T.O. "an aftermath of Keynes" und einen Angriff auf die Wirtschaftsfreiheit in den USA. Die undifferenzierte Vermengung des Keynesianismus mit Sozialismus verdeutlicht, daß Cortneys Angriffe - und nicht nur die seinen - Ende der vierziger Jahre schon stark vor dem Hintergrund der schwelenden Konfrontation mit der Sowjetunion erfolgten.

Die Ursache für die "Verkrüppelung" der multilateralen Handelsorganisation sah Cortney darin, daß die USA sich auf "a wrong solution to the British problem" eingelassen hätten.¹⁴⁵ Die extreme, teils strukturell, teils kriegsbedingte Schwächung der britischen Wirtschaft, die dringende Notwendigkeit Großbritanniens, die Exporte zu erhöhen, hätten zu einer erheblichen Unterminierung der Freihandelsprinzipien der Havana-Charta geführt. Cortney kritisierte, daß die Ausnahmen dauerhaft im Vertrag verankert worden seien und nicht als Sonderprotokoll für eine Übergangszeit.¹⁴⁶ Seine Kritik richtete sich vor allem gegen drei wesentliche Komponenten der Havana-Charta:

1. Gegen Artikel 21 (4b), der Ausnahmen von den allgemeinen I.T.O.-Freihandelsprinzipien im Falle von Zahlungsbilanzproblemen erlaubte. Cortney argumentierte, daß derartige Probleme in aller Regel das Ergebnis "falscher" Geld- und/oder Fiskalpolitik, also hausgemacht, seien. Folglich stelle der Artikel einen Freibrief für jegliche Art von Wirtschaftspolitik dar, also auch einer auf Vollbeschäftigung ausgerichteten Politik bis hin zur Planwirtschaft. Eine solche Wirtschaftspolitik sei nicht nur unvereinbar mit den Prinzipien des Freihandels, weil sie unweigerlich zu dauerhaften Importbeschränkungen führe, sie sei auch unvereinbar mit dem Grundwert der Demokratie. Dies habe das Beispiel Nazi-Deutschland hinlänglich bewiesen: "Nazi Germany had full employment, but no free society, and most significant for our discussion, its contribution to international trade (mainly bilateral) was

143 Der Titel des Buches war eine - vorsichtig formuliert: polemische - Anspielung auf das Münchner Abkommen vom Herbst 1938, mit dem Großbritannien und Frankreich die sudetendeutschen Gebiete an Hitler-Deutschland abtraten. „München“ stellte den Höhepunkt der britischen Appeasement-Politik dar. Cortney sah bei den Verhandlungen über die Welthandelsorganisation diesmal die USA in der Rolle des „Beschwichtigers“ gegenüber der sozialistischen Regierung Großbritanniens. P. Cortney, *The Economic Munich. The I.T.O. Charter. Inflation or Liberty. The 1929 Lesson*, New York 1949.

144 Cortney, S. 17.

145 Ebda, S. XI.

146 Ebda, S. 90.

less than in the 1920's in a relative comparison with the trade of other important countries.¹⁴⁷

2. Gegen Artikel 3 (1) und 4 (1). Während Artikel 3 (1) Vollbeschäftigung als eines der Hauptziele der I.T.O. deklarierte, forderte Art. 4 (1) Mitgliedsländer zu einer wirtschaftspolitischen Korrektur auf, die durch ihre dauerhafte Nichtanpassung bei anderen Mitgliedern Zahlungsbilanzprobleme verursachen, die diese an der Realisierung ihrer Vollbeschäftigungspolitik behindern. Cortneys grundsätzliche Kritik zielte hier darauf ab, daß die Unterhändler der Havanna-Charta nach seiner Interpretation wachsenden Außenhandel als Folge von Vollbeschäftigung betrachteten und nicht umgekehrt, wie es noch beim Internationalen Währungsfonds der Fall gewesen sei.¹⁴⁸ Im besonderen kritisierte Cortney, daß die Londoner Vorbereitungskommission für die I.T.O. gefordert hatte, daß die zu ergreifenden "Anpassungsmaßnahmen" auf Seiten des Landes mit Export-Überschüssen vorgenommen werden müßten: Stimulierung von Importen, Aufwertung der eigenen Währung, aber auch - und das war zentral - die Erhöhung der Inlandspreise. Da die Klausel in erster Linie die USA betreffen würde, sah Cortney hierin den Versuch, seinem Land eine "sozialistische" Wirtschaftspolitik zu oktroyieren.¹⁴⁹ Denn die I.T.O. lasse der Regierung weit weniger Handlungsfreiheit als z.B. der Employment Act. Den Ländern mit Zahlungsbilanzproblemen eröffne Art. 4 hingegen die Möglichkeit, Devisenbeschränkungen vorzunehmen. Ein derartiger Rückfall in die dreißiger Jahre stünde im Gegensatz zum Postulat menschlicher Freiheit.¹⁵⁰

3. Gegen Art. 6, der den Mitgliedsländern die Möglichkeit zu Schutzmaßnahmen bei inflationären oder deflationären Druck aus dem Ausland gab. Besonders betont wurden aber in dem Artikel die möglichen Auswirkungen für Mitgliedsländer infolge starker Nachfrageeinbrüche und rückläufiger Preise, die durch eine deflationäre Wirtschaftspolitik in diesen Ländern entstünden. Die "deflationsgeschädigten" Mitglieder sollten Import-Kontingente einführen oder aber Abwertungen vornehmen können, die nicht durch konkurrierende Abwertungen anderer Mitgliedsländer beantwortet werden können.

Cortney betonte, und dies durchaus zutreffend, daß der I.T.O.-Passus vornehmlich auf Druck von seiten Großbritanniens in die Charta aufgenommen worden war.¹⁵¹ London wollte sich die Möglichkeit vorbehalten, im Falle einer „neuen Großen Depression“ sich so weit wie möglich von der US-Wirtschaft abzukoppeln. Cortney hielt dies (im Zweifelsfalle) für einen Wiederholungsfehler, der das Resultat einer Fehlinterpretation der Großen Depression sei. Seiner Ansicht nach war das Preisniveau vor 1929 (ca. 50 Prozent über dem von 1914) "anormal" und wurde auf diesem Niveau vor allem durch die Kreditexpansion der zwanziger Jahre gehalten, die wiederum vornehmlich das Ergebnis der expansiven Geldpolitik des Federal Reserve Board gewesen sei. [Ganz ähnlich argumentierte Anderson 1945, vgl. Abschnitt III.4.) Die Große Depression betrachtete Cortney folglich als "Reinigungsprozeß", der das Preisniveau wieder auf den Stand von 1914 zurückführen sollte - und zwar in allen von der Krise betroffenen Ländern. Die Länder hätten folglich gemeinsame bzw. koordinierte Schritte unternehmen sollen. So hätten die USA und Frankreich ihre Währungen abwerten müssen, als Großbritannien sich vom Goldstandard verabschiedete. "If this had

147 Ebda, S. 36.

148 Ebda, S. 66.

149 Ebda, S. 54-56.

150 Ebda, S. 62.

151 Ebda, S. S.77.

been done, I firmly believe that the United States and the world would have been spared a good part of the fall in prices and of the depression, and the world might perhaps even have been saved from the Hitlerite calamity."¹⁵² Für die Gegenwart zog Cortney folgende Lehre: "Now if we assume a new depression having the same course as the one in 1929, it seems to me against the lessons of experience that Great Britain should be allowed to devalue the pound while the United States is prohibited from doing so...If we are to minimize the effects of an oncoming depression..., then the large industrial countries ought to harmonize and coordinate their policy..."¹⁵³ Diesen Imperativ sah Cortney in den IWF-Statuten gegeben, in der Havanna-Charta dagegen vermißte er ihn.

5. Das Scheitern der I.T.O.

Die Wirtschaftsverbände führten im wesentlichen dieselben Argumente wie Cortney an, zuweilen auch in ähnlicher Schärfe und im selben polemischen Ton.¹⁵⁴ So lautete z.B. das Verdict der International Chamber of Commerce über die Havanna-Charta: "It is a dangerous document because it accepts practically all the policies of economic nationalism; because it jeopardizes the free enterprise system by giving priority to centralized national governmental planning of foreign trade; because it leaves a wide scope to discrimination, accepts the principle of economic insulation and in effect commits all members of the I.T.O. to state planning for full employment."¹⁵⁵ Die negative Haltung der Unternehmerverbände spielte eine entscheidende Rolle für das Schicksal der Havanna-Charta, da die I.T.O. ausgerechnet bei der Klientel auf krasse Ablehnung stieß, der sie unmittelbar die meisten Vorteile hätte bringen sollen.

Die Truman-Regierung versuchte der amerikanischen Öffentlichkeit und dem Kongreß die I.T.O. mit denselben Argumenten „schmackhaft“ zu machen, wie es zuvor der Roosevelt-Administration mit dem IWF gelungen war: Der Welthandel müsse durch gesetzliche Rahmenbedingungen reguliert werden, in der Havanna-Charter manifestiere sich weitgehend die amerikanische Wirtschaftsphilosophie, es würden folglich auch Handelshemmnisse, die der amerikanischen Exportwirtschaft schaden, aufgehoben. Und schließlich: Ein Scheitern der I.T.O. würde den Versuch gefährden, den Weltfrieden institutionell abzusichern.¹⁵⁶

Die Überzeugungsarbeit der Administration fand diesmal jedoch wenig Resonanz - und dies aus mehreren Gründen:

- Die US-Regierung hatte in der amerikanischen Öffentlichkeit und im Kongreß an Glaubwürdigkeit verloren, hatte sie doch die Abschaffung der *imperial preferences* stets als *conditio sine qua non* für das Zustandekommen eines multilateralen Handelsregimes hingestellt. Genau dies aber hatte sie nicht erreicht.¹⁵⁷

- Bis zum Ende der vierziger Jahre war die amerikanische Öffentlichkeit schon stark desillusioniert über die multilateralen Institutionen und Kooperationsforen (UNO, IWF, Weltbank etc.). Auch durch ihre Existenz und Arbeit schienen sich Konflikte in der Weltpolitik weder vermeiden noch immer friedlich lösen zu lassen.

152 Ebda, S. 96.

153 A. a. O.

154 Gardner, S. 375-376.

155 International Chamber of Commerce, S. 2.

156 Gardner, S. 372.

157 Ebda, S. 350.

- Diese Erkenntnis wuchs nicht zuletzt mit dem Ausbruch des Kalten Krieges. Es schien fraglich, ob die I.T.O. als ein geeignetes Mittel der amerikanischen Containment-Politik funktionieren würde. Denn das I.T.O.-Projekt hatte „eher den allgemeinen außenpolitischen Implikationen als speziell der handelspolitischen Programmatik gegolten.“¹⁵⁸ Die zunehmenden Friktionen mit der Sowjetunion und die desolote Wirtschaftslage in Westeuropa 1946/47 führten zu einer verstärkten Konzentration auf die Projekte Marshall-Plan und NATO. Quasi parallel dazu verringerte sich die Unterstützung für die I.T.O. im Kongreß.

Mehr noch: Der Widerstand wuchs immer mehr. Vor allem republikanische Abgeordnete unternahmen wiederholt Versuche, das Projekt zu torpedieren. Bei den Kongreßwahlen 1948 hatten die Demokraten zwar die Mehrheit der Mandate zurückgewonnen, 1950 schmolz sie aber wieder derart zusammen, daß die Truman-Administration im Dezember des Jahres endgültig ihr Vorhaben aufgab, den I.T.O.-Vertrag dem Kongreß überhaupt noch zur Ratifizierung vorzulegen. Dies war darauf zurückzuführen, daß innerhalb des Kongresses keinerlei Erfolgsaussichten auf Verabschiedung mehr bestanden, aber auch die Truman-Administration zu diesem Zeitpunkt innenpolitische Schwäche zeigte und ihr die Kraft fehlte, sich nachhaltig für die *International Trade Organisation* einzusetzen.¹⁵⁹ Die britische Regierung wollte die I.T.O. erst dann im Unterhaus zur Abstimmung bringen, wenn der amerikanische Kongreß dem Vertrag zugestimmt haben würde. Auch London verzichtete nun deshalb darauf, das Projekt weiterzuverfolgen. Damit war die I.T.O. gestorben.

Was nach dem Scheitern der I.T.O. blieb, war immerhin das *General Agreement on Tariffs and Trade* und die Möglichkeit, dieses Abkommen auszubauen. Die US-Regierung hatte das GATT als *executive agreement* ausgehandelt und verwies auf den Trade Act von 1945 (die Verlängerung der präsidentiellen Vollmachten infolge des RTAA von 1934) als Legitimationsgrundlage dafür, das Abkommen nicht dem Kongreß zur Abstimmung vorlegen zu müssen. Dies hatte bei den Verhandlungen aber auch bedeutet, daß sich das GATT allein auf handelspolitische Fragen zu beschränken hatte. Bestimmte übergreifende Komponenten der I.T.O., wie etwa die Beschäftigungspolitik, aber freilich auch der geplante organisatorische Apparat, fehlten hier.¹⁶⁰ Dennoch: Was 1947 als reines Provisorium begann, etablierte sich dann doch schnell als dauerhafte Welthandelsorganisation.

VI. Lehrmeister- versus Advokatsicht: Was haben die amerikanischen Nachkriegspolitiker aus der Zwischenkriegszeit gelernt?

Zunächst zur Fiskal- und Beschäftigungspolitik. Die Keynesianer befanden sich hier eindeutig in der Offensive, ja sie gewannen im Laufe der vierziger Jahre die Meinungsführerschaft - zumindest im wissenschaftlichen Diskurs. Die Korrelation zwischen der weitgehenden Passivität des Staates unter Hoover sowie der wenig kohärenten Interventionspolitik Roosevelts auf der einen Seite und der gescheiterten Überwindung der Großen Depression vor dem 2. Weltkrieg auf der anderen schienen nach einer „neuen“ Politik zu verlangen. Die Keynesianer konnten allerdings nicht nur die negativen Erfahrungen der Zwischenkriegszeit ins Feld führen, sondern gerade auch die positiven Beschäftigungseffekte fiskalischer Staatsintervention während des 2. Weltkrieges. Zur Beantwortung der skeptischen Frage, wie sich unter "normalen" Bedingungen einer auf Zivilproduktion rekonvertierten Wirtschaft das hochge-

158 Medick-Krakau, S. 102.

159 Ebda, S. 103-107.

160 Ebda, S. 93.

steckte Vollbeschäftigungsziel realisieren ließe, konnten sie auf die noch relativ junge, kaum erprobte, aber vielversprechende Theorie von John Maynard Keynes zurückgreifen.

Die Euphorie um Keynes und der damalige Mangel an überzeugenden, grundlegenden und zumal neuen Alternativen sorgte dafür, daß vor allem die gemäßigten Keynesianer um Alvin Hansen zunehmend Einfluß auf die Roosevelt-Administration sowie die Politik allgemein gewannen. Dennoch blieb letztlich eine offensichtlich unüberwindbare Kluft zwischen den Vordenkern aus der Wissenschaft und den Praktikern aus der Politik, wie sie sich am klarsten im Employment Act von 1946 manifestierte. Dies hatte im wesentlichen drei Ursachen:

1. Einiges vom neuen Gedankengut schien allzu praxisfern, in der Realität nicht umsetzbar, selbst unter optimalen politischen Rahmenbedingungen. Ein prägnantes Beispiel hierfür bietet Hansens Rechenexempel, wie mit Hilfe staatlicher Investitionen 1929 der Ausfall privater Investitionen hätte ausgeglichen und so die Große Depression verhindert werden können. Hätte die Bundesregierung den Einbruch der privaten Bruttoinvestitionen 1929 bis 1932 von \$ 17 auf \$ 2 Mrd. verhindern wollen, hätte sie Investitionen in jährlicher Höhe von maximal 15 \$ Mrd. leisten müssen. Der gesamte Bundeshaushalt umfaßte 1929 aber nur ganze \$ 3,12 Mrd.¹⁶¹

2. Politiker lassen sich - trotz oft gegensätzlicher Rhetorik - in aller Regel nicht gerne auf radikale politische Kurswechsel ein, auch wenn in diesem Fall keine 180-Grad-Wende vollzogen worden wäre. Erste zaghafte Ansätze zum *deficit spending* hatte es ja bereits im New Deal, ja sogar schon während der Hoover-Präsidentschaft gegeben. Dennoch gehen Politiker Experimenten mit offenem Ausgang aus dem Wege, ihre Wiederwahl ist ihnen wichtiger.

3. Entscheidend war jedoch: Politische Entscheidungen sind meist Kompromisse, das Ergebnis eines Interessenausgleichs. Im Falle des Employment Act war dies weniger eine parteipolitische Frage, denn Anfang 1946, zum Zeitpunkt seiner Verabschiedung, verfügten die Demokraten noch über klare Mehrheiten in beiden Häusern des Kongresses. Daß sich ein *Full Employment Act* als politisch nicht durchsetzbar erwies, war in erster Linie folglich weniger auf ein Kräfteressen der Parteien als vielmehr auf das massive Einwirken bestimmter Interessengruppen zurückzuführen. Eine federführende Rolle spielten hierbei die Unternehmerverbände.

Wie bereits erwähnt, stieß das Vollbeschäftigungskonzept bei der National Association of Manufacturers (NAM) auf krasse Ablehnung. Diese Fundamentalopposition wird in den radikal neoklassischen Positionen Benjamin Andersons reflektiert. Seine Interpretation der US-Wirtschaftspolitik in der Zwischenkriegszeit wirkt - vorsichtig formuliert - streckenweise unorthodox (Stichwort "Republican New Deal"). Es entsteht der Eindruck, daß hier die Advokatsicht der Geschichte vorherrscht. Insgesamt ist Andersons Version der jüngeren US-Geschichte zumindest *in sich* schlüssig und deshalb auch nicht ohne politische Wirkung geblieben.

Im Gegensatz zur NAM nahm die Chamber of Commerce eine gemäßigtere Haltung ein. Daß sie sich nicht länger der Einsicht verweigerte, dem Staat eine aktive(re) Rolle in der Steuerung des Wirtschaftsprozesses zuzugestehen, scheint dafür zu sprechen, daß sich hier auf breiter Front die Lehrmeistersicht der Geschichte durchsetzte. Die Einsicht fand indes dort ihre Grenzen, wo die grundsätzlichen Interessen der Chamber bzw. des privaten Unternehmertums tangiert wurden, wo das "free enterprise system" gefährdet schien. Die erfolgreiche "Verwässerung" des Employment Act schloß eine dauerhafte wirtschaftspolitische

Festlegung aus, sie ließ verschiedene Optionen offen. Griffith hat darauf verwiesen, daß die Wirtschaftsverbände während des New Deal in die politische Defensive gedrängt worden und während des Krieges zur Kooperation mit Regierung und Gewerkschaften gezwungen gewesen seien.¹⁶² Die Auseinandersetzung um die Fiskal- und Vollbeschäftigungspolitik - in konkreter Form um den Employment Act - hätten sie als Chance genutzt, um wieder in die Offensive zu gelangen und ihren Einfluß wieder stärker geltend zu machen. Diese Interpretation erscheint plausibel. Allerdings ist auch zu betonen, daß die Unternehmerverbände - zumindest die Chamber of Commerce - eine aktive Fiskalpolitik der Bundesregierung als das kleinere Übel gegenüber dem New Deal betrachteten. Der hatte die Unternehmen viel direkter in ihren Freiheiten begrenzt. All dies spricht dafür, daß bei den Wirtschaftsverbänden sich letztlich doch die Advokatsicht der Geschichte durchsetzte und dies weitreichende Auswirkungen auf die Politik zeigte.

In der Außenwirtschaftspolitik war das Interessengeflecht freilich komplexer, weil hier die innenpolitische noch von der außenpolitischen Ebene überlagert wurde. Hier mußten insbesondere zwei ungleiche Partner ihre Interessen in Einklang miteinander bringen - der wirtschaftlich starke, international extrem wettbewerbsfähig gewordene Gläubiger USA und der wirtschaftlich angeschlagene Schuldner Großbritannien, der seine alte Exportstärke verloren hatte. In den Kriegsjahren verlieh den USA ihre wirtschaftliche, politische und militärische Überlegenheit eine Verhandlungsmacht, die sie auch ausnutzten. Das Bretton-Woods-Abkommen trug gut sichtbar die amerikanische Handschrift, Zugeständnisse an britische Interessen (die Knappheitserklärung, Beschränkung der Konvertibilitätspflicht auf laufende Transaktionen) blieben wirkliche Ausnahmen. Das machte den Internationalen Währungsfonds in den USA auch innenpolitisch konsensfähiger. Hinzu kommt: Das „revolutionäre“, genuin neue Element am IWF war das der institutionalisierten Kooperation, die grundlegenden währungspolitischen Mechanismen stellten indes keine extrem große Abweichung vom alten Goldstandard dar, zumal im Vergleich zur anderen Alternative: flexiblen Wechselkursen. Auch wenn die Wirtschaft den alten Goldstandard bevorzugt hätte, stellte der Gold-Dollar-Standard mit festen Wechselkursen keine völlig inakzeptable Lösung für sie dar, weil er zumindest *relative* Stabilität versprach.

Harold James hat den historischen Stellenwert der IWF-Gründung wie folgt bemessen: "The Bretton Woods conference was the first systematic attempt to produce a legal and institutional framework for the world economic system. It represented both an attempt to learn the lessons of the Great Depression and a part of the preparation of peace."¹⁶³ In der Tat wirkten bei der politischen Diskussion und schließlich der Gestaltung der Währungspolitik am stärksten historische Argumente ein. Daß sich hier die Lehrmeistersicht der Geschichte durchsetzen konnte, schien vor allem daran zu liegen, daß die wesentlichen Weichenstellungen in der Währungspolitik noch während des Krieges vorgenommen wurden. Er drängte die Alliierten zum Konsens, um Einigkeit gegenüber den Achsenmächten zu demonstrieren. Zum anderen stellte der Krieg aber auch eine Art „politischen Schwebezustand“ dar, in dem keine „alltäglichen“ Probleme einer zivil produzierenden Wirtschaft auftraten. Es herrschte kein „business as usual“, sondern eine einmalige Situation, in der die Chance bestand, die Welt neu zu ordnen. Harry Dexter White erkannte dies ganz klar, wenn

162 R. Griffith, Forging America's Postwar Order: Domestic Politics and Political Economy in the Age of Truman, in: M.J. Lacey (Ed.), The Truman Presidency, Cambridge 1989, S. 57-88, S. 63.

163 James, S. 27.

er argumentierte, daß mit dem Kriegsende und dem Einbruch „alter Normalität“ die Vergangenheit - sprich: die dreißiger Jahre - wieder schnell in Vergessenheit geraten würde und so auch schnell wieder die alten nationalistischen Praktiken Anwendung fänden. Insofern war die zügige und frühe Realisierung des IWF wahrscheinlich die einzige Chance, eine so weitreichende internationale Kooperation zu vereinbaren.

Das läßt sich von der I.T.O. dagegen ganz und gar nicht behaupten. Die Verhandlungen zogen sich von 1943 bis 1947/48 hin. Die Schwäche Großbritanniens war dabei kein Vorteil mehr für die USA, sondern wurde zum Hindernis. Vor dem Hintergrund der sich anbahnenden Konfrontation mit der Sowjetunion erhielt die Stabilisierung Großbritanniens wie auch anderer westeuropäischer Länder 1946/47 Vorrang vor der Durchsetzung handelspolitischer Maximen.

Die Zugeständnisse, die Washington gegenüber Großbritannien machte, erzeugten massiven politischen Widerstand in den USA. Auch hier spielten die Unternehmerverbände einmal mehr die führende Rolle. Wie erwähnt, waren ihr Hauptangriffspunkt die beschäftigungspolitischen Komponenten der Havanna-Charta, die ihrer Meinung nach über den - von ihnen ja bereits entschärften - Employment Act weit hinausgegangen wären. Wie stark die innenpolitischen Motive der Wirtschaftsverbände waren, hatte sich bereits deutlich beim IWF gezeigt. Die konservativen Wirtschafts- und dabei vor allem Finanzkreise hatten sich für den alten Goldstandard mit fixen Wechselkursen eingesetzt, weil er seinen Mitgliedern Handlungsspielräume für eine inflatorische Wirtschaftspolitik nahm.

Die zweite fundamentale Kritik der I.T.O.-Gegner richtete sich gegen die vermeintlich vielen Ausnahmen (Restriktionsmöglichkeiten bei Zahlungsbilanzproblemen etc.), die die Havanna-Charta von den Prinzipien des Freihandels gewährte. Anders ausgedrückt: Es bestand am Kriegsende ein breiter Grundkonsens, daß die alte Politik des Protektionismus sich in vielerlei Hinsicht als schädlich für die Welt und dabei insbesondere auch für die USA erwiesen hatte. Dies spricht für die Lehrmeistersicht. Die amerikanischen Unternehmensverbände betrachteten die Ausnahmen wie auch die beschäftigungspolitischen Klauseln jedoch als eine „Verkrüppelung“ der historischen Lehren aus der Zwischenkriegszeit. Dies um so mehr, als sie die konkrete Gefahr sahen, daß aus diesen Ausnahmen, die möglicherweise andere für sich in Anspruch nehmen könnten und würden, für sie wirtschaftliche Nachteile im internationalen Wettbewerb entstünden. Dies spricht wiederum für die Advokatsicht, denn wie das GATT in fast fünfzigjähriger Praxis gezeigt hat, haben sich die freihändlerischen Elemente im internationalen Handelsregime fest verankert und die Ausnahme Klauseln keineswegs ein neues protektionistisches Zeitalter eingeläutet.

Fazit: Die USA haben in der Gestaltung ihrer Binnen- und Außenwirtschaftspolitik nach dem 2. Weltkrieg zweifellos Lehren aus den negativen Erfahrungen der Zwischenkriegszeit gezogen. Sie spielten eine wichtige, aber nicht die allein entscheidende Rolle. Von großem Einfluß erwiesen sich auch die Interessen vor allem der Unternehmerverbände. Ihre explizite Advokatsicht und ihr entsprechendes politisches Einwirken haben wesentlich dazu beigetragen, daß die Lehren der Zwischenkriegszeit nicht mit der Konsequenz umgesetzt wurden, wie dies ohne sie der Fall gewesen wäre.

Der Goldstandard als Argument in der internationalen Währungsdiskussion

Von Gerd Hardach und Sandra Hartig (Marburg)

Summary

When Britain adopted a modern gold standard in 1816 it created a monetary regime which lasted for almost a century until the outbreak of the First World War and impressed generations of policy makers and economists as a model of stability. The appeal of the gold standard was the belief that it provided price stability as well as exchange rate stability, and was thus conducive to economic growth and international trade. The myth of the gold standard, an idealized vision of the monetary system which had existed prior to the First World War, was the argument which led to the adoption of the gold exchange standard in 1922, and the Bretton Woods international monetary system in 1944. Our paper compares the theoretical assumptions, the history and the consequences of the three monetary regimes which combined international convertibility and fixed exchange rates: the classical gold standard of the nineteenth century, the gold exchange standard of the interwar period, and the Bretton Woods system.

I. Grundlagen währungspolitischer Entscheidungen

Der Vertrag von Maastricht über die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion hat die internationale Währungspolitik, die längere Zeit ein Insiderthema unter Experten und Politikern war, seit 1992 wieder stärker in das allgemeine Interesse gehoben. Erstmals seit dem Zusammenbruch des Bretton Woods Systems 1971-73 werden die relativen Vorzüge und Nachteile unterschiedlicher Währungsordnungen in einer breiten Öffentlichkeit diskutiert. Die Konvertierbarkeit der Währungen gilt innerhalb der Europäischen Union und insgesamt in der Ersten Welt als unbestritten wünschenswert, allerdings auch nur dort. Die Währungen im verbliebenen Rest der Zweiten Welt und in der Dritten Welt unterliegen im allgemeinen der Devisenbewirtschaftung. Auch in den entwickelten Ländern beschränkt sich die Konvertibilität manchmal auf die laufenden Transaktionen, während für den Kapitalverkehr besondere Regelungen gelten.

Die Verbindung von Konvertibilität und festen Wechselkursen wird vor allem unter dem Gesichtspunkt der internationalen Arbeitsteilung befürwortet. Feste Paritäten zwischen den Währungen haben den Vorteil, daß das Risiko von Wechselkursschwankungen im internationalen Handel weitgehend ausgeschaltet wird. Die Marktteilnehmer können sich bei internationalen Transaktionen darauf verlassen, daß keine größeren Wechselkursänderungen eintreten werden. Die nationalen Währungen sind, von den geringen Schwankungen innerhalb der Goldpunkte oder ähnlichen Transaktionskosten abgesehen, der Tendenz nach zu einer Weltwährung zusammengeschlossen. Die Währungsstabilität fördert die internationale Arbeitsteilung und die damit verbundenen Wohlfahrtseffekte. Diesem Vorteil steht als Nachteil gegenüber, daß die Aufrechterhaltung fester Wechselkurse ein massives Eingreifen der Zentralbanken auf den Devisenmärkten erfordert, dessen destabilisierende Wirkung größer sein kann als der Stabilitätsgewinn. Feste Wechselkurse führen, wenn sie nicht die realistischen Knappheiten widerspiegeln, zu Ungleichgewichten und Fehlallokationen, die gesamte Wirtschafts- und Währungspolitik muß an der Aufrechterhaltung der Parität orientiert werden unter Vernachlässigung anderer Ziele, und selbst wenn die Priorität der Währungspolitik sich politisch durchsetzen läßt, ist der Erfolg auch bei massivem Einsatz der währungspolitischen Instrumente letztlich nicht sicher.

Freie Wechselkurse ermöglichen dagegen die Aufrechterhaltung der Konvertibilität, ohne die nationale Autonomie der Wirtschafts- und Währungspolitik einzuschränken. Differenzen in der wirtschaftlichen Entwicklung oder in den wirtschaftspolitischen Prioritäten schlagen sich in der Entwicklung der Wechselkurse nieder. Der Nachteil flexibler Kurse liegt in der Instabilität der internationalen Devisenmärkte. Die Wechselkurse reflektieren nicht nur nationale Unterschiede in wirtschaftlichen Grunddaten wie Produktivität und Preisstabilität, sondern unterliegen auch dem schwer prognostizierbaren Einfluß der internationalen Finanzmärkte. So wird die globale Optimierung von Produktion und Konsum, Sparen und Investieren immer wieder durch Währungsspekulationen und Währungsturbulenzen behindert.

Das internationale Währungssystem, das zum Inbegriff für Währungskonvertibilität und feste Wechselkurse geworden ist, war der klassische Goldstandard des neunzehnten Jahrhunderts, der 1816 mit der Rückkehr Großbritanniens zum Gold begann und 1914 mit dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs endete. Wesentliche Merkmale des Goldstandards waren die wechselseitige Konvertibilität von Geld und Gold zu einer festen Parität und ein System von Institutionen und Regeln, die das Geldangebot an die Gold- und Devisenreserven eines Landes banden. Der internationale Goldstandard entstand dadurch, daß die wichtigen Welt handelsnationen ihre Währungen an diesen Prinzipien orientierten. Die festen Goldparitäten stellten implizit ein Netz fester Paritäten aller Währungen untereinander her.¹

Der Goldstandard des neunzehnten Jahrhundert ist aus dem Zusammenwirken von Markt, korporativer Selbstregulierung der Unternehmen und staatlicher Intervention hervorgegangen, ohne daß die Akteure ein umfassendes Konzept oder auch nur ein adäquates Verständnis des Systems gehabt hätten. Seitdem hat eine Fülle von theoretischen und historischen Untersuchungen zu einer wesentlich besseren Kenntnis der Struktur und Funktion des internationalen Währungssystems geführt. Gleichwohl, so die These unseres Beitrages, war bei der Gestaltung der Währungsordnung bis zum Ende des Bretton Woods Systems 1973 nicht die systematische Analyse unterschiedlicher Währungssysteme, sondern die stilisierte Erinnerung an den Goldstandard des neunzehnten Jahrhunderts das entscheidende Argument.

II. Der klassische Goldstandard 1816-1914

Konvertierbarkeit und feste Wechselkurse, die als Vorzüge des klassischen Goldstandards gelten, haben eine lange Vorgeschichte. Als die Bemühungen um eine Rekonstruktion des internationalen Währungssystems nach dem Zweiten Weltkrieg immer wieder durch Währungskrisen gestört wurden, verteidigte der Internationale Währungsfonds das System von Bretton Woods mit einem ungewöhnlichen historischen Argument. Es möge zwar schwierig sein, angesichts der ungleichmäßigen Entwicklung in verschiedenen Ländern ein System konvertierbarer Währungen mit festen Wechselkursen aufrechtzuerhalten, räumten die Direktoren ein; aber ein solches System sei „virtually the invariable objective of all countries at all times“ gewesen.² Diese Bemerkung erinnert daran, daß es vor dem Goldstandard des neunzehnten Jahrhunderts die Goldwährungen und Silberwährungen der Münzwährungs-epoche gab, die von den Anfängen des Geldes im siebten Jahrhundert v. Chr. bis zur Industriellen Revolution dauerte. In der Münzwährung definierten vollwertige Münzen aus Gold oder Silber, die sich vom Marktwert des Metalls nur durch geringe Prägekosten unter-

1 M. Bordo/A.J. Schwartz (Hg.), *A retrospective on the classical gold standard 1821-1931*, Chicago 1984; B. Eichengreen (Hg.), *The gold standard in theory and history*, New York 1985.

2 IMF Annual Report 1951, S. 37.

schieden, nicht nur die Währungseinheit, sondern machten auch den größten Teil der Geldmenge aus.³ Die feste Parität zum Edelmetall stellte indirekt feste Paritäten der verschiedenen Währungen untereinander her. Da Gold und Silber sowohl nationale, als auch internationale Zahlungsmittel waren, bestand eine direkte Verbindung zwischen der Zahlungsbilanz und dem inländischen Geldangebot.

Dieser Zusammenhang wurde bereits von den merkantilistischen Ökonomen des siebzehnten und achtzehnten Jahrhunderts untersucht, die sich mit den Problemen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen beschäftigten. David Hume stellte Mitte des achtzehnten Jahrhunderts die Theorie auf, daß die Leistungsbilanz unter den Bedingungen eines Goldstandards zum Gleichgewicht tendiere. Seine Argumentation beruhte auf einer einfachen Quantitätstheorie des Geldes. Ein Importüberschuß führt zu einem Abfluß von Goldmünzen, zu einer Kontraktion der Geldmenge und daraufhin zu einem Rückgang des Preisniveaus. Bei den Handelspartnern führt der Exportüberschuß zu einem Zufluß von Gold, das in einheimische Währung umgeprägt wird. Dadurch expandiert die Geldmenge, und das Preisniveau steigt. Die gegenläufige Entwicklung der Preise verändert die Wettbewerbssituation zwischen den Ländern, das Defizitland wird weniger importieren und mehr exportieren, so daß es seine Handelsbilanz ausgleichen kann. Hume wurde mit dem Geldmengen-Preisniveau-Theorem zum Vorläufer der späteren Theorien eines „automatischen“ Zahlungsbilanzausgleichs unter dem Goldstandard.⁴

Die Geschichte des klassischen Goldstandards begann 1816, als Großbritannien die Goldwährung, die schon im achtzehnten Jahrhundert allmählich den Bimetallismus verdrängt hatte, gesetzlich zur Landeswährung erklärte. Die Basis der Goldwährung war der neue Sovereign zu 20 Shilling, der durch eine feste Parität von 3,89 Pfund für eine Unze Feingold definiert wurde.⁵ Seit 1821 gewährleistete die Bank von England wieder die Einlösbarkeit ihrer Banknoten zur festen Goldparität, die 1797 als Folge der Kriegsfinanzierung eingestellt worden war, und seit 1833 galten die Noten der Bank von England als gesetzliches Zahlungsmittel, anfangs nur in England, später auch in Schottland und in Irland.

Eine reine Goldwährung, wie sie Großbritannien seit 1816 hatte, war in der Weltwirtschaft des frühen neunzehnten Jahrhunderts eine Ausnahme. Die meisten Welthandelsnationen hielten in der einen oder anderen Form am Bimetallismus der Münzwährungsära fest. Silber galt lange Zeit noch als unverzichtbar, weil die Goldproduktion nach herrschender Auffassung nicht ausreichte, um die Nachfrage nach Münzen und Währungsreserven zu befriedigen. Frankreich, die USA und einige andere Länder hatten einen Doppelstandard mit festen Paritäten sowohl zum Gold, als auch zum Silber. Die „Lateinische Münzunion“, die 1865 zwischen Belgien, Frankreich, Italien und der Schweiz gegründet wurde, behielt auf französischen Wunsch ausdrücklich den Doppelstandard bei.⁶ Die deutschen Territorien vertraten bis 1871 meistens den Bimetallismus in der flexibleren Form des Parallelstandards, in dem es neben der dominierenden Silberwährung eine besondere Goldwährung für größere Transaktionen und insbesondere auch für den internationalen Handel gab. Der Kurs des

3 E. Schremmer, „Über „stabiles Geld“. Eine wirtschaftshistorische Sicht, in: *ders. (Hg.), Geld und Währung vom 16. Jahrhundert bis zur Gegenwart*, Stuttgart 1993.

4 D. Hume, On the balance of trade (1752), in: *Eichengreen (Hg.), The gold standard*.

5 J. Clapham, *The Bank of England. A history* (1944), 2 Bde., Cambridge 1970, Bd. 2, S. 51-52, 71.

6 M. Flandreau, Was the Latin Monetary Union a Franc Zone?, in: *J. Reis (Hg.), International monetary systems in historical Perspective*, London 1995.

Goldes konnte sich in dem Parallelstandard gegenüber dem Silber je nach dem Marktpreis ändern. Einige Länder hatten auch einen reinen Silberstandard.

Die Rivalität zwischen Gold und Silber hat in der zeitgenössischen Diskussion und auch in der wirtschaftshistorischen Literatur viel Beachtung gefunden, war währungspolitisch aber weniger gravierend als oft angenommen wird. Solange es in der Weltwirtschaft den Doppelstandard mit freier Konvertierbarkeit und einer festen Parität zwischen Gold und Silber gab, mußten die Preisschwankungen zwischen Gold und Silber in relativ engen Grenzen bleiben. Der Londoner Goldpreis pro zehn Unzen Feinsilber ging von 1816 bis 1848 um 3,1 Prozent von 2,55 Pfund auf 2,47 Pfund zurück, um dann bis 1872 wieder um 1,6 Prozent auf 2,51 Pfund zu steigen.⁷ Da die meisten Währungen über die offizielle Parität von Gold und Silber eng miteinander verbunden waren, kann man das internationale Währungssystem von 1816 bis 1871 als einen „Goldstandard vor dem Goldstandard“ bezeichnen.

Seit den siebziger Jahren ließ sich die feste Parität zwischen Gold und Silber nicht mehr aufrechterhalten, Goldstandard und Silberstandard trennten sich. In den USA wurden große Silbervorkommen erschlossen, die zu einem steigenden Angebot führten. Gleichzeitig entschied das neue Deutsche Reich sich 1871 für die Goldwährung und leitete damit eine allgemeine Demonetisierung des Silbers ein, die einen starken Rückgang der Nachfrage verursachte. Von 1872 bis 1910 ging der Londoner Silberpreis pro 10 Unzen Feinsilber um 57,2 Prozent auf 1,08 Pfund zurück. Das Silber drängte mit Macht in die Länder, in denen es noch zu den alten Münzparitäten günstig verwertet werden konnte. Da diese Staaten nicht völlig vom Goldstandard abgehängt werden wollten, der die internationalen Transaktionen beherrschte, mußten sie sich vom Silber lösen und trugen damit weiter zum Preisverfall bei. Im Vorabend des Ersten Weltkriegs hatten sich fast alle Welthandelsnationen dem Goldstandard angeschlossen. Auf den „Goldstandard vor dem Goldstandard“ von 1816-71 folgte die Goldstandardsära im engeren Sinne von 1871-1914.⁸

Der klassische Goldstandard unterschied sich vom Goldstandard der Münzwährungsära dadurch, daß auf einer schmalen Goldbasis ein wachsender Überbau an Papiergeld und Giralgeld aufgebaut wurde. 1844 machten in England Münzen 25 Prozent, Banknoten 20 Prozent und Giralgeld 55 Prozent der Geldmenge (M 1) aus. Bis 1913 sanken Münzen auf 11 Prozent und Papiergeld auf 4 Prozent, während das Giralgeld auf 85 Prozent der Geldmenge anstieg.⁹ Andere Nationen folgten Großbritannien mit dem Aufbau eines modernen Bankwesens und dem Übergang von der Münzwährung zum Giralgeld. In den USA setzte sich der bargeldlose Zahlungsverkehr ähnlich konsequent durch wie in Großbritannien. Nach der Gründung des Federal Reserve System entfielen Anfang 1914 auf Bargeld in Form von Münzen oder Scheinen nur noch 12 Prozent der Geldmenge, auf Depositen 88 Prozent.¹⁰ In Frankreich dagegen zeigte das Publikum zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts eine größere Präferenz für Bargeld. Der Anteil der Münzen an der Geldmenge betrug 1913 noch 33 Prozent, Geldscheine 23 Prozent und Giralgeld 44 Prozent.¹¹ Mit dem britischen Goldstandard von 1816 wurde die Jahrhunderte dauernde Konkurrenz von Silber und Gold als Wäh-

7 J. Schneider/O. Schwarzer/Fr. Zellerfelder (Hg.), Währungen der Welt I, Bd. 1, Stuttgart 1991, S. 291-294.

8 M. de Cecco, Money and Empire. The international gold standard, 1890-1914, Oxford 1974.

9 J. Bouvier, Les monnaies et les banques, in: P. Léon (Hg.), Histoire économique et sociale du monde, Bd. 4, Paris 1978, S. 257.

10 M. Friedman/A.J. Schwartz, A monetary history of the United States 1867-1960, Princeton 1963, S. 704-708.

11 Bouvier, Les monnaies et les banques, S. 257.

rungsbasis zugunsten des Goldes entschieden, zugleich aber wurde schon der Abschied vom Gold eingeleitet. Nicht die monetäre Funktion des Goldes war der wesentliche Aspekt des klassischen Goldstandards, sondern das Projekt eines internationalen Systems von Giralwährungen, die durch Konvertibilität und feste Wechselkurse miteinander verbunden sind. Dieses Projekt hat über mehr als anderthalb Jahrhunderte von 1816 bis zum Zusammenbruch des Bretton Woods Systems 1973 die Währungsgeschichte

Obwohl die Währungspolitiker der Zeit eine ausgeprägte Präferenz für metallgedeckte Währungen hatten und viele Wirtschaftstheoretiker noch bis zum Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts daran festhielten, daß nur eine Metaldeckung die Funktionsfähigkeit einer Währung gewährleisten könne, gab es in der Weltwirtschaft des neunzehnten Jahrhunderts als Alternative zum Goldstandard auch konvertible Währungen mit flexiblen Wechselkursen. Seit dem späten achtzehnten Jahrhundert war die Ausgabe von Banknoten oder Staatsnoten ein allgemein übliches Instrument, um besonders in Kriegszeiten den steigenden Finanzbedarf des Staates zu decken. Wenn die Kriegsfinanzierung im allgemeinen auch der Anlaß war, bestanden derartige Währungen oft in Friedenszeiten fort und wurden in einigen Ländern sogar zur währungspolitischen Normalität. Österreich-Ungarn hatte von 1811 bis 1892 eine Papierwährung, Rußland von 1812 bis 1897. Papierwährungen von kürzerer Lebensdauer gab es unter anderem in den USA 1862-1879, in Frankreich 1850-52 sowie 1870-78 und in Italien 1866-1902. Die stärkere Inflationierung des Papiergeldes kam in flexiblen Wechselkursen gegenüber der offiziellen Silberparität oder Goldparität des Landes und gegenüber fremden Währungen zum Ausdruck. Insofern waren die Papierwährungen im Grunde recht moderne Währungen, die das historische Stadium des Goldstandards bereits übersprungen hatten.

Da der internationale Goldstandard des neunzehnten Jahrhunderts ein System von Giralwährungen war, wurde der Einfluß der Zahlungsbilanz auf die Geldmenge durch das Verhalten der Zentralbanken, der Geschäftsbanken und des Publikums ergänzt. Wichtige Determinanten der Geldmenge waren neben der Bewegung der Währungsreserven die von den Zentralbanken angestrebte Relation zwischen Währungsreserven und Notenumlauf (Reservequotient), die von den Geschäftsbanken bestimmte Relation zwischen ihren Liquiditätsreserven und ihrem Angebot an Privatbanknoten und Depositen (Liquiditätsquotient) sowie das vom Publikum gewünschte Verhältnis zwischen Bargeld und Giralgeld (Bargeldquotient).¹² Die Entwicklung des Giralgeldes verlieh den Zentralbanken und dem Bankensystem eine größere Flexibilität gegenüber der Zahlungsbilanz, andererseits stieg aber auch das Stabilitätsrisiko. In den Währungskrisen, die seit 1839 den Goldstandard mehr oder minder regelmäßig heimsuchten, verband sich das äußere Risiko durch den Verlust von Währungsreserven typischerweise mit einem inneren Risiko durch einen sprunghaften Anstieg des Bargeldquotienten im Publikum.

Die meisten Notenbanken waren in Privatbesitz und betrieben neben ihrer währungspolitischen Funktion als Bank der Banken auch Geschäfte mit dem Publikum. Die Bank von England, die im Mittelpunkt eines weltweiten Währungssystems stand, wollte bis zum Ende des Goldstandards auf das profitable Direktgeschäft mit dem Publikum nicht verzichten.¹³ Die Grundlagen der Währungspolitik entwickelten sich aus den betriebswirtschaftlichen Maxi-

¹² Friedman/Schwartz, *Monetary history*, S. 50-53.

¹³ D. Ziegler, *Das Korsett der „alten Dame“*. Die Geschäftspolitik der Bank of England 1844-1913, Frankfurt a.M. 1990.

men, daß die Banken einerseits auf die Goldkonvertibilität ihrer Noten zu festem Kurs bedacht sein mußten, andererseits aber auch keine zu restriktive Politik betreiben durften, wenn sie nicht Marktanteile an die konkurrierenden Privatbankiers und Aktienbanken verlieren wollten. Dies waren aber nicht die einzigen Ziele. Die Unterstützung der Staatsfinanzen, der die Bank von England und manche anderen Zentralbanken ihre Gründung verdankten, galt auch im neunzehnten Jahrhundert als eine wichtige Aufgabe der Währungspolitik, der notfalls die Stabilisierung des Wechselkurses untergeordnet werden mußte. Aus der zunehmenden währungspolitischen Verantwortung der Zentralbanken entwickelten sich im Laufe des neunzehnten Jahrhunderts Ziele wie die Stabilität des Bankensystems und die stetige Liquiditätsversorgung der Wirtschaft. In Ansätzen kannten die Zentralbanken in der Zeit des klassischen Goldstandards daher bereits den Zielkonflikt zwischen außenwirtschaftlicher und binnenwirtschaftlicher Stabilität, der in neuerer Zeit durch die Zielkonkurrenz von außenwirtschaftlichem Gleichgewicht, Vollbeschäftigung, angemessenem Wirtschaftswachstum und Preisniveaustabilität beschrieben wird.¹⁴

Im Goldstandard mußte das Ziel der außenwirtschaftlichen Stabilisierung Priorität haben. Manche Länder schrieben in ihren Bankgesetzen daher den Zentralbanken feste Reserveregeln vor. Die Bank von England hatte seit dem Bankgesetz von 1844 für den Notenumlauf, der nicht durch Gold gedeckt war, eine Höchstgrenze von 14 Millionen Pfund zu beachten. Für die Reichsbank galt seit ihrer Gründung 1875, daß der Notenumlauf zu einem Drittel durch Gold in Barren oder Münzen gedeckt sein sollte. Allerdings sollte man die Bedeutung dieser Regeln nicht überschätzen. Die Banque de France, die traditionell einen extrem hohen Reservequotienten anstrebte, unterlag keinen formalen Deckungsvorschriften. Die Reserveregeln oder traditionelle Präferenzen setzten, solange sie beachtet wurden, der Geldschöpfungsfähigkeit der Zentralbanken Grenzen. Auf der anderen Seite waren die Zentralbanken aber nicht gehindert, Goldzuflüsse durch eine Reduzierung der inländischen Geldbasis zu neutralisieren, um etwa einen Preisauftrieb zu dämpfen oder um sich eine disponible Währungsreserve für Krisenzeiten zu schaffen.

Es gab daher, im Gegensatz zu einer verbreiteten Meinung, keinen Goldstandardautomatismus. Daß die Zentralbanken eine konsequente Parallelpolitik betreiben und Goldabflüsse durch eine restriktive Politik verschärfen, Goldzuflüsse dagegen durch eine expansive Politik verstärken sollten, wurde erst nach dem Zusammenbruch des klassischen Goldstandards zur währungspolitischen Maxime erklärt. Im allgemeinen strebten die Zentralbanken in der Zeit des Goldstandards ein stetiges Geldangebot an. Dazu betrieben sie neben der Diskontpolitik und Offenmarktpolitik eine gezielte Goldpolitik, um ihre Goldreserven zu schonen. Die Bank von England konnte sich aufgrund der weltweiten Bedeutung des Londoner Kapitalmarktes auf die Wirksamkeit ihrer währungspolitischen Instrumente verlassen und kam daher mit einer überraschend kleinen Goldreserve aus, sehr zum Vorteil ihres Gewinninteresses. Die kontinentalen Zentralbanken und das amerikanische Finanzministerium, das bis 1913 recht und schlecht die Funktion einer Zentralbank wahrnahm, sicherten sich dagegen mit verhältnismäßig großen Währungsreserven ab. Viele der kleineren Zentralbanken hielten, um ihre Ertragsfähigkeit nicht mit einem sterilen Goldbestand zu belasten, ihre Währungsreserven in Devisen. Das britische Pfund wurde aufgrund seiner langen Stabilität neben dem Gold zu einer weltweit akzeptierten Währungsreserve.

¹⁴ C. Köhler, *Internationalökonomie. Ein System offener Volkswirtschaften*, Berlin 1990, S. 83-86.

Es gab im klassischen Goldstandard keine institutionalisierte Kooperation, wohl aber schon seit der Krise von 1839 von Fall zu Fall eine wechselseitige Unterstützung der Zentralbanken, um größere Währungskrisen aufzufangen.¹⁵ Begünstigt wurde die langfristige Währungsstabilität durch die strukturellen Bedingungen der Zeit. Warenhandel, Dienstleistungen und langfristige Kapitalbewegungen ergänzten sich in der expandierenden Weltwirtschaft des neunzehnten Jahrhunderts zu einem multilateralen Gleichgewicht. Darüber hinaus wurde die anhaltende Stabilität selbst zu einem stabilisierenden Faktor, da sie die Glaubwürdigkeit des Goldstandards stärkte. Spekulative Kapitalbewegungen, die durch eine Währungskrise ausgelöst wurden, richteten sich im allgemeinen auf eine Rückkehr zur Normalität, nicht auf die eskalierende Destabilisierung einer Währung.

Der Goldstandard gewährleistete für lange Zeit die Konvertibilität der Währungen bei festen Wechselkursen und leistete damit einen wesentlichen Beitrag zum Ausbau der Weltwirtschaft. Der Kurs des britischen Pfundes blieb gegenüber dem Dollar und dem französischen Franc von 1816 bis 1914 unverändert, mit Ausnahme der kurzen Phasen flexibler Wechselkurse in den USA und Frankreich, und gegenüber der Mark von 1871 bis 1914. Die festen Währungsparitäten wie das Pfund zu 4,86 Dollar oder der Dollar zu 4,20 Mark, die Jahr für Jahr unverändert blieben, galten über den Kreis der Bankiers und Außenhandelskaufleute hinaus auch im Bewußtsein einer breiten Öffentlichkeit als Symbole internationaler Stabilität.

Währungsstabilität ging in der Zeit des klassischen Goldstandards mit wirtschaftlichem Wachstum und mit steigender Beschäftigung einher, nicht allerdings mit Preisstabilität. Es gab sowohl kurzfristige Preisschwankungen, als auch die bekannten langfristigen Wechselagen: einen langfristigen Preisrückgang von 1816-17 bis 1870, einen raschen Anstieg von 1870 bis 1873 und einen erneuten Rückgang in der Großen Depression von 1873 bis 1895. Die Große Depression von 1873-95 war der Anlaß, daß in den USA, aber auch in Deutschland die Debatte zwischen Gold und Silber noch einmal heftig aufflackerte. Kritiker machten den Goldstandard für die Depression verantwortlich und forderten einen Übergang zum Silberstandard, um das Preisniveau zu stabilisieren. In der wirtschaftshistorischen Forschung ist die zeitgenössische Kritik wieder aufgegriffen worden.¹⁶ Der Aufschwung ab 1895 ließ die Preise wieder ansteigen. Allerdings blieben die Inflationsraten gering. In Deutschland sind die Lebenshaltungskosten von 1895 bis 1913 wieder um 1,5 Prozent im Jahr gestiegen.¹⁷ Gleichwohl kann man sich gut vorstellen, daß die Preisentwicklung unter dem Goldstandard wenige Jahre später nach den Erfahrungen des Ersten Weltkriegs und der Nachkriegsinflation als Inbegriff monetärer Stabilität erschien.

III. Der zweite Goldstandard 1919-1933

Der klassische Goldstandard wurde durch den Ausbruch des Ersten Weltkriegs zerstört. Das internationale Währungssystem der folgenden Jahre kann man nach einer neueren Formulierung als ein „Währungs-non-System“ bezeichnen, das in Devisenbewirtschaftung und in rudimentären freien Devisenmärkten an neutralen Plätzen bestand. Trotz des offenkundigen

15 M. Flandreau, *L'or du monde: La France et la stabilité du système monétaire international, 1848-1914*, Paris 1995.

16 U. Nocken, Die Große Deflation, in: E. Schremmer (Hg.), *Geld und Währung vom 16. Jahrhundert bis zur Gegenwart*, Stuttgart 1993.

17 Berechnet nach A. V. Desai, *Real wages in Germany 1871-1913*, Oxford 1968, S. 117.

Zerfalls verwandten die Regierungen große Mühe darauf, die Fassade des Goldstandards aufrechtzuhalten. Dies hatte nicht nur propagandistische Motive, sondern zeigt auch den Willen, nach dem Krieg, der als vorübergehende Störung aufgefaßt wurde, den Goldstandard wiederherzustellen.¹⁸ Wann immer man während des Ersten Weltkriegs oder in den Nachkriegsjahren in die wirtschaftliche Zukunft blickte, galt die Rückkehr zum Gold als Grundlage für die Rekonstruktion der Weltwirtschaft. In Großbritannien empfahl das Cunliffe Committee 1918 der Regierung, nach dem Krieg „without delay“ die Voraussetzungen für die Wiederherstellung der Goldwährung auf der Grundlage des Bankgesetzes von 1844 zu schaffen. Nur der Goldstandard könne die Stabilität der Wechselkurse und des Preisniveaus gewährleisten. Ein Problem sah man nach den Erfahrungen des ersten Goldstandards lediglich darin, daß die geringe Elastizität des Goldangebotes möglicherweise einen zu starken Deflationsschock auslösen könnte. Die Experten schlugen daher vor, auf die Zirkulation von Goldmünzen zu verzichten und von der Goldumlaufwährung zur Goldkernwährung überzugehen.¹⁹

Die USA kehrten 1919 zum Goldstandard zurück und stellten zugleich ihre Maßnahmen zur Stützung des Pfundes und des französischen Franc ein. Diese Maßnahme machte deutlich, daß sich die Führung im internationalen Währungssystem auf die andere Seite des Atlantik verlagert hatte. Die Rückkehr zum Gold bedeutete den Anschluß an den Dollar. Die Europäer gerieten unter Zugzwang. Eine Alternative zum Goldstandard wurde in der politischen Arena nicht diskutiert. Die Brüsseler Finanzkonferenz von 1920 empfahl die Wiederherstellung des Goldstandards. Diese Empfehlung wurde auf der Konferenz von Genua 1922 aufgegriffen. Während der Übergangszeit, in der die fiskalischen und währungspolitischen Voraussetzungen für die Rückkehr zum Gold geschaffen würden, sollten flexible Wechselkurse herrschen. Eine Stabilisierung der Wechselkurse durch Devisenkontrollen wurde abgelehnt. Die geringe Elastizität des Goldangebotes wurde auch hier als Problem gesehen. Die Konferenz machte sich daher den britischen Vorschlag zu eigen, daß die Zentralbanken neben Gold in größerem Umfang Devisen als Reserven halten sollten. Der neue Goldstandard sollte ein Gold-Devisen-Standard werden. Die britische Delegation dachte dabei neben dem Dollar vor allem an das Pfund, denn die Rückkehr zum Gold würde wesentlich erleichtert werden, wenn das Pfund wieder als internationale Währungsreserve nachgefragt würde.²⁰

Die Rückkehr zum Gold wurde durch das allgemeine Vertrauen in die immanente Stabilität des Goldstandards erleichtert. In den Planungen für die Nachkriegsordnung, die nach herrschender Auffassung im wesentlichen eine Restauration der Vorkriegsordnung sein sollte, kam die Theorie des Goldautomatismus auf. Danach sollten die Devisenmärkte immer dann zum Gleichgewicht tendieren, wenn die Zentralbanken die Fluktuation der Goldreserven mit einer Parallelpolitik begleiteten. Das britische Cunliffe Committee formulierte 1918 am Beispiel der Bank von England eine frühe Version des Goldautomatismus, der als historische Beschreibung des klassischen Goldstandards, zugleich aber auch als

18 B. Eichengreen, *Golden fetters. The gold standard and the Great Depression 1919-1939*, New York 1992, S. 67-99.

19 Cunliffe Committee on Currency and Foreign Exchange after the war, *First interim report (1918)*, in: Eichengreen (Hg.), *The gold standard*, S. 175-180.

20 G. Hardach, „Endogenous“ versus „exogenous“ causes of stabilization and crisis in Germany 1922-1932, in: M. Petricoli (Hg.), *Une occasion manquée? 1922: La reconstruction de l'Europe*, Bern 1995, S. 167-171.

normatives Modell für die künftige Währungspolitik gedacht war. Ein Defizit in der Zahlungsbilanz führte zu einem Abfluß von Gold, die Geldmenge im Defizitland wurde reduziert und die Preise sanken, während auf der anderen Seite der Grenze die Währungsreserven zunahmen, die Geldmenge expandierte und die Preise stiegen. Wenn die Störung anhielt, konnte die Bank von England den Diskontsatz erhöhen, um britisches Kapital im Lande zu halten und ausländisches Kapital nach London zu ziehen. Bei größeren Ungleichgewichten konnte ein anhaltend hoher Diskontsatz eine deflationäre Wirkung ausüben und damit Preis- und Einkommenseffekte auslösen, die die Handelsbilanz verbesserten.²¹ Keynes prägte 1925 für die Parallelpolitik das einprägsame Bild von den „rules of the game“, die von den Zentralbanken in der Zeit des klassischen Goldstandards eingehalten worden seien, und die auch in Zukunft eingehalten werden müßten, um monetäre Stabilität zu gewährleisten.²²

Die Dauer des Übergangs, die Bedeutung der Wechselkursfestsetzung und die Schwierigkeiten der Anpassung wurden im allgemeinen unterschätzt, nicht zuletzt unter dem Eindruck einer euphorischen Interpretation des klassischen Goldstandards. Von den Kernländern, die den Goldstandard der Vorkriegszeit getragen hatten, kehrte Deutschland 1924 zum Gold zurück, Großbritannien 1925, Frankreich 1926-28. Insgesamt nahmen 54 Nationen über längere oder kürzere Zeit am zweiten Goldstandard teil, aber als Japan sich 1930 zum Beitritt entschloß, hatte die Weltwirtschaftskrise bereits die Fundamente des Systems erschüttert. Deutschland und Großbritannien verließen 1931 den Goldstandard, die USA 1933. Frankreich verharrte mit dem Goldblock noch bis 1936 auf verlorenem Posten, sehr zum Schaden seiner binnenwirtschaftlichen Stabilität.²³ Nachdem der klassische Goldstandard immerhin 98 Jahre bestanden hatte, war das zweite Projekt eines internationalen Währungssystems mit Konvertibilität und festen Wechselkursen schon nach 14 Jahren gescheitert.

Die Frage, warum der zweite Goldstandard so schnell zusammengebrochen war, löste eine heftige Diskussion aus. Eine erhebliche Mitverantwortung für die Destabilisierung des Währungssystems wurde den kurzfristigen Kapitalbewegungen zugeschrieben. Den internationalen Kapitalgebern, insbesondere aus den USA, wurde im Unterschied zu dem langfristigen britischen Kapitalexport des neunzehnten Jahrhunderts ein Mangel an Beständigkeit vorgeworfen. Die schockartigen kurzfristigen Kapitalbewegungen, die den Zentralbanken seit dem Beginn der Weltwirtschaftskrise Sorgen bereiteten, waren jedoch eher ein Symptom für die Instabilität der Devisenmärkte als deren Ursache. Ausländische Investoren, die am Vorabend der deutschen Währungskrise vom Juli 1931 ihre Anlagen aus Deutschland zurückzogen, oder Inländer, die sich zu der von den Politikern kritisierten, aber durchaus legalen Kapitalflucht entschlossen, handelten ökonomisch rational, denn als die Mark nach siebenundzwanzig Jahren wieder konvertibel wurde, hatte sie gegenüber dem Dollar eine Abwertung um 93,5 Prozent hinnehmen müssen.

Das Macmillan Committee vertrat 1931 die Ansicht, daß der Goldstandard an zwei „abnormal difficulties“ gescheitert sei. Erstens habe man bei der Rückkehr zum Gold nicht die richtigen Wechselkurse getroffen, insbesondere sei das Pfund im Verhältnis zum Dollar und zum französischen Franc überbewertet worden. Zweitens hätten die USA und Frankreich die Goldzuflüsse entgegen den Regeln des Goldstandards neutralisiert und nicht, wie

21 *Cunliffe Committee*, Interim report, S. 170-172.

22 *Eichengreen*, *Golden fetters*, S. 36.

23 *Eichengreen*, *Golden fetters*, S. 188-189.

Großbritannien vor dem Ersten Weltkrieg, durch Importüberschüsse und langfristige Kapitalimporte weitergegeben. Es empfahl die Aufrechterhaltung des Goldstandards, dessen Stabilität durch gründliche Reformen besser als bisher gewährleistet werden sollte.²⁴

Der potentielle Zielkonflikt zwischen dem außenwirtschaftlichen Gleichgewicht und binnenwirtschaftlichen Zielen wie Beschäftigung, Wirtschaftswachstum und Preisstabilität wurde nach dem Zusammenbruch des zweiten Goldstandards schärfer erkannt als vorher. Der Macmillan Report räumte ein, daß die Rückkehr zum Gold 1925 einen hohen Preis „in the shape of domestic instability“ gekostet habe.²⁵ Keynes prägte für den zweiten Goldstandard den anschaulichen Begriff der „gold fetters“, die die wirtschaftliche Entwicklung gehemmt hätten.²⁶ Gleichwohl hielt man das Projekt eines Währungssystems mit Konvertibilität und festen Wechselkursen immer noch für die unentbehrliche Grundlage einer funktionierenden Weltwirtschaft. Manche Experten argumentierten wie F. A. Lutz 1935, daß eine strengere Bindung der Geldmenge an die Zahlungsbilanz und eine strikte Verpflichtung der Zentralbanken zur Parallelpolitik einen funktionsfähigen Goldstandard gewährleisten könnten. Lutz nannte als Bedingungen für das Funktionieren einer Goldwährung den Verzicht auf eine autonome Konjunkturpolitik, den Verzicht auf protektionistische Maßnahmen, die Flexibilität der Preise und das Vertrauen in die langfristige Stabilität der Verhältnisse.²⁷ Im allgemeinen sah man die Chance für die Rückkehr zur Konvertibilität bei festen Wechselkursen aber eher darin, das Währungssystem von der allzu engen Bindung an die Zahlungsbilanz zu lösen, um ein Gleichgewicht zwischen außenwirtschaftlichen und binnenwirtschaftlichen Zielen zu ermöglichen.

Die amerikanische Regierung betrachtete die Lösung des Dollars vom Gold 1933 als eine vorübergehende konjunkturpolitische Maßnahme, nicht als grundsätzliche Entscheidung für ein anderes Währungssystem, seien es flexible Wechselkurse oder Devisenkontrollen. Bereits 1934 kehrten die USA zu einem Goldstandard zurück, der allerdings gegenüber den Goldwährungen von 1900-1914 und von 1919-1933 einige wesentliche Veränderungen aufwies. Der Dollar wurde auf 35 Dollar pro Unze Feingold abgewertet. Die Konvertibilität des Dollars wurde auf internationale Transaktionen beschränkt. Die Inlandsconvertibilität des Dollars wurde aufgehoben, der Goldumlauf wurde eingezogen und Inländern wurde der Besitz von monetärem Gold sogar verboten. Da der Dollar wieder an das Gold gebunden war und sein Wechselkurs gegenüber anderen Goldwährungen sich nur im engen Rahmen der Goldpunkte bewegen konnte, kann die amerikanische Währung von 1934 als Goldstandard bezeichnet werden. Die für den klassischen Goldstandard charakteristische institutionelle Verbindung zwischen der Zahlungsbilanz und der Geldmenge bestand jedoch nicht mehr. Das Federal Reserve System hatte in eigener Verantwortung für die Stabilisierung des Wechselkurses zu sorgen. In der Praxis wurde bis zum Zweiten Weltkrieg der Dollarkurs gegenüber anderen konvertiblen Festkurswährungen nicht durch Goldbewegungen, sondern durch Offenmarktoperationen auf den Devisenmärkten stabilisiert.²⁸ In der Weltwirtschaft

²⁴ Macmillan Report on Finance and Industry, Report (1931), in: Eichengreen (Hg.), The gold standard, S. 194-195.

²⁵ Macmillan Report, S. 164.

²⁶ Eichengreen, Golden fetters, S. 21.

²⁷ F. A. Lutz, Goldwährung und Wirtschaftsordnung (1931), in: ders., Geld und Währung, Tübingen 1962, S. 11-20.

²⁸ Friedman/Schwartz, Monetary history, S. 462-483.

der dreißiger Jahre, die durch die anhaltende Depression in vielen Ländern und durch die Zunahme der internationalen Spannungen beherrscht war, gab es für die Rekonstruktion des internationalen Goldstandards kein Interesse. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde der amerikanische Goldstandard von 1934 jedoch zur Grundlage eines neuen Versuchs, ein internationales System konvertibler Währungen mit festen Wechselkursen zu errichten.

IV. Die internationale Währungsordnung nach dem Zweiten Weltkrieg: Das System von Bretton Woods als Goldstandardsersatz

Noch während des Zweiten Weltkrieges verhandelten im amerikanischen Bretton Woods 45 Länder über die Gründung eines Weltwährungssystems. Ziel dieser Verhandlungen war es, ein internationales System konvertibler Währungen mit festen Wechselkursen einzuführen. Eine Rückkehr zum Goldstandard war nicht vorgesehen, weil befürchtet wurde, daß die begrenzte Liquidität durch die Goldproduktion die wirtschaftliche Entwicklung hemmen würde. Feste Wechselkurse waren jedoch unbestritten. Durch die Beseitigung des Wechselkursrisikos sollten die Bedingungen des internationalen Handels verbessert und einer Politik der Abwertungswettläufe vorgebeugt werden. Neben dieser wirtschaftlichen Integration hoffte man, daß die Länder nach Kriegsende auch wieder politisch zusammenrückten. Mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF) erhielt das Währungssystem eine zentrale Institution über die die Währungspolitik koordiniert wurde.

Am 27. Dezember 1945 wurde das Abkommen von Bretton Woods in Kraft gesetzt.²⁹ Allerdings behielten sich viele Mitglieder, insbesondere die westeuropäischen Länder, bis zur Einführung der Konvertibilität Übergangsfristen von unbestimmter Dauer vor. Bei voller Funktionsfähigkeit basierte das System auf vier Konstruktionsprinzipien:

1. Fixierung der Wechselkurse:

Bezugspunkt der internationalen Währungsordnung sollte die amerikanische Goldwährung mit der Parität 35 Dollar = 1 Unze Feingold sein. Die übrigen Währungen wurden nur zum Dollar fixiert, hatten also keine direkte Bindung zum Gold. Im Unterschied zum Goldstandard war damit der Dollar neben Gold als Reservemedium vorgesehen. Durch die Währungsparitäten zum US-Dollar ergaben sich feste Wechselkurse, die maximal um +/- ein Prozent schwanken durften.

2. Finanzierungshilfen:

Bei kurzfristigen Zahlungsbilanzungleichgewichten sollte der IWF den Mitgliedsstaaten Kredithilfen zur Verfügung stellen, so daß die Zentralbank des Defizitlandes mit Devisen die eigene Währung am Devisenmarkt ankaufen konnte. Im Rahmen seiner Quote durfte jedes Land Kredite vom IWF ziehen. Je nach Höhe des Kredites, befand sich das jeweilige Land in einer der vier Tranchen von je 25 Prozent der Quote. Bestanden längerfristige Zahlungsbilanzungleichgewichte, bekam die jeweilige Regierung Anpassungsaufgaben.

3. Anpassungsaufgaben:

Da auch die Kreditlinien des IWF beschränkt waren, mußte das System darüber hinaus in der Lage sein, Länder zu veranlassen, die Ursachen eines fortgesetzten Ab- oder Aufwertungsdruck zu korrigieren. Hierzu konnte der Fonds Anpassungsaufgaben an die nationale

²⁹ Deutsche Bundesbank, Weltweite Organisationen und Gremien im Bereich Währung und Wirtschaft, Frankfurt a.M. 1997, S. 12.

Wirtschaftspolitik stellen. Typische Forderungen des IWF bei Zahlungsbilanzdefiziten sind noch heute eine restriktive Geldpolitik und die Reduktion der öffentlichen Haushaltsdefizite.

4. Paritätenänderung:

Wenn es durch die Finanzierungs- und Anpassungsmaßnahmen nicht gelungen war, das Devisenmarktgleichgewicht abzubauen, konnte als letzte Möglichkeit eine Wechselkursänderung vorgenommen werden. Dieses war jedoch laut IWF Statut nur bei sogenannter „fundamentalen Zahlungsbilanzungleichgewichten“ erlaubt. Später wurde häufig kritisiert, daß dieser Ausdruck ungenau und weit interpretierbar sei.

Das Bretton Woods System umfaßte zunächst nur wenige Länder. Erst Ende 1958 lösten die westeuropäischen Länder die Europäische Zahlungsunion auf. Damit beendeten sie die bei der Gründung des Systems vorgesehene Übergangszeit und führten Leistungsbilanzkonvertibilität ein. Der transatlantische Zahlungsverkehr mit Konvertibilität und festen Wechselkursen wurde die Grundlage der internationalen Währungs Kooperation.

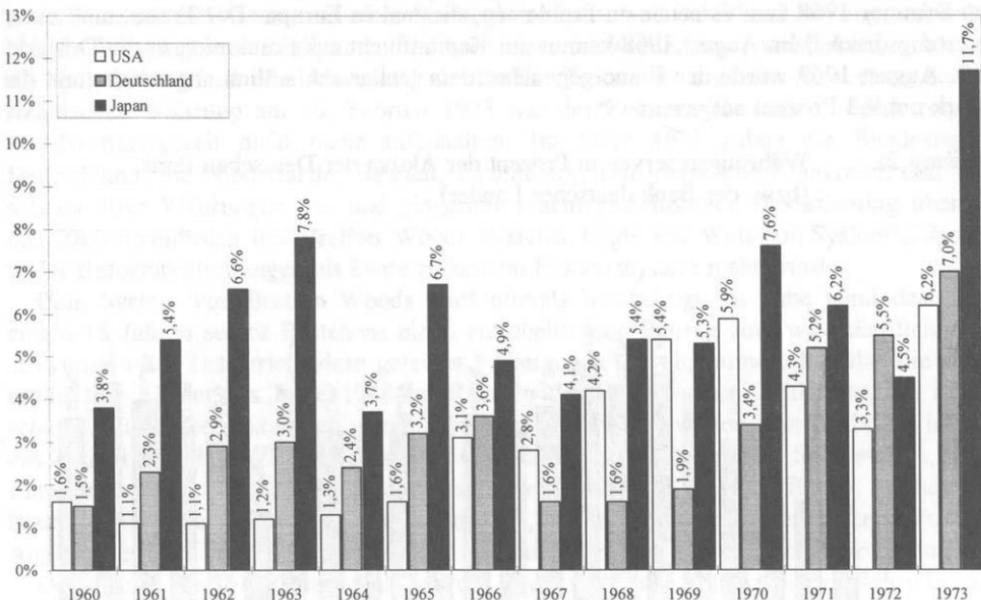
Kaum wurde das Bretton Woods System mit der Einbeziehung der westeuropäischen Länder zum faktischen Weltwährungssystem, kam es zu Spannungen. Bereits 1960 gab es Spekulationen um die Abwertung des Dollars. Das Federal Reserve Board hatte versucht, einer Rezession im Land durch eine expansive Geldpolitik vorzubeugen. Die damit verbundene Inflation übte Abwertungsdruck auf den Dollar aus. Durch die Rückkehr zu einer restriktiven Geldpolitik konnte jedoch eine Änderung der Parität vermieden werden. Anders sah die Lage in Deutschland aus. Die Dollarzuflüsse aus den USA und die Leistungsbilanzüberschüsse der Deutschen sorgten für eine Diskussion um eine Aufwertung der D-Mark. Sämtliche restriktive Maßnahmen der Bundesbank reichten nicht aus, um den Inflationsimport aus den USA aufzuhalten. Der IWF mit seinem Geschäftsführer Per Jacobsson befand eine Aufwertung für unnötig und zog eine Anpassungsinflation in Deutschland vor. Ebenso folgte die Bundesbank diesem Kurs. Die deutsche Regierung war in der Frage der Aufwertung gespalten. Erhard befürwortete eine Aufwertung der DM während Adenauer sie zunächst ablehnte. Schließlich ließ er sich jedoch umstimmen. Am 3. März 1961 wurde die D-Mark um fünf Prozent aufgewertet.³⁰ Wegen ihrer engen Verknüpfung zu der D-Mark folgten die Niederlande und wertete den Gulden ebenfalls um fünf Prozent auf. Weitere Spannungen waren damit vorerst behoben.

Bis Mitte der sechziger Jahre blieb das System verhältnismäßig stabil. 1967 jedoch wuchs das Mißtrauen gegenüber der Reservewährung Dollar. Durch die Finanzierung des Vietnamkrieges und eine konjunkturorientierte expansive Geldpolitik hatten die USA im Inland ansteigende Inflation zu verzeichnen:

Im Jahr 1967 stiegen die Verbraucherpreise im Vergleich zum Vorjahr um 2,8 Prozent, im darauffolgenden Jahr waren es bereits 4,2 Prozent. 1970 schließlich stiegen die Verbraucherpreise um 5,9 Prozent (vgl. Abbildung 1). Die Inflationsdifferenzen zu Deutschland waren nicht sehr hoch. Im Jahr 1970 stiegen die Verbraucherpreise in Deutschland um 3,4 Prozent.

³⁰ O. Emminger, Deutsche Geld- und Währungspolitik im Spannungsfeld zwischen innerem und äußerem Gleichgewicht (1948-1975), in: *Deutsche Bundesbank (Hg.)*, Währung und Wirtschaft in Deutschland 1876-1975, Frankfurt a.M. 1976, S. 506.

Abbildung 1: Inflationen USA, Deutschland und Japan: 1960-1973
Anstieg der Verbraucherpreise in Prozent



Quelle: Dresdner Bank, Statistische Reihen, Die Weltwirtschaft 1950-1994, eigene Berechnungen.

Eine Inflationsdifferenz von 2,5 Prozentpunkten bringt ein Festkurssystem noch nicht an den Rand des Zusammenbruchs. Japan hatte zum Beispiel mit 7,6 Prozent sogar höhere Inflationsraten zu verzeichnen als die USA. Das eigentliche Problem spiegelte sich für die Dollar-Gläubigerländer, denen die Dollar-Reserven zufließen, in der Zusammensetzung der Geldbasis wieder: In Deutschland stieg der Anteil der Devisenreserven an der Geldbasis kontinuierlich auf zum Teil über 70 Prozent an (vgl. Abbildung 2). Zum Vergleich: Im Jahr 1995 lag der Anteil bei 34,79 Prozent.

Um die expansiven Wirkungen des Dollar-Zuflusses auf die deutsche Geldmenge abzu- schwächen, hat die Deutsche Bundesbank die inländische Geldbasiskomponente verringert. Hierzu wurden der Mindestreservesatz und der Diskontsatz erhöht. Damit wurde ein Teil der zufließenden Dollarreserven sterilisiert, so daß ein noch größerer Inflationsimport in Deutschland vermieden werden konnte. Die Ausweitung der weltweiten Dollar-Reserven hatten jedoch zwei weitreichende Konsequenzen. Einerseits bedeutete der Anstieg der Devisenreserven in Deutschland, daß eine Sterilisierungspolitik nicht mehr lange durchgehalten werden konnte. Zweitens wuchsen die Zweifel, ob die USA noch in der Lage waren, den Dollar zur garantierten Parität in Gold einzutauschen.

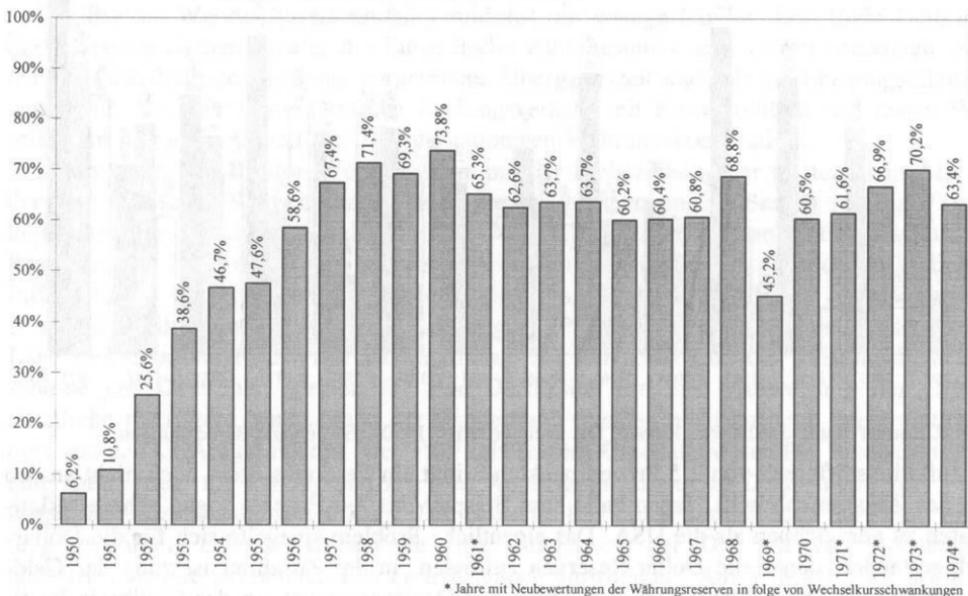
Als 1967 das Pfund Sterling abgewertet wurde, regten sich wieder Spekulationen über eine bevorstehende Paritätsänderung des Dollars.³¹ Allerdings wurde über die Aufnahme von

31 M.G. de Vries, The IMF in a Changing World, 1945-85, Washington, D.C. 1986, S. 83.

privaten Krediten am europäischen Finanzmarkt eine vorübergehende Entspannung erreicht.³²

Im Sommer 1968 kam es neuen zu Problemen, diesmal in Europa. Der Franc stand unter Abwertungsdruck.³³ Im August 1968 kam es zur Kapitalflucht aus Frankreich in die D-Mark. Am 9. August 1969 wurde der Franc gegenüber dem Dollar schließlich abgewertet und die D-Mark um 9,3 Prozent aufgewertet.³⁴

Abbildung 2: Währungsreserven in Prozent der Aktiva der Deutschen Bank (bzw. der Bank deutscher Länder)



Quelle: Deutsche Bundesbank (Hg.), Deutsches Geld- und Bankwesen in Zahlen 1876-1975, Frankfurt a.M. 1976, eigene Berechnungen.

Anfang der siebziger Jahre war auch die Stabilisierung des Dollarkurses wieder gefährdet, weil keine grundlegende Änderungen der US-amerikanischen Wirtschaftspolitik vorgenommen wurden. Weiterhin kam es zu Dollarflüssen von den USA nach Europa. Am 15. August 1971 hob Präsident Nixon schließlich die Goldeinlösepflicht des Dollar auf. Fast alle Regierungen gaben ihre Wechselkurse frei. Im Dezember 1971 wurde versucht, das System von Bretton Woods durch eine erneute Festlegung der Paritäten zu reaktivieren. In diesem Washingtoner Realignment wertete der Dollar um 7,9 Prozent gegenüber dem Gold ab und der Yen, die D-Mark, der holländische Gulden und der belgische Franc wurden gegenüber dem Dollar aufgewertet.

32 H. van der Wee, Der gebremste Wohlstand. Geschichte der Weltwirtschaft im 20. Jahrhundert, Bd. 6, München 1984, S. 538.

33 H. James, International monetary cooperation since Bretton Woods, Oxford 1996, S. 193.

34 O. Emminger, D-Mark, Dollar, Währungskrisen, Erinnerungen eines ehemaligen Bundesbankpräsidenten, Stuttgart 1986, S. 158 und 162.

Doch die Neuordnung hielt nicht lange an. Die USA glaubten ihre Schuldigkeit mit dem Realignment getan zu haben und betrieben weiterhin eine expansive Konjunkturpolitik. Als es im Sommer 1972 erneut zu einer Sterlingkrise kam, weil das Pfund Sterling wahrscheinlich im Washingtoner Realignment zu hoch bewertet worden war, verstärkten sich ebenso die Spekulationen um eine Abwertung des Dollar. Trotz einer erneuten Abwertung der amerikanischen Währung am 10. Februar 1973 war der Zusammenbruch des Festkurssystems der Nachkriegszeit nicht mehr aufzuhalten. Im März 1973 gaben die Bundesrepublik Deutschland, die Niederlande, Belgien, Luxemburg, Dänemark und Frankreich den Wechselkurs ihrer Währungen frei und gingen zu einem gemeinsamen Blockfloating über. Auf den Zusammenbruch des Bretton Woods Systems folgte ein Welt-non-System³⁵, das trotz vieler Reformbestrebungen bis heute zu keinem Festkurssystem mehr wurde.

Dem System von Bretton Woods wird oftmals bescheinigt, es habe zumindest in den ersten 15 Jahren seines Bestehens einen entscheidenden Beitrag zum wirtschaftlichen Aufschwung in den Industrieländern geleistet.³⁶ Hiergegen läßt sich einwenden, daß die westeuropäischen Länder bis Ende 1958 im Rahmen der Europäischen Zahlungsunion zu wirtschaftlicher Stärke gekommen waren, bevor sie sich zu weltweiten Konvertibilität im Sinne des Artikel VIII des IWF entschlossen. Es ist schwierig, im nachhinein festzustellen, wie die Entwicklung ohne ein Bretton Woods System verlaufen wäre. Michael Bordo, vermutet, daß Bretton Woods nur deswegen Erfolg gehabt hat, weil es in dieser Zeit zu keinem ernsthaften Angebotsschocks kam.³⁷ Es handelte sich also um einen sogenannten „Schönwetterstandard“.

Der Grund für den Zusammenbruch des Bretton Woods Systems ist zunächst in seiner Konstruktion zu suchen: Das System sah weder für die USA noch für die übrigen Länder eine formale Bindung der nationalen Geldmenge an die Währungsreserven vor. Zwar sollte das Federal Reserve System die Konvertibilität des Dollars gewährleisten, solange die USA jedoch darauf hoffen konnten, daß die Notenbanken anderer Länder ihre Dollarreserven nicht gegen Gold eintauschen würden, konnten sie das Dollarangebot erheblich ausweiten. Diese Politik ließ sich jedoch nicht unbegrenzt fortsetzen: Daß die französische Regierung bereits 1965 den Umtausch der französischen Dollarreserven in Gold forderte, zeigte, daß das Vertrauen in die Stabilität des Systems bereits damals erheblich geschwächt war. Längst gingen die Dollarverbindlichkeiten der USA weit über ihre Goldbestände hinaus.³⁸

In den stabilitätsorientierten Ländern führten die Dollarzuflüsse zur Ausweitung der nationalen Geldbasis. Die Zentralbanken konnten eine solche monetäre Expansion jedoch zeitweise begrenzen, in dem sie die Kredite an die Inländer reduzierten.³⁹ Waren die Möglichkeiten der nationalen Sterilisierung erschöpft, mußte ein Inflationsimport in Kauf genommen oder eine Aufwertung der eigenen Währung herbeigeführt werden. In Deutschland ist es wohl auch deswegen 1961, 1969 und 1971 zur Aufwertung der D-Mark gekommen, weil die Grenzen der Sterilisierungspolitik erreicht waren und ein stärkerer Inflationsimport bevorstand. Durch die Aufwertungen konnte sich zwar die Bundesbank kurzfristig etwas

35 James, International monetary cooperation, S. 228.

36 *Bretton Woods Commission*, Bretton Woods: Looking to the future, Commission Report, Staff Review, Background Papers, Washington 1994.

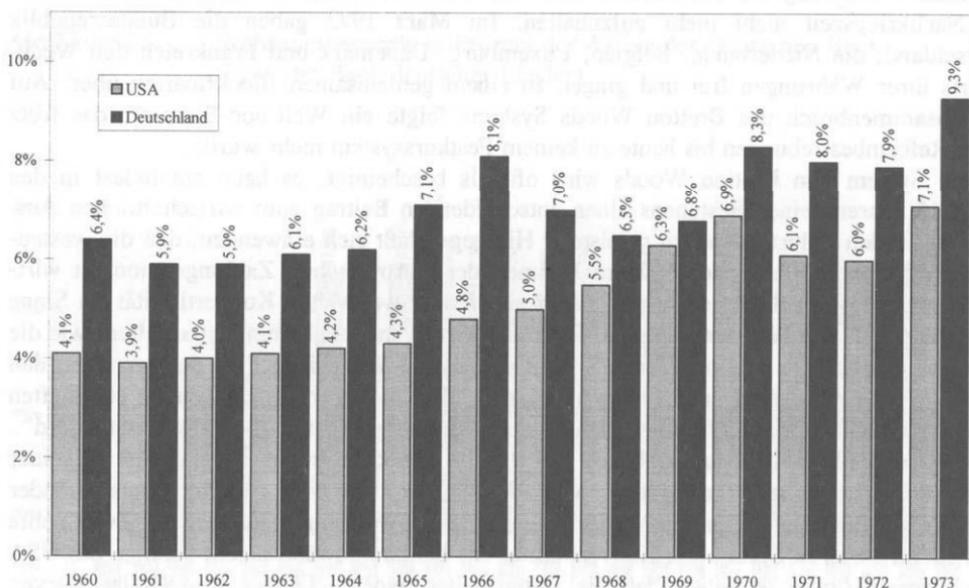
37 M. Bordo, Braucht die Welt ein neues „Bretton Woods“? Ein wirtschaftshistorischer Rückblick auf alternative Währungsordnungen, in: Neue Zürcher Zeitung, 25./26. März 1995, Nr. 71, S. 41.

38 Van der Wee, Der gebremste Wohlstand, S. 516.

39 P. Bofinger, Festkurssysteme und geldpolitische Koordination, Baden-Baden 1991, S. 335.

Luft verschaffen. Abbildung 2 zeigt jedoch, daß unmittelbar nach den Aufwertungen der Anteil der Reserven wieder auf das Niveau vor der jeweiligen Aufwertung anstieg.

Abbildung 3: Realzinsen für langfristige öffentliche Anleihen USA und Deutschland 1960-1973 (Rendite langfristig öffentlicher Anleihen abzüglich Anstieg der Verbraucherpreise)



Quelle: Dresdner Bank, Statistische Reihen, Die Weltwirtschaft 1950-1994, eigene Berechnungen.

Die sogenannten spekulativen Kapitalströme, die häufig für den Zusammenbruch des Bretton Woods Systems verantwortlich gemacht wurden, waren lediglich Symptome einer Überversorgung mit Dollar. So trug die Sterilisierungspolitik in Deutschland immer wieder zu Zinssteigerungen bei. Wie Abbildung 3 zeigt, waren im gesamten Zeitraum von 1960 bis 1971 die langfristigen Realzinsen in Deutschland höher als in den USA. Es ist davon auszugehen, daß schon hierdurch ein starker Anreiz zur Kapitalanlage in Deutschland entstand. Die Kapitalströme in Deutschland mußten weiter zunehmen, als die Bundesbank an die Grenzen ihrer Sterilisierungsfähigkeit kam. Das war zum Beispiel im Jahr 1969 der Fall, als der Bundesbank zwischen April und dem 9. Mai 16 Milliarden D-Mark an Reserven zufließen.⁴⁰ Um nicht zum Inflationsnehmer zu werden, war es für die deutsche Regierung nahezu unvermeidlich, die D-Mark aufzuwerten.

Offensichtlich war ein System, daß angelehnt an den Goldstandard einen Verzicht auf autonome Konjunktur- und Geldpolitik voraussetzt, mit den damaligen Politikvorstellungen nicht mehr vereinbar: Zum einen stand das Festkurssystem in Konflikt zu einer fortlaufenden keynsianisch expansiven Wirtschaftspolitik. Aber auch bei ordoliberalen Ökonomen stießen die festen Wechselkurse von Bretton Woods aufgrund der zunehmenden Interventionsnotwendigkeit mehr und mehr auf Kritik.

⁴⁰ Emminger, Geld- und Währungspolitik, S. 518.

V. Ausblick

Die Reputation eines Festkurssystems, wie es der klassische Goldstandard verkörperte, ist durch den Zusammenbruch des Währungssystems von Bretton Woods nachhaltig erschüttert worden. Feste Wechselkurse, auch in der Form einer Goldwährung, werden zwar in der Wirtschaftswissenschaft noch als währungspolitische Option diskutiert. In den Entscheidungszentren der internationalen Währungspolitik gibt es aber, wie kürzlich noch bei einer wissenschaftlichen Konferenz aus Anlaß des fünfzigjährigen Jubiläums des Bretton Woods Systems konstatiert wurde, keinerlei Initiative für die Restauration eines globalen Festkurssystems.⁴¹

Die politische Diskussion um eine globale Festkursordnung hat sich in regionale Wirtschaftsgemeinschaften verlagert. Nur in kleineren Gebieten scheint es möglich, den notwendigen Konsens über einer gemeinsame stabilitätsorientierte Wirtschafts- und Währungspolitik herzustellen. Eine Einigung auf regionaler Ebene ist im Kontext einer politischen Integration eher vorstellbar, zumal eine Währungsunion auch als politisches Argument gelten kann, wenn es gilt, eine unpopuläre restriktive Fiskalpolitik im Rahmen einer Harmonisierung zu legitimieren. Bretton Woods hat gezeigt, daß nichts einem Festkurssystem mehr schadet als unterschiedliche Stabilitätsziele.

⁴¹ *Bretton Woods Commission*, Looking to the future, S. 2.

Diskussion

Verdrängung von Männer- durch Frauenarbeit? Ein politisch wirkungsmächtiges Klischee auf dem Prüfstand der Reichsstatistik. Untersucht am Beispiel der Metallindustrie, 1895-1933¹

Von Brigitte Kassel (Berlin)

Ein bis heute zählbares Klischee in der Geschichte der Frauenerwerbsarbeit ist die These von der Verdrängung der Männerarbeit durch billigere Frauenarbeit.² Die Angst der Männer vor Verdrängung mag in männlich dominierten Erwerbsbereichen wie der Metallindustrie, die als Fallbeispiel analysiert werden soll, besonders groß gewesen sein. Unbestreitbar ist, daß im freigewerkschaftlichen Deutschen Metallarbeiter-Verband (DMV) Frauenerwerbsarbeit immer unter negativen Vorzeichen diskutiert wurde. Die quantitative Entwicklung der Frauenerwerbsarbeit wurde mißtrauisch verfolgt. Zwar akzeptierte man notgedrungen die ökonomische Notwendigkeit von Frauenerwerbsarbeit, doch die Akzeptanz hatte ihre Grenzen. Diese zeigten sich in aller Deutlichkeit bei der personellen Demobilmachung nach dem Ersten Weltkrieg.³ Angesichts hoher konjunktureller und struktureller Arbeitslosigkeit gewann schließlich die „Verdrängungsthese“, die die Verantwortung für die Männerarbeitslosigkeit auf die erwerbstätigen Frauen schob, in den krisenhaften Jahren der Weimarer Republik besondere politische Brisanz. Forderungen nach Einschränkung der Frauenerwerbsarbeit und ganz besonders der Ehefrauenerwerbsarbeit waren an der Tagesordnung. Neben Berufsberatung und produktiver Erwerbslosenfürsorge⁴ schienen Arbeitsverbote für Frauen zu einem wesentlichen Mittel im Repertoire der Bewältigungsstrategien von Arbeitsmarktproblemen zu werden.

Die Politik mit der Frauenfrage verzichtete weitgehend auf Zahlen, durch die die Zunahme der Frauenerwerbsarbeit zum Nachteil der Männer überzeugend belegt worden wäre. Obwohl der DMV besonders in den Jahren bis zum Ersten Weltkrieg zahlreiche Erhebungen zur Situation einzelner Berufsgruppen und zur Entwicklung verschiedener Branchen durchführte, widmete er sich in seiner mehr als vierzigjährigen Geschichte lediglich in zwei Erhebungen von 1916 und 1930 ausführlich dem Thema Frauenarbeit in der Metallindustrie.

Der skeptische Blick in die Zukunft motivierte die Untersuchung von 1916. Dem DMV bereitete Sorgen, was nach Kriegsende mit den während des Krieges von Frauen besetzten Arbeitsplätzen in der Metallindustrie geschehen würde, wie durch Frauenarbeit die Arbeitsbedingungen langfristig negativ beeinflusst wurden und was nach dem Krieg mit denjenigen Arbeiterinnen geschehen sollte, die auf Erwerb angewiesen waren. Die Erhebung von 1930 entstand unter dem Eindruck einer vermeintlich erheblichen Zunahme der Frauenarbeit

1 Der Aufsatz basiert auf meiner Dissertation: *Frauen in einer Männerwelt. Frauenerwerbsarbeit in der Metallindustrie und ihre Interessenvertretung durch den Deutschen Metallarbeiter-Verband (1891-1933)*, TU Berlin 1995 (jetzt: Bund-Verlag, Köln 1997), die aus Mitteln des Förderprogramms *Frauenforschung* des Berliner Senats gefördert wurde. Für Hinweise und Kritik danke ich vor allem Karin Hausen und Karin Zachmann.

2 Zu den Klischees in der historischen Forschung über Frauenarbeit: *K. Hausen*, *Wirtschaften mit der Geschlechterordnung*, in: *dies. (Hg.)*, *Geschlechterhierarchie und Arbeitsteilung. Zur Geschichte ungleicher Erwerbschancen von Männern und Frauen*, Göttingen 1993, S. 40-67.

3 Siehe hierzu v.a. *S. Rouette*, *Sozialpolitik als Geschlechterpolitik. Die Regulierung der Frauenarbeit nach dem Ersten Weltkrieg*, Frankfurt a.M. 1993.

4 Siehe *L. Preller*, *Sozialpolitik in der Weimarer Republik*, Düsseldorf 1978.

infolge der Rationalisierungsmaßnahmen seit Mitte der zwanziger Jahre und der Annahme, diese hätten zu einer bedeutenden Umschichtung auf dem Arbeitsmarkt geführt.⁵ In beiden Fällen hatte die ablehnende Haltung der Gewerkschaft gegenüber Frauenerwerbsarbeit und die Abwehr einer befürchteten Gleichstellung von Männer- und Frauenarbeit in der Metallindustrie erheblichen Einfluß auf die Konzeption und Analyse der Erhebungen.

Bemerkenswert ist erstens, daß die Gruppe der weiblichen Arbeitskräfte völlig isoliert von der Gruppe der männlichen Arbeitskräfte untersucht wurde. Weder die Zahl der Arbeiterinnen noch deren Entlohnung wurde in Relation zur Männerarbeit betrachtet. Zweitens wurden die Ergebnisse dadurch vorprogrammiert, daß im Zentrum der Erhebungen lediglich Orte und Betriebe standen, die für die Frauenerwerbsarbeit Bedeutung hatten. Dieser Ansatz führte zu einer quantitativen Überschätzung der Frauenarbeit, die jedoch nicht thematisiert wurde. Der Blick war fixiert auf in der Tat beeindruckende Steigerungsquoten der weiblichen Beschäftigung im Verlauf des Krieges. So wurde beispielsweise festgestellt, daß die Zahl der Arbeiterinnen in der Metallindustrie Rheinland-Westfalens von August 1914 bis August 1916 um 685 Prozent gestiegen sei.⁶ Auch 1930 war in erster Linie der Zuschnitt der Untersuchung dafür verantwortlich, daß sogar im Bereich der Eisen- und Metallgewinnung ein Frauenanteil von nahezu 20 Prozent festgestellt wurde.⁷ Der weitverbreiteten Furcht vor einer Verdrängung der Männer- durch Frauenarbeit wurde also reichlich Nahrung gegeben.

Zeitgenossen und Zeitgenossinnen widerlegten die Verdrängungsthese mit guten Argumenten und Zahlen,⁸ was die männliche Arbeiterschaft der „Männerindustrien“ und besonders ihre gewerkschaftlich organisierten Vertreter jedoch nicht anfocht. Und in der historischen Forschung verweisen Betriebsstudien zu Siemens und Bosch darauf, daß aufgrund konjunktureller Faktoren und unterschiedlicher Qualifikationsanforderungen am konkreten Arbeitsplatz Männer und Frauen auf ganz verschiedene Weise von Einstellungs- und Entlassungswellen betroffen waren.⁹

Ich werde im folgenden den Nachweis führen, daß auch die aggregierten Daten der Reichsstatistik die Verdrängungsthese keineswegs stützen. Dabei orientiere ich mich an

5 Die Frauenarbeit in der Metallindustrie während des Krieges. Dargestellt nach Erhebungen im Aug./September 1916 vom Vorstand des Deutschen Metallarbeiter-Verbandes, Stuttgart 1917, S. 7 f. (im folgenden: Frauenarbeit 1916). *Vorstand des Deutschen Metallarbeiter-Verbandes (Hg.)*, Die Frauenarbeit in der Metallindustrie, Stuttgart 1930, S. VII (im folgenden: Frauenarbeit 1930). Darüber hinaus wurde 1915 von den Metallarbeiterorganisationen im Rheinland und in Westfalen eine Erhebung zur Verbreitung der Frauenarbeit vorgenommen: *Vorstand des DMV (Hg.)*, Jahr- und Handbuch des Deutschen Metallarbeiter-Verbandes für das Jahr 1915, Stuttgart 1916, S. 304 f.

6 Frauenarbeit 1916, S. 8 f.

7 Frauenarbeit 1930, S. 32.

8 Siehe u.a. *L. Nielsen*, Die Verdrängung von Männerarbeit durch Frauenarbeit in der Industrie, Phil. Diss. Bonn 1919; *H. Roehl*, Die gewerbliche Bildungsfrage für erwerbstätige Frauen unter besonderer Rücksicht auf das Handwerk, in: *Kultur und Fortschritt* 282/83, 1910, S. 2-16; siehe auch *A. Willms(-Herget)*, Die Entwicklung der Frauenerwerbstätigkeit im Deutschen Reich, Nürnberg 1980, S. 148 ff.; *dies.*, Frauenarbeit. Zur Integration der Frauen in den Arbeitsmarkt, Frankfurt a.M. 1985, S. 150-167.

9 *U. Stolle*, Arbeiterpolitik im Betrieb. Frauen und Männer, Reformisten und Radikale, Fach- und Massenarbeiter bei Bayer, BASF, Bosch und in Solingen (1900-1933), Frankfurt a.M. 1980, S. 197 f.; *Th. von Freyberg*, Industrielle Rationalisierung in der Weimarer Republik. Untersucht an Beispielen aus dem Maschinenbau und der Elektroindustrie, Frankfurt a.M. 1989, S. 226 f.; *H. Homburg*, Rationalisierung und Industriearbeit. Arbeitsmarkt - Management - Arbeiterschaft im Siemens-Konzern Berlin 1900-1939, Berlin 1991, S. 141 ff., 364 ff.

Willms' Ansatz zur Analyse der reichsweiten Berufszählungen, dem die Theorie eines segmentierten Arbeitsmarktes zugrunde liegt. Teilarbeitsmärkte werden auf der Angebotsseite u.a. durch die Merkmale Geschlecht, Alter und Qualifikation bestimmt. Eine diesen Kriterien folgende selektive Rekrutierung von Arbeitskräften durch die Betriebe bedeutet, daß die Teilarbeitsmärkte nicht für alle Personen gleichermaßen zugänglich sind.¹⁰ Werden die Daten der reichsweiten Betriebszählungen von 1895, 1907, 1925 und 1933 auch im Hinblick auf die Kategorie Geschlecht analysiert, dann zeigt sich, daß das Ausmaß der geschlechtsspezifischen Arbeitsmarktsegregation im Metallsektor der Verdrängungsthese jedweden Boden entzieht.

I. Datengrundlage

Die Analyse der Arbeitsmarktentwicklung erfolgt anhand der Betriebszählungsdaten. Die Daten geben Auskunft über den zu einem bestimmten Zeitpunkt real gegebenen Beschäftigungsstand der Betriebe. Die Erfassungsbögen wurden von den Betriebsleitungen ausgefüllt, während die Daten der Berufszählungen individuell erhoben wurden. Die Betriebszählungen sind daher vermutlich die zuverlässigere Quelle für die Analyse der geschlechtsspezifischen Beschäftigungsentwicklung in einem Industriebereich, da der potentielle Manipulationseffekt im Zuge der Datenerhebung und -auswertung geringer zu veranschlagen ist.¹¹

Eine intertemporäre Analyse der Reichsstatistiken konfrontiert mit einer Reihe von Problemen.¹² Der unterschiedliche Gebietsstand der Zählungen ist ein Problem von geringerer Bedeutung.¹³ Die für die Beschäftigung von Frauen relevanten Wirtschaftsgruppen der Metallindustrie, Eisen-, Stahl- und Metallwarenherstellung, Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbau sowie Elektrotechnische Industrie einschließlich Feinmechanik und Optik, weisen einen im Vergleich zur gesamten Wirtschaftsabteilung Industrie und Handwerk unterdurchschnittlichen und relativ gleichmäßigen Verlust an Beschäftigten auf.¹⁴

Entscheidender für die Untersuchung der Arbeitsmarktentwicklung im Zeitraum 1895 bis 1933 sind die Änderungen in der Zählsystematik ab 1925.¹⁵ Bis 1907 wurde lediglich zwi-

10 Siehe *Willms-Herget* 1985, S. 51 ff.; außerdem: *M. Kleber*, Arbeitsmarktsegmentation nach dem Geschlecht. Eine kritische Analyse ökonomischer Theorien über Frauenarbeit und Frauenlöhne, München 1988, bes. S. 144 ff.

11 Vgl. *B. Hill*, Women, Work and the Census: a Problem for Historians of Women, in: *History Workshop Journal* 35, 1993, S. 78-94. Die Autorin beschreibt am Beispiel der individuell erhobenen britischen und US-amerikanischen Zensusdaten, wie besonders Aussagen zur Entwicklung der Frauenerwerbsarbeit erschwert werden, da die Datenerhebung erheblich durch geschlechtsspezifische Stereotype und Vorannahmen der Statistiker beeinflusst und verfälscht wurde.

12 Ausführlich dazu *Willms-Herget* 1980, 1985; *W. Müller/A. Willms/J. Handl*, Strukturwandel der Frauenarbeit 1880-1980, Frankfurt a.M. 1983.

13 *F. Grumbach/G. Greve*, Wandlungen in der Beschäftigungsstruktur, in: *H. König (Hg.)*, Wandlungen der Wirtschaftsstruktur in der Bundesrepublik Deutschland, Berlin 1962; *R. Stockmann/A. Willms-Herget*, Erwerbsstatistik in Deutschland. Die Berufs- und Arbeitsstättenzählungen seit 1875 als Datenbasis einer Sozialstrukturanalyse, Frankfurt a.M. 1985, S. 17.

14 Differenzen in der Anzahl der 1907 ermittelten Betriebe und Beschäftigten nach dem Gebietsstand von 1907 und 1925: Eisen-, Stahl- und Metallwarenherstellung -8,1 Prozent bzw. -6,0 Prozent; Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbau -6,4 Prozent bzw. -5,6 Prozent; Elektrotechnische Industrie inklusive Feinmechanik und Optik -6,4 Prozent bzw. -3,3 Prozent. Der Durchschnittswert für Industrie und Handwerk beträgt für die Beschäftigten -8,1 Prozent. *Statistik des Deutschen Reiches*, Bd. 413, H. 1, S. 246.

15 Siehe hierzu in erster Linie *Stockmann/Willms-Herget* 1985.

schen Metallverarbeitung und Maschinenindustrie unterschieden. Ab 1925 differenzierte die Systematik in Reaktion auf die technische Entwicklung und die zunehmende Spezialisierung der Metallindustrie vier Wirtschaftsgruppen: Eisen- und Metallgewinnung, Eisen-, Metall- und Stahlwarenherstellung, Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbau sowie Elektrotechnische Industrie einschließlich Feinmechanik und Optik. Um eine langfristige Entwicklung herausarbeiten zu können, müssen zuerst sinnvolle Vergleichskategorien gefunden werden. Zwar haben Willms und Stockmann für die Untersuchung des langfristigen Strukturwandels der Frauenarbeit von 1880 bis 1980 bereits ein neues Klassifikationsschema entwickelt.¹⁶ Es empfiehlt sich jedoch, dieses für die Untersuchung eines kürzeren Zeitraums und eines bestimmten industriellen Sektors zu modifizieren und zu verfeinern.

Willms/Stockmann haben z.B. für den Metallsektor die Eisen- und Metallgewinnung einerseits und die Eisen-, Stahl- und Metallwarenherstellung andererseits zur Analysekategorie „Eisen- und Nichtedelmetallerzeugung, Gießerei und Stahlverformung“ zusammengefaßt. Diese Wirtschaftsbereiche haben jedoch für Männer und Frauen eine sehr unterschiedliche Bedeutung. Der erste Bereich steht dem Bergbau nahe und hat für die Frauenbeschäftigung kaum Relevanz. 1925 betrug der Frauenanteil in der Gewerbegruppe V (Eisen- und Metallgewinnung) der Reichsstatistik lediglich 3,5 Prozent. Der zweite Bereich umfaßt dagegen Wirtschaftszweige, die für die Frauenerwerbsarbeit im Metallsektor zentral sind, wie z.B. die Herstellung von Nägeln und Schrauben, von Knöpfen und anderen Kleinmetallwaren. In der Gewerbegruppe VI (Herstellung von Eisen-, Stahl- und Metallwaren) waren 1925 zu 16,1 Prozent Frauen beschäftigt.¹⁷ Die Zusammenfassung der beiden Wirtschaftszweige verdeckelt somit die geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsegmentation.

Ein Klassifikationsschema, aus dem die geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsegmentation über einen längeren Zeitraum möglichst genau erfaßt werden kann, verlangt eine Zusammenfassung der Wirtschaftszweige auf dem Niveau des kleinsten gemeinsamen Nenners der Zählungen von 1895 bis 1933. Es sollte u.a. die Differenzierung zwischen Konsum- und Investitionsgüterindustrien innerhalb des Metallsektors ermöglichen, um beispielsweise überprüfen zu können, ob in der Weltwirtschaftskrise Männer stärker von Arbeitslosigkeit bedroht waren, weil sie in erster Linie im Investitionsgüterbereich beschäftigt waren, und ob Frauen weniger bedroht waren, weil sie sich auf die Konsumgüterindustrien konzentrierten.¹⁸ Für meine Analyse habe ich daher eine an die Systematik der Betriebszählung von 1925 angelehnte Klassifikation zugrunde gelegt.¹⁹

16 Siehe Willms 1980, S. 39* ff.; R. Stockmann, Ein Klassifikationsschema für den Vergleich der deutschen Arbeitsstättenzählungen von 1875 bis 1970, in: *Historical Social Research* 32, 1984, S. 59-84; *Stockmann/Willms-Herget* 1985, S. 210 ff.

17 Berechnet nach Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 413, H. 3, S. 30.

18 Zur Differenzierung von Investitions- und Konsumgüterindustrien siehe R. Sellien/H. Sellien (Hg.), *Gablers Wirtschafts-Lexikon*, Wiesbaden 1965; außerdem: W. Woytinsky, *Der deutsche Arbeitsmarkt. Ergebnisse der gewerkschaftlichen Arbeitslosenstatistik 1919-1929*, Bd. 1, Berlin 1930, S. 33.

19 Das zugrunde gelegte Klassifikationsschema ist in meiner Dissertation ausführlich dokumentiert. Originaldaten in: *Statistik des Deutschen Reiches*, Bd. 113, Tab. 2, S. 112 ff. u. Tab. 3, S. 132 ff.; Bd. 213, Abt. I, H. 1, Tab. 2, S. 44 ff.; H. 2, Tab. 3, S. 70 ff.; Bd. 413, T. I, Tab. 2, S. 274 ff. u. T. II, Tab. 3, S. 12 ff.; Bd. 462, H. 2, Tab. 1, S. 15 ff. u. Tab. 3, S. 58 ff.

II. Beschäftigungsentwicklung im Metallsektor

Der durch die vier reichsweiten Betriebszählungen erfaßte Untersuchungszeitraum läßt sich im Hinblick auf die Arbeitsmarktentwicklung in drei Phasen gliedern. In der Phase der Hochindustrialisierung bis zum Ersten Weltkrieg ist eine beträchtliche Ausweitung der weiblichen Beschäftigung im Metallsektor festzustellen, die sich aus dem Zusammenspiel erhöhter Nachfrage nach Arbeitskräften und der Suche nach lukrativen Beschäftigungsmöglichkeiten seitens weiblicher Arbeitskräfte ergab. Im Ersten Weltkrieg kam es infolge des Arbeitskräftebedarfs der Kriegswirtschaft zu einer Umschichtung auf dem weiblichen Arbeitsmarkt, die zu einer beschleunigten Zunahme weiblicher Arbeitskräfte in der Metallindustrie führte. Die Arbeitsmarktentwicklung der Weimarer Republik war zunächst durch das Bemühen um Wiederherstellung der geschlechtsspezifischen Arbeitsmarktverhältnisse der Vorkriegszeit geprägt. Seit der Inflation 1923/24 entwickelte sich die Männer- und Frauenbeschäftigung in der Metallindustrie weitgehend parallel.²⁰

Tabelle 1: Anteil der im Metallsektor Beschäftigten an der Wirtschaftsabteilung Industrie und Handwerk
(Ind. & Handwerk = 100)

	Beschäftigte	Frauen	Männer
1895 in Prozent	16,8	3,9	20,0
abs.	1.334.046	60.234	1.273.812
1907 in Prozent	20,4	6,3	24,0
abs.	2.195.002	136.753	2.058.249
1925 in Prozent	26,3	13,8	30,0
abs.	3.338.072	399.798	2.938.274
1933 in Prozent	21,0	11,0	24,3
abs.	1.843.730	241.548	1.602.182

Die Industrialisierung des 19. Jahrhunderts wirkte sich auf Männer- und Frauenbeschäftigung unterschiedlich aus. Die Metallindustrie als Leitsektor der Industrialisierung gewann für die Frauenlohnarbeit erst mit zeitlicher Verzögerung größere Relevanz. Zu den bevorzugten Bereichen weiblicher Erwerbsarbeit im 19. Jahrhundert gehörten zweifellos die Textilindustrie und das Bekleidungs-gewerbe.²¹ Die verspätete Einbeziehung von Frauen in den Metallsektor ist an der Betriebszählung von 1895 abzulesen (Tab. 1). Nur 3,9 Prozent (60.234) aller in Industrie und Handwerk beschäftigten Frauen waren in der Metallindustrie tätig. Demgegenüber arbeitete ein Fünftel aller Industriearbeiter und Handwerker im Metallsektor (1.273.812). Die Bedeutung dieses industriellen Sektors für die Frauenarbeit nahm jedoch kontinuierlich zu, so daß 1925 schließlich 13,8 Prozent aller weiblichen Beschäftigten in Industrie und Handwerk in der Metallindustrie arbeiteten. Die Zahlen für die männlichen

²⁰ Um diese Phase im einzelnen nachzuzeichnen, muß auf die Daten der Gewerbeaufsicht zurückgegriffen werden. Siehe dazu *B. Kassel*, Das 'schwache Geschlecht' und seine Kleider. Technisierung und weibliche Fähigkeiten und Fertigkeiten in der Metallindustrie (1900-1930), in: *G. Hurrle/F.-J. Jelich/J. Seitz* (Hg.), Wie bedingen sich Arbeit, Technik und Beruf im industriellen Prozeß?, Marburg 1994, S. 80-92.

²¹ Zu früheren Beispielen von Frauenarbeit im Metallbereich siehe z.B. *R. Bake*, Die Arbeits- und Lebensweise von Manufakturarbeiterinnen im 18. Jahrhundert, in: *H. Pohl/W. Treue* (Hg.), Die Frau in der deutschen Wirtschaft, Wiesbaden 1985, S. 54-64.

Beschäftigten belegen nicht, daß die weibliche Beschäftigungsentwicklung zu Lasten der Männer ging. 1925 erreichte der Anteil der männlichen Metallbeschäftigten fast ein Drittel aller männlichen Beschäftigten in Industrie und Handwerk.

Die relativ stärkere Zunahme der Frauenbeschäftigung in der Metallindustrie (1895: 3,9 Prozent; 1925: 13,8 Prozent) dürfte vor allem auf den verspäteten Eintritt in diesen industriellen Sektor zurückzuführen sein. Um der Entwicklung im einzelnen auf die Spur zu kommen, müssen diese Zahlen nach Wirtschaftszweigen und Berufsstellungen genauer aufgeschlüsselt werden.

Tabelle 2: Frauenanteil in den einzelnen Wirtschaftsgruppen der Metallindustrie (in Prozent und abs. Zahl der Frauen)

	Metallindustrie	Metall- gewinnung	Metallwaren- industrie	Maschinen- bauindustrie	Elektrotechn. Industrie
1895 in Prozent	4,5	2,8	7,5	1,0	7,6
abs.	60.234	6.914	42.626	4.321	6.373
1907 in Prozent	6,2	2,7	10,8	1,5	14,3
abs.	136.753	10.658	85.190	11.731	29.174
1925 in Prozent	12,0	3,8	17,3	5,8	24,8
abs.	399.798	22.852	156.483	72.254	148.209
1933 in Prozent	13,1	3,7	16,3	7,6	24,6
abs.	241.548	10.031	98.110	46.559	86.848

Tabelle 2 bestätigt den aus Tabelle 1 abzulesenden Trend, daß sich weibliche Arbeitskräfte im Metallsektor allmählich etablierten. Die Zahlen deuten außerdem darauf hin, daß der Erste Weltkrieg die Zunahme weiblicher Beschäftigung beschleunigte. Jedoch hatten die einzelnen Wirtschaftsgruppen an dieser Entwicklung ganz unterschiedlich teil. Besonders ausgeprägt sind die Steigerungen des Frauenanteils in der Eisen-, Stahl- und Metallwarenverarbeitung (1907 zu 1925 von 10,8 Prozent auf 17,3 Prozent) sowie in der Elektrotechnischen Industrie einschließlich Feinmechanik und Optik (1907 zu 1925 von 14,3 Prozent auf 24,8 Prozent). Auch ein Frauenanteil im Maschinenbau von 5,8 Prozent im Jahre 1925 ist angesichts der um die Jahrhundertwende marginalen Rolle von Frauen in diesem Sektor bemerkenswert.

Die herausragende Bedeutung der Elektrotechnischen Industrie für die Nachfrage nach weiblichen Arbeitskräften zeigt sich in den absoluten Zahlen. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts beschäftigte diese noch sehr junge Industrie erst wenig Arbeitskräfte. Die mit der Verbreitung des elektrischen Antriebs einsetzende erhebliche Expansion erhöhte die Nachfrage nach Arbeitskräften. Frauen profitierten davon offensichtlich stärker als Männer. Schaut man sich außerdem die geschlechtsspezifischen Steigerungsquoten der Beschäftigung differenziert nach Wirtschaftsgruppen an (Tab. 3), ist indes zweifelsfrei festzustellen, daß diese Entwicklung kaum zu Lasten von Männern gegangen sein kann.

Die Steigerung der weiblichen Beschäftigung in der Elektrotechnischen Industrie zwischen 1895 und 1907 um mehr als 350 Prozent ist in der Tat beeindruckend und läßt die Zunahme männlicher Beschäftigung um ca. 125 Prozent in diesem Sektor eher bescheiden erscheinen. Doch es darf nicht außer acht gelassen werden, daß es sich hier um einen Basiseffekt bei niedrigen Ausgangszahlen für weibliche Arbeitskräfte handelt: 1895 beschäftigte die Elek-

trotechnische Industrie lediglich 6.373 Frauen im Vergleich zu 78.019 Männern, 1907 waren es 29.174 Frauen und 175.367 Männer.

Tabelle 3: Beschäftigungsentwicklung 1895-1933
(in Prozent)

	1895-1907	1907-1925	1925-1933
Industrie & Handwerk	+35,5	+18,2	-30,8
Männer	+34,7	+14,3	-32,7
Frauen	+39,1	+33,9	-24,5
Metallindustrie	+64,5	+52,1	-44,8
Männer	+61,6	+42,8	-45,5
Frauen	+127,0	+192,4	-39,6
Metallgewinnung	+65,3	+47,9	-54,0
Männer	+65,7	+46,1	-54,0
Frauen	+54,2	+114,4	-56,1
Metallwarenindustrie	+38,3	+14,3	-33,1
Männer	+33,3	+6,0	-32,2
Frauen	+99,9	+83,7	-37,3
Maschinenbauindustrie	+83,5	+55,5	-50,6
Männer	+82,6	+48,6	-51,5
Frauen	+171,5	+515,9	-35,6
Elektrotechnische Ind.	+142,4	+192,8	-41,4
Männer	+124,8	+157,0	-41,0
Frauen	+357,8	+408,0	-41,4

In Tabelle 3 ragen darüber hinaus die Steigerungsquoten der Frauenarbeit im Bereich des Maschinenbaus mit gut 170 Prozent (1895-1907) und mehr als 500 Prozent (1907-1925) heraus. Auch hier handelt es sich jedoch um Basiseffekte. 1895 beschäftigte diese Wirtschaftsgruppe lediglich 4.321 Frauen neben 430.651 Männern, und auch 1925 blieben die 72.254 Frauen gegenüber den 1.168.247 Männern im Maschinenbau eine verschwindend kleine Gruppe.

Die Wirtschaftsgruppe Maschinenbau umfaßte z.B. den Bau von Dampfmaschinen, Lokomotiven, Zentralheizungsanlagen und Großmaschinen u.a. für die Textilindustrie, Druckindustrie und Wäschereien. Solche Maschinen zeichneten sich durch besondere Größe, Gewicht und komplizierte Mechanik aus. In welchem Maße diese Attribute männlich konnotiert waren, schlug sich nicht zuletzt in der Werbung für Produkte der Metallindustrie in den technischen Fachzeitschriften der zwanziger Jahre nieder. Die „geschlechtsspezifische Arbeitsteilung“ war hier augenfällig: Frauen warben für kleine Schrauben und Muttern aus der Massenfabrikation, Männer für riesige, in Einzelfertigung hergestellte Schiffsschrauben. Diese Werbestrategien spiegeln die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung in der Herstellung der verschiedenen Produkte der Maschinenbauindustrie. 1925 waren 15,6 Prozent der knapp 30.000 in der Herstellung von Nähmaschinen und Nähmaschinenteilen Beschäftigten weiblich, der Frauenanteil an den gut 20.000 in der Herstellung von Rechen- und Schreibmaschinen Beschäftigten betrug 20,4 Prozent, in der Produktion landwirtschaftlicher Maschinen waren indes unter den fast 55.000 Beschäftigten nur 3,5 Prozent Frauen.

Da die Zahlen der Reichsstatistik in keiner Publikation des DMV auf eine ähnlich differenzierte Weise betrachtet wurden, die Wahrnehmung von Frauenarbeit vielmehr immer

durch die hohen allgemeinen Zahlen bestimmt war, mögen Steigerungsquoten wie die oben genannten durchaus bedrohlich gewirkt haben. Dies gilt um so mehr für hochgradig männlich definierte Wirtschaftszweige. Der Einbruch von Frauen in diese Männerwelt konnte leicht als Bedrohung für ein männliches Selbstbild, das sich auf Körperkraft und physische Wirksamkeit gründete, interpretiert werden.²²

Gilt dies schon für konjunkturell günstige Zeiten, so muß die Beschäftigungsentwicklung in den Krisenjahren der Weimarer Republik erst recht alarmierend gewirkt haben. Die Daten der Reichsstatistik spiegeln weder das Auf und Ab der Beschäftigungsentwicklung im Zuge von Krieg, Demobilmachung und Inflation, noch vermögen sie die Entwicklung unter dem Einfluß von Stabilisierungskrise, Rationalisierung und Weltwirtschaftskrise adäquat wiederzugeben. Tabelle 3 vermittelt den Eindruck, Frauen in Industrie und Handwerk seien in geringerem Maße vom Rückgang der Beschäftigung 1925 bis 1933 betroffen gewesen. Insgesamt sah die Beschäftigungsentwicklung für die männlichen und weiblichen Metallbeschäftigten schlechter aus als für den Durchschnitt der Industriebeschäftigten. Innerhalb des Metallsektors waren die Beschäftigungsverluste für Frauen offensichtlich geringer als für Männer.²³ Gleichwohl ist die Erwerbslosigkeit von Frauen nicht zu unterschätzen. Die prozentuale Abnahme der männlichen und weiblichen Beschäftigten lag zwischen 1925 und 1933 viel enger beieinander lagen als die Zuwachsraten der Jahre zuvor. Möglicherweise näherten sich im längeren Verlauf der Krise männliche und weibliche Erwerbschancen einander an. Die Produktionsgüterindustrien als Schwerpunkt der Männerarbeit litten früher und stärker als die Konsumgüterindustrien unter der Weltwirtschaftskrise. Im Konsumbereich führte der Produktionsrückgang oft erst über Kurzarbeit in die Erwerbslosigkeit.²⁴

III. Sitisusegregation

Die Tabellen 1-3 haben die unterschiedliche Relevanz der einzelnen Wirtschaftsgruppen für Frauenarbeit in der Metallindustrie gezeigt. Noch deutlicher läßt sich die geschlechtsspezifische Verteilung der Arbeitskräfte graphisch darstellen.

Zunächst fällt auf, daß die männlichen Beschäftigten sich 1895 und 1907 sehr viel gleichmäßiger auf die Wirtschaftsgruppen der Metallindustrie verteilten als die weiblichen. 1895 arbeitete noch nicht einmal die Hälfte aller männlichen Metallbeschäftigten in der Herstellung von Eisen-, Stahl- und Metallwaren, für die Frauen betrug der Anteil dagegen 70 Prozent. Der Maschinenbau war für Männer mit einem Anteil von einem Drittel der zweitwichtigste Beschäftigungsbereich. Allein die Zahl der Männer in diesem Sektor übertraf mit

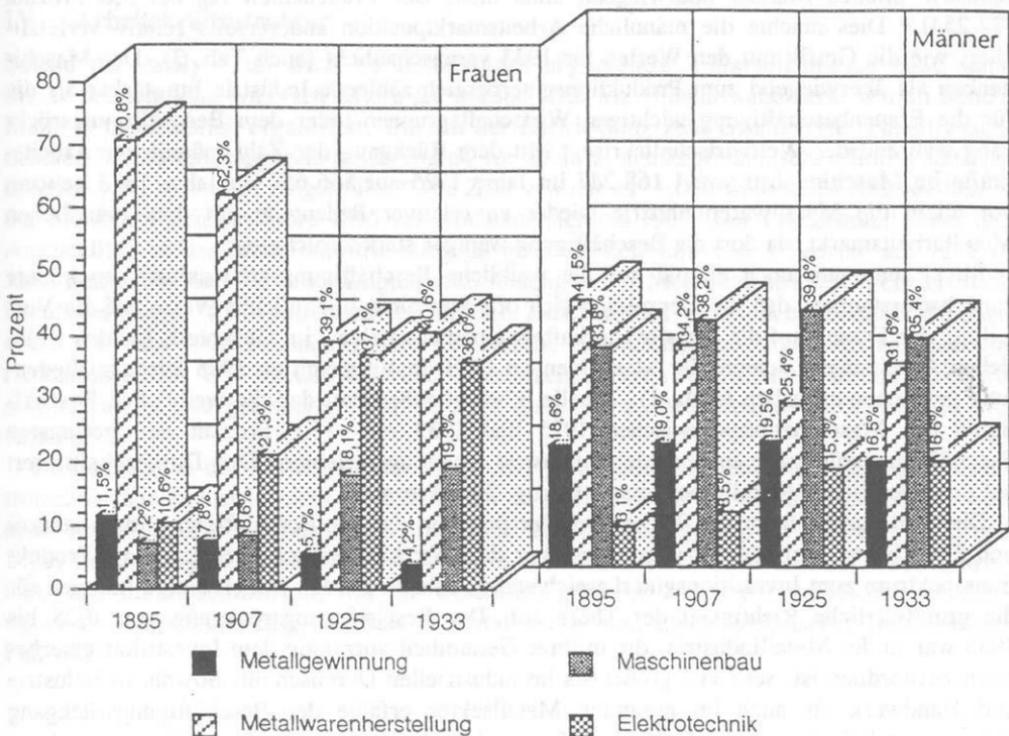
22 Vgl. C. Cockburn, *Machinery of Dominance. Women, Men and Technical Know-How*, London 1985, S. 194; H. Kern/M. Schumann, *Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein. Eine empirische Untersuchung über den Einfluß der aktuellen technischen Entwicklung auf die industrielle Arbeit und das Arbeiterbewußtsein*, Frankfurt a.M. 1985, S. 23 f.; siehe auch z.B. M. Mende, „Männer des Feuers und der eisernen Kraft“. Die Arbeit des Schmieds, in: W. Ruppert (Hg.), *Arbeiter. Lebensformen, Alltag und Kultur*, München 1986, S. 224-235.

23 Ein günstigeres Bild für die weibliche Beschäftigungsentwicklung in der Metallindustrie vermittelt auch die Berufszählung von 1933. Allerdings ist hier ein hoher Anteil von nicht gemeldeten weiblichen Erwerbslosen zu berücksichtigen. Siehe zur Problematik der Arbeitslosenstatistik S. Rouette, *Die Realitäten der Zahlen. Arbeitsmarktstatistik und Politik zu Beginn der Weimarer Republik*, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 1993, S. 133-153.

24 *Homburg* 1991, S. 374 ff. exemplarisch zur unterschiedlichen Entwicklung von Investitions- und Konsumgüterbereich in der Krise anhand der Beschäftigtenzahlen bei SSW und S&H

430.651 die Zahl aller weiblichen Beschäftigten in der Metallindustrie (60.234) um ein Vielfaches.

Abbildung 1: Von 100 beschäftigten Männern bzw. Frauen der Metallindustrie arbeiteten in den einzelnen Metallwirtschaftsgruppen^a



^a Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis der Betriebszählungen 1895, 1907, 1925 und 1933.

1907 war die Herstellung von Eisen-, Stahl- und Metallwaren noch immer der mit Abstand wichtigste Beschäftigungsbereich für Frauen, doch immerhin schon ein gutes Fünftel der weiblichen Beschäftigten entfiel jetzt auf die Elektrotechnische Industrie. Darin spiegelt sich der erhöhte Arbeitskräftebedarf einer modernen Industrie (siehe auch Tab. 3). 1925 beschäftigte schließlich selbst der Maschinenbau fast ein Fünftel aller Frauen in der Metallindustrie. Daß damit jedoch die männliche Vorherrschaft nicht in Gefahr war, zeigt der Frauenanteil innerhalb der Wirtschaftsgruppe, der auch in den zwanziger Jahren weit unter 10 Prozent lag. Dagegen unterstreicht ein Frauenanteil von etwa 25 Prozent in der Elektrotechnischen Industrie deren überragende Bedeutung für den weiblichen Metallarbeitsmarkt (Tab. 2). Die Entwicklung ging insgesamt dahin, daß die Verteilung der weiblichen Beschäftigten auf die Wirtschaftsgruppen der Metallindustrie 1925 und 1933 wesentlich ausgeglichener war als in der Vorkriegszeit.

Die Veränderungen auf dem Metallarbeitsmarkt für Männer springen nicht so sehr ins Auge. Allerdings ist auch hier der relative Bedeutungsverlust der Metallwarenindustrie zugunsten der Elektrotechnischen Industrie zu erkennen. Von größter Bedeutung ist indes der Maschinenbau, in dem 1925 nahezu zwei Fünftel der männlichen Metallbeschäftigten (1.168.247) arbeiteten. In diesem ökonomisch und arbeitsmarktpolitisch wichtigsten Bereich der Metallindustrie blieben Männer überwiegend unter sich: Der Frauenanteil lag bei 5,8 Prozent (72.254).²⁵ Dies machte die männliche Arbeitsmarktposition andererseits relativ verletzlicher, wie die Grafik mit den Werten für 1933 veranschaulicht (auch Tab. 3). Der Maschinenbau als überwiegend zum Produktionsgüterbereich zählende Industrie litt stärker als die für die Frauenbeschäftigung wichtigen Wirtschaftsgruppen unter dem Beschäftigungsrückgang während der Weltwirtschaftskrise.²⁶ Mit dem Rückgang der Zahl männlicher Arbeitskräfte im Maschinenbau von 1.168.247 im Jahre 1925 auf 566.652 im Jahre 1933 gewann vor allem die Metallwarenindustrie wieder an relativer Bedeutung auf dem männlichen Metallarbeitsmarkt, da dort die Beschäftigung weniger stark zurückging.

Blickt man nun noch einmal auf die weibliche Beschäftigungsentwicklung, so könnte zunächst erstaunen, daß die Depression sich offenbar nicht in ähnlicher Weise auf die Verteilung der Frauen auf die Metallwirtschaftsgruppen auswirkte - im Gegenteil, für den weiblichen Arbeitsmarkt scheint der Maschinenbau 1933 im Vergleich zu 1925 leicht an Bedeutung gewonnen zu haben (Abb. 1). Tabelle 3 belegt außerdem, daß die weiblichen Beschäftigten des Maschinenbaus zwischen 1925 und 1933 mit -35,6 Prozent den geringsten Beschäftigungsrückgang in der Metallindustrie insgesamt erlebten. Der Durchschnittswert auf dem weiblichen Metallarbeitsmarkt betrug -39,6 Prozent.

Dieser Befund scheint der These zu widersprechen, daß die Beschäftigten um so stärker von Erwerbslosigkeit bedroht waren, je näher ihre Wirtschaftsgruppe gemessen am Produktionsspektrum zum Investitionsgüterbereich stand. Tabelle 3 weist jedoch einige Indizien für die grundsätzliche Richtigkeit der These auf. Der Beschäftigungsrückgang von 1925 bis 1933 war in der Metallindustrie, die in ihrer Gesamtheit vorrangig dem Investitionsgüterbereich zuzuordnen ist, sehr viel größer als im industriellen Durchschnitt. Sowohl in Industrie und Handwerk als auch im gesamten Metallsektor erfaßte der Beschäftigungsrückgang Frauen in relativ geringerer Zahl als Männer. Allerdings lagen die Beschäftigungsverluste mit 45,5 Prozent bei den Männern und 39,6 Prozent bei den Frauen recht nahe beieinander. Der weibliche Beschäftigungsrückgang in der gesamten Metallindustrie fiel deshalb etwas geringer aus, weil Frauen in den Investitionsgüterbereichen Metallgewinnung und Maschinenbau, d.h. in den Wirtschaftsgruppen mit den größten Beschäftigungsverlusten von 54 bzw. 50,6 Prozent, absolut gesehen nur marginal vertreten waren (Tab. 2).

Das positivere Bild, das die geschlechtsspezifische Beschäftigungsentwicklung für die Metallindustrie insgesamt vom weiblichen Arbeitsmarkt vermittelt, kehrte sich allerdings in der Metallgewinnung ebenso um wie in der Metallwaren- und der Elektrotechnischen Indu-

²⁵ 1925 beschäftigte die Maschinenbauindustrie ca. 1,3 Mio Arbeitskräfte. In der Metallwarenindustrie lag der Beschäftigungsstand bei etwa 900.000. Nur etwa 500.000 Arbeitskräfte waren in der Metallgewinnung und ca. 600.000 in der Elektrotechnik beschäftigt. StDR 413, H. 3, S. 30.

²⁶ H.A. Winkler, Der Weg in die Katastrophe. Arbeiter und Arbeiterbewegung in der Weimarer Republik 1930 bis 1933, Berlin 1987, S. 59 ff. zu Auswirkungen der Depression auf Investitionsgüterindustrien im Vergleich zu Verbrauchsgüterindustrien; W. Fischer, Bergbau, Industrie und Handwerk 1914-1970, in: H. Aubin/W. Zorn (Hg.), Handbuch der Deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976, S. 812.

strie. In allen drei Bereichen waren Frauen stärker als Männer vom Beschäftigungsabbau betroffen (Tab. 3). Das bedeutet, daß allein die vergleichsweise günstige weibliche Beschäftigungsentwicklung im Maschinenbau für die geringeren Beschäftigungsverluste für Frauen in der Gesamtindustrie verantwortlich war. Der Beschäftigungsabbau im Maschinenbau betrug für Männer 51,5 Prozent, für Frauen aber lediglich 35,6 Prozent.

IV. Arbeitskräftestruktur

Sobald die Analyse auf nach Berufsstellungen abgegrenzte Teilarbeitsmärkte zielt, kann dieser beträchtliche Unterschied erklärt werden. Die Maschinenbauindustrie war in hohem Maße großbetrieblich organisiert. Die mit der Entwicklung zum Großbetrieb schnell ausgedehnten Verwaltungsapparate beschäftigten vor allem in den kaufmännischen Büros außerordentlich viele weibliche Angestellte.²⁷ Die Zahl von nur ca. 1.000 weiblichen Angestellten in der Metallindustrie im Jahre 1895 verzehnfachte sich bis 1907. Der Frauenanteil unter den Angestellten in der Metallindustrie stieg im gleichen Zeitraum von 3 Prozent auf 12 Prozent. Betrachtet man die Beschäftigungsentwicklung in der Metallindustrie differenziert nach Berufsstellungen, wird sehr deutlich, daß die Zunahme der weiblichen Arbeitskräfte zwischen 1907 und 1925 zu einem großen Teil auf die Ausweitung der Angestelltentätigkeit zurückzuführen ist. Wie Tabelle 4 darüber hinaus zeigt, waren Angestellte während der Wirtschaftskrise in viel geringerem Umfang vom Stellenabbau betroffen als Arbeiterinnen und Arbeiter.²⁸

Dies schlägt in der Maschinenbau- und in der gleichfalls großbetrieblich geprägten Elektrotechnischen Industrie nicht gleichermaßen zu Buche, da in der Elektrotechnik sehr viel mehr Frauen im Produktionsbereich arbeiteten. Tabelle 5 belegt dies für die Jahre 1925 und 1933. In den ausgeprägtesten Männerdomänen der Metallindustrie, also in der Metallgewinnung und im Maschinenbau, war ein wesentlich größerer Anteil der weiblichen Beschäftigten als Angestellte tätig, als dies in Metallwaren- und Elektrotechnischer Industrie der Fall war.

27 Die marginale Existenz weiblicher Angestellter in der Industrie bis zum Ersten Weltkrieg findet in der Forschung ihre Entsprechung. Zu Angestellten: *T. Pierenkemper*, Arbeitsmarkt und Angestellte im deutschen Kaiserreich 1880-1913. Interessen und Strategien als Elemente der Integration eines segmentierten Arbeitsmarktes, Stuttgart 1987, bes. S. 41 f., 194 ff.; *ders.*, Allokationsbedingungen im Arbeitsmarkt. Das Beispiel des Arbeitsmarktes für Angestelltenberufe im Kaiserreich, 1880-1913, Opladen 1983; *H.-J. Rupieler*, Arbeiter und Angestellte im Zeitalter der Industrialisierung. Eine sozialgeschichtliche Studie am Beispiel der Maschinenfabriken Augsburg und Nürnberg (MAN) 1837-1914, Frankfurt a.M. 1982; *G. Schulz*, Die Arbeiter und Angestellten bei Felten & Guilleaume. Sozialgeschichtliche Untersuchung eines Kölner Industrieunternehmens im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert, Wiesbaden 1979; *J. Kocka*, Unternehmensverwaltung und Angestelltenschaft am Beispiel Siemens 1847-1914. Zum Verhältnis von Kapitalismus und Bürokratie in der deutschen Industrialisierung, Stuttgart 1969. Zu Frauen in Angestelltenberufen: *U. Frevert*, Traditionale Weiblichkeit und moderne Interessenorganisation: Frauen im Angestelltenberuf 1918-1933, in: *Geschichte und Gesellschaft* 7, 1981, S. 507-533; *U. Nienhaus*, Berufsstand weiblich. Die ersten weiblichen Angestellten, Berlin 1982.

28 Vgl. *H. Kramer*, Frankfurt's Working Women: Scapegoats or Winners of the Great Depression?, in: *R.J. Evans/D. Geary (Hg.)*, The German Unemployed. Experiences and Consequences of Mass Unemployment from the Weimar Republic to the Third Reich, London 1987, S. 108-141.

Tabelle 4: Beschäftigungsentwicklung nach Berufsstellungen
(in Prozent)^a

	1907-1925		1925-1933	
	Frauen	Männer	Frauen	Männer
Beschäftigte	+192,4	+42,8	-40,6	-45,6
Arbeiter/innen	+164,8	+40,0	-46,7	-52,0
Angestellte	+589,8	+118,5	-34,4	-40,3

^a Die originale Reichsstatistik des Jahres 1933 ist nach Berufsstellungen und Wirtschaftsgruppen nicht ausreichend differenziert, so daß sich die Verteilung der Beschäftigten nach Berufsstellungen nicht nach meinem Klassifikationsschema umgruppieren läßt und sich geringfügige Differenzen zu den anderen Tabellen ergeben.

Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Arbeitskräftestruktur zeigt Tabelle 5 außerdem bei den mithelfenden Familienangehörigen und alleintätigen Selbständigen. Männer und Frauen hatten in beiden Arbeitskräftegruppen ganz unterschiedliches Gewicht. Unter den 62.971 alleintätigen Selbständigen des Jahres 1925 gab es nur 3.821 Frauen; das entsprach einem Frauenanteil von 6,1 Prozent. Von den Mithelfenden Familienangehörigen waren im gleichen Jahr 12.935 Frauen, das heißt 40 Prozent.

Die beiden Arbeitskräftegruppen hatten darüber hinaus relativ zu den Arbeitern und Arbeiterinnen bzw. zu den Angestellten ein geschlechtsspezifisch unterschiedliches Gewicht für Männer- und Frauenarbeit. Dies scheint für die Beschäftigungsentwicklung in der Weltwirtschaftskrise wichtig. Die Zahl der alleintätigen männlichen Selbständigen nahm von 1925 (59.150) bis 1933 (109.127) um ca. 84 Prozent zu. Diese Zunahme ist vor allem der Metallwarenindustrie geschuldet, wo sich die absolute Zahl der alleintätigen männlichen Selbständigen verdoppelte (66.724). Das veränderte relative Gewicht dieser Arbeitskräftegruppe zu den Beschäftigten insgesamt in der Metallwarenindustrie - 1925 arbeiteten innerhalb der Wirtschaftsgruppe 4,5 Prozent der Männer allein selbständig, 1933 waren es indes 13,5 Prozent - läßt vermuten, daß Männer aufgrund ihrer besseren Ausbildungsvoraussetzungen wahrscheinlich eher die Möglichkeit hatten, sich als Handwerker selbständig über Wasser zu halten. In diese Interpretation paßt der Rückgang des Arbeiteranteils von 71,8 Prozent (1925) auf 57,3 Prozent (1933) in der gleichen Wirtschaftsgruppe. Daß das Überleben als Handwerker eher in Branchen möglich war, die mit einer bescheideneren technischen und maschinellen Ausstattung auskamen, liegt auf der Hand.²⁹ Aus diesem Zusammenhang resultiert dann auch die günstigere männliche Beschäftigungsentwicklung von 1925 bis 1933 in der Metallwarenindustrie, wie sie in Tabelle 3 ausgewiesen ist: Die Zahl der beschäftigten Frauen ging um 37,3 Prozent zurück, die der beschäftigten Männer um 32,2 Prozent.

²⁹ Ein Beispiel: Zu typischen Handwerksbetrieben in der Metallbranche dürften die Klempnereien zählen. Hier waren 1925 8,2 Prozent (8.439) der männlichen Beschäftigten alleintätige Selbständige. Von allen alleintätigen selbständigen Männern in der Metallindustrie (59.150) entfielen 14,3 Prozent allein auf Klempnereien, aber nur 15,6 Prozent (9.243) auf den gesamten beschäftigungsstarken Bereich des Maschinen-, Apparate- und Fahrzeugbaus. Wie stark die Zahl der alleintätigen Selbständigen speziell in Klempnereien bis 1933 anstieg, läßt sich aus der Zählung von 1933 mangels ausreichend differenzierter Aufbereitung der Reichsstatistik nicht herausdestillieren. Zur Bedeutung der Kleinbetriebe in der Krise siehe auch Winkler 1987, S. 97 f.

Tabelle 5: Arbeitskräftestruktur in den Metallwirtschaftsgruppen für die Jahre 1925 und 1933
(abs.; in Prozent, Beschäftigte = 100)

	Arbeiterinnen				Angestellte				Mithelfende Familienangehörige				Alleintätige Selbständige				
	Frauen		Männer		Frauen		Männer		Frauen		Männer		Frauen		Männer		
	abs.	Prozent	abs.	Prozent	abs.	Prozent	abs.	Prozent	abs.	Prozent	abs.	Prozent	abs.	Prozent	abs.	Prozent	
1925																	
Metallgewinnung	16.508	72,2	506.069	88,3	5.926	25,9	30.222	5,3	30	0,1	82	0,0	5	0,0	19	0,0	
Metallwarenherstellung	125.983	80,5	535.599	71,8	17.622	11,3	31.767	4,3	7.048	4,5	14.638	2,0	2.670	1,7	33.298	4,5	
Maschinenbau	41.040	56,8	967.296	82,8	26.650	36,9	68.180	5,8	1.900	2,6	2.486	0,2	105	0,2	9.243	0,8	
Elektrotechnik	116.741	78,8	326.548	72,5	24.043	16,2	37.144	8,2	3.957	2,7	2.227	0,5	1.041	0,7	16.590	3,7	
<i>Metallindustrie</i>	<i>300.272</i>	<i>75,1</i>	<i>2.335.512</i>	<i>79,5</i>	<i>74.241</i>	<i>18,6</i>	<i>167.313</i>	<i>5,7</i>	<i>12.935</i>	<i>3,2</i>	<i>19.433</i>	<i>0,7</i>	<i>3.821</i>	<i>1,0</i>	<i>59.150</i>	<i>2,0</i>	
1933																	
Metallgewinnung	7.041	64,5	273.071	86,9	3.526	32,4	17.134	6,3	111	1,0	323	0,1	0	-	267	0,1	
Metallwarenherstellung	66.292	71,0	434.313	57,3	12.889	13,8	19.653	4,0	9.105	9,8	20.531	4,2	1.441	1,5	66.724	13,5	
Maschinenbau	24.625	52,9	167.486	76,6	16.828	36,1	40.345	7,1	2.903	6,2	3.829	0,7	62	0,1	17.041	3,0	
Elektrotechnik	62.071	71,5	1.122.095	63,0	15.451	17,8	22.750	8,6	6.310	7,3	3.327	1,3	606	0,7	25.095	9,4	
<i>Metallindustrie</i>	<i>160.002</i>	<i>66,2</i>		<i>70,0</i>	<i>48.694</i>	<i>20,2</i>	<i>99.882</i>	<i>6,2</i>	<i>18.429</i>	<i>7,6</i>	<i>28.101</i>	<i>1,8</i>	<i>2.109</i>	<i>0,9</i>	<i>109.127</i>	<i>6,8</i>	

Eine ähnliche Entwicklung läßt sich für die weibliche Beschäftigung feststellen, wenn man die Gruppe der Mithelfenden Familienangehörigen näher betrachtet. Im gesamten Metallsektor war die Beschäftigungsentwicklung dieser Arbeitskräftegruppe für Männer und Frauen relativ gleich: Ihre Zahl nahm von 1925 bis 1933 um gut 40 Prozent zu, der Frauenanteil innerhalb der Gruppe veränderte sich nicht (1925: 19.433 männliche und 12.935 weibliche Mithelfende Familienangehörige). Aber besonders innerhalb der Gruppe der weiblichen Beschäftigten wuchs der Anteil der Mithelfenden Familienangehörigen beträchtlich, und dies gilt besonders für die Metallwarenindustrie (Tab. 5). 1933 wurde nahezu ein Zehntel der weiblichen Beschäftigten in der Metallwarenindustrie als Mithelfende Familienangehörige registriert. Die relativ große Anzahl weiblicher Arbeitskräfte in dieser Berufsstellung läßt sich jedoch wohl kaum als Konkurrenz für männliche Arbeitskräfte interpretieren. Eher wird es sich im Zuge der Krise um ein komplementäres Verhältnis zwischen Männer- und Frauenarbeit gehandelt haben, wobei Frauen als Ehefrauen und Töchter in der Funktion der Mithelfenden Familienangehörigen in der Werkstatt des (alleintätig selbständigen) männlichen Familienoberhaupts unterstützend arbeiteten. Unter die 1933 gezählten männlichen Mithelfenden Familienangehörigen könnte ein größerer Anteil von Söhnen fallen, die in solch einem familiären Arbeitsverbund tätig waren, weil ihnen angesichts von Wirtschaftskrise und hoher Erwerbslosigkeit keine außerhäusliche Erwerbstätigkeit offenstand. Dies eindeutig zu belegen, fehlt es jedoch an einer Altersdifferenzierung der Betriebszählungsdaten.

V. Resümee

Im Untersuchungszeitraum von 1895 bis 1933 hat die Elektrotechnische Industrie entscheidend zur Ausweitung der Frauenarbeit in der Metallindustrie beigetragen.³⁰ Die Metallwarenindustrie blieb zwar relativ bis in die zwanziger Jahre hinein der wichtigste Beschäftigungsbereich für Frauen, doch die Zuwachsraten waren hier vergleichsweise minimal. Höher noch als in der Elektrotechnischen Industrie waren die Zuwachsraten dagegen in der Maschinenbauindustrie. Dies ist jedoch vor allem auf die Rekrutierung von weiblichen Angestellten zurückzuführen.³¹ Die Entwicklung des Frauenanteils unter den Angestellten in der Maschinenbauindustrie unterstreicht diese Feststellung: Im Jahre 1895 betrug der Frauenanteil lediglich 1,4 Prozent (189), er stieg dann über 9,8 Prozent (3.264) im Jahre 1907 auf 28,1 Prozent (26.650) im Jahre 1925. Im Vergleich zu diesen Werten veränderte sich der Frauenanteil unter den Arbeiterinnen und Arbeitern kaum von 1 Prozent (3.562) über 1,1 Prozent (7.097) auf 4,1 Prozent (41.040).

Die nach Wirtschaftsgruppen differenzierte Untersuchung der männlichen und weiblichen Beschäftigungsentwicklung belegt, daß die Elektrotechnische Industrie für die Zunahme der Frauenarbeit in der Metallindustrie von entscheidender Bedeutung war. In diesem Sektor arbeitete 1925 mehr als ein Drittel aller weiblichen Metallbeschäftigten, während die Maschi-

30 Vgl. D. Schmidt, Taylorismus und Geschlechterverhältnis. Was der „Dritte Mann“ mit dem „Tod des Gelernten“ zu tun hat, in: G. Hurrle/F.-J. Jelich/J. Seitz (Hg.), Arbeit und Technik im sozialen Prozeß, Marburg 1991, S. 68-79.

31 Siehe auch A. Willms, Segregation auf Dauer? Zur Entwicklung des Verhältnisses von Frauenarbeit und Männerarbeit in Deutschland 1882-1980, in: Müller/Willms/Handl 1983, S. 107-182, bes. S. 149 f. Willms stellt für den Gewerbebereich insgesamt fest, daß der Zustrom von Frauen allein dem Angestelltenbereich zugekommen sei, während es unter den Arbeiterinnen lediglich eine Verschiebung hin zu neuen Arbeitsplätzen gegeben habe.

nenbauindustrie nur annähernd zwei Fünftel aufnahm. Die bemerkenswerte Steigerung des Frauenanteils in der Elektrotechnischen Industrie von 14,3 Prozent im Jahre 1907 auf 24,8 Prozent im Jahre 1925 war in erster Linie für die Zunahme des Frauenanteils in der Metallindustrie insgesamt verantwortlich.

Die Differenzierung nach Berufsstellungen zeigt, daß etwa um die Jahrhundertwende ein Wandel in der Beschäftigtenstruktur einsetzte. Zwischen 1895 (51.704) und 1907 (113.409) führte zwar eine expansive Produktionsentwicklung noch zu einer Verdopplung der Zahl der Arbeiterinnen, ihre relative Bedeutung innerhalb der Beschäftigtenstruktur nahm jedoch schon von 85,8 Prozent auf 82,9 Prozent ab.³² Parallel dazu gewannen insbesondere die weiblichen Angestellten an Bedeutung. Vor allem in den ausgeprägtesten Männerdomänen wuchs diese Beschäftigtengruppe überproportional. Soweit aus den Betriebszählungen ablesbar, ist diese Umstrukturierung kennzeichnend für die weibliche Beschäftigungsentwicklung bis 1933. In der männlichen Beschäftigungsentwicklung tritt solch ein Strukturwandel nicht so deutlich in Erscheinung. Der Anteil der Arbeiter stieg zwischen 1895 und 1907 zunächst sogar noch von 75,4 Prozent auf 81,1 Prozent.

Der Frauenanteil an der Lohnarbeiterschaft entsprach insgesamt etwa dem Frauenanteil unter den Beschäftigten der Metallindustrie insgesamt (Tab. 2) und variierte wie dieser stark nach Wirtschaftsgruppen. Während des Ersten Weltkrieges wurde die Zehn-Prozent-Marke höchstwahrscheinlich erstmals überschritten, aber nur wenig darüber pendelte sich der Frauenanteil in der Weimarer Republik ein.

Diese Realität der Zahlen deckte sich indes nicht mit der zeitgenössischen Wahrnehmung der Frauenarbeit in der Metallindustrie. Die Wahrnehmung der geschlechtsspezifischen Beschäftigungsentwicklung war vielmehr bestimmt von dem vom Durchschnitt der Metallindustrie erheblich abweichenden Geschlechterverhältnis in einzelnen Metallbranchen. Aufgrund der heterogenen Verhältnisse im Metallsektor ist es durchaus plausibel, daß die im Einzelfall starke Präsenz von Frauen in einer Branche oder einem Betrieb die Wahrnehmung von Frauenarbeit stärker beeinflusste als die Arbeitsmarktzahlen der Reichsstatistik. Andererseits haben Frauen möglicherweise gerade in Branchen, in denen sie eher vereinzelt auftraten und damit besonders exotisch wirkten, stärkere Aufmerksamkeit auf sich gezogen.

Der heuristische Wert von Fallstudien zur geschlechtsspezifischen Arbeitsmarktentwicklung in einzelnen Industrien besteht darin, nachweisen zu können, wie grundlegend das Merkmal Geschlecht den Arbeitsmarkt segmentierte. Auch kann gezeigt werden, wie die konjunkturelle Entwicklung verschiedene Branchen auf unterschiedliche Weise erfaßt und damit eine unterschiedliche Beschäftigungsentwicklung für Männer und Frauen verursacht. Die auf eine bestimmte Industrie konzentrierte Untersuchung der geschlechtsspezifischen Arbeitsmarktverhältnisse gibt einer Fallstudie darüber hinaus eine politische Bedeutung. Politisch gesehen scheint es wenig hilfreich, ganz allgemein zu belegen, daß Frauen Männer nicht vom Arbeitsmarkt verdrängt haben.³³ Im Kontext der Gewerkschaftspolitik wird sehr

³² Zu bedenken ist, daß in den ersten Betriebszählungen die Mithelfenden Familienangehörigen nicht adäquat erfaßt wurden, so daß deren Anteil vermutlich höher zu veranschlagen wäre als er aus der Statistik zu errechnen ist. Daraus folgt für die Arbeiterinnen ein wahrscheinlich relativ stärkerer Bedeutungsverlust innerhalb der Beschäftigtenstruktur.

³³ Siehe C. Möckel, Zur Frage der Verdrängung männlicher durch weibliche Arbeitskräfte, untersucht auf der Basis der Struktur der Frauenerwerbsarbeit in Berlin 1871 bis 1914, in: Hefte zur Wirtschaftsgeschichte, H. 2, Berlin 1990, S. 64-79.

deutlich, daß die geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsegregation in einem begrenzten Industriebereich analysiert werden muß, da die Arbeiterschaft in erster Linie ihr eigenes Umfeld registrierte, das heißt den Erwerbsbereich, für den sie vorgebildet war und in dem ihre Erwerbsbiographie vorrangig verankert war.

Gerade der Gewerkschaft wäre es möglich gewesen, einen genaueren Überblick über die geschlechtsspezifische Beschäftigungsentwicklung zu gewinnen und die gewonnenen Kenntnisse weiter zu vermitteln. Eine Politik auf Basis allgemeinsten Durchschnittswerte war ebenso unredlich wie eine Politik, die an die in einer einzelnen Branche oder im Betrieb gewachsenen männlichen Ressentiments gegen Frauenarbeit anknüpfte. Die Wirksamkeit einer solchen Politik zeigt sich indes nicht zuletzt in der Fortschreibung der Verdrängungsthese in der Forschung, wo dieses Klischee ebenso überlebt hat wie das Stereotyp des geringen gewerkschaftlichen Organisationsgrades von Frauen. Für eine Geschlechtergeschichte der Arbeit erweist sich die Reichsstatistik, so sie denn richtig gelesen wird, als wichtige Quelle, um gängige Topoi, die aus der Alltagsverständigung in die historische Forschung übernommen worden sind, endlich zu korrigieren.

Von Mark Spoerer (*Hohenheim und Barcelona*)

I. The Problem

The industrialization process of the late 18th and 19th centuries is still the prominent topic for economic historians. In spite of many different views on its course and especially its causes, there is one common complaint: the need for reliable macroeconomic data. As the costs of computing capacity have fallen dramatically since two decades, economists and economic historians have reconstructed historical national accounts for several countries in recent years.¹ What about German historical national accounts?

The impressive database published by Walther G. Hoffmann and his collaborators in 1965 has served as the main statistical source for a generation of economic historians. The most often used economic aggregates for describing growth in 19th century Germany are the real net domestic product at factor cost (NDP fc) series and the real net national product at market prices (NNP mp) series of Hoffmann.² However, his estimation methods have been criticized by, e.g., W. Arthur Lewis, Carl-Ludwig Holtfrerich and Eckart Schremmer.³ The most thorough analysis of Hoffmann's national accounting figures has been undertaken by Rainer Fremdling, who presumes that Hoffmann's figures for the mid-19th century, and maybe even for 1913, are too low.⁴ If only one of Fremdling's presumptions should prove to be quantitatively important, then the whole pattern of the industrialization process in Germany had to be rewritten. Especially a revision of the figures for the 1913 benchmark year, on which Hoffmann's five NDP/NNP series spanning from 1850 to 1959 are based, would possibly lead to a complete reassessment of the pattern of economic growth in the 19th century (until 1913). Thus Fremdling has called for an independent reconstruction of 1913 economic aggregates using either the output or the incomes received method.⁵ Thanks to the volumes already published by the *Historische Statistik* project there is plenty of new

1 See for an overview B. van Ark, Towards European Historical National Accounts, in: *Scandinavian Economic History Review* 43, 1995, S. 3-16; ders./R. Fremdling, New Research in Historical National Accounting, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 1997/II, S. 21-25.

2 W.G. Hoffmann u.a., *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, Berlin 1965, S. 454 f., 827 f. The terms 'factor cost' and 'market prices' are no longer recommended by the System of National Accounts 1993, which has been developed by an expert group for Eurostat, the IMF, the OECD, the UN and the World Bank. However, in order to remain compatible to earlier contributions, I will stick to the old terminology.

3 W.A. Lewis, *Growth and fluctuations 1870-1913*, London 1978; C.-L. Holtfrerich, The Growth of Net Domestic Product in Germany 1850-1913, in: R. Fremdling/P. O'Brien (Hg.), *Productivity in the Economies of Europe (Historisch-Sozialwissenschaftliche Forschungen, Bd. 15)*, Stuttgart 1983, S. 124-132; E. Schremmer, Die badische Gewerbesteuer und die Kapitalbildung in gewerblichen Anlagen und Vorräten in Baden und Deutschland, 1815 bis 1913, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 74, 1987, S. 18-61.

4 R. Fremdling, German National Accounts for the 19th and Early 20th Century. A Critical Assessment, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 75, 1988, S. 33-57; ders., Productivity Comparison between Great Britain and Germany, 1855-1913, in: *Scandinavian Economic History Review* 39, 1991, S. 28-42; ders., German National Income, Product and Expenditure, 1816-1939: A Review of the Evidence, in: *Economies et Sociétés* 21, 1995, Nr. 12, S. 25-55.

5 Fremdling, German National Income, S. 44.

statistical evidence now to which Hoffmann did not have access in the early 1960s. Insofar a reconstruction of German 19th century national accounts may indeed yield new results. In this respect, it is interesting that even for the interwar years, during which much more relevant data were collected, Albrecht Ritschl has compiled alternative figures which deviate strongly from Hoffmann's.⁶

A reconstruction of German pre-WWI economic aggregates by the incomes received approach, and possibly by the output approach as well, would lead to a problem with that already Hoffmann had to cope with.⁷ Depending on the measurement concept, the resulting aggregate series are either expressed in factor cost or in market prices. If measured accurately, the difference is 'taxes on production and on imports' - what used to be called 'indirect taxes' before the 1993 revision of the System of National Accounts (SNA)⁸ - minus subsidies. For neither series do we have reliable data before 1925. An estimate of production and import taxes minus subsidies would allow to compare aggregates derived from either the factor cost or the market prices concept. Aggregates in terms of factor cost should anyway be transformed to market prices which is regarded as the more meaningful concept nowadays.

Thus the focus of this article is to estimate German taxes on production and on imports minus subsidies before WWI. As will be illustrated below, this is an extremely laborious task which will lead us in the depths of early 20th century fiscal statistics which were recorded independently on all three levels of the German *Gebietskörperschaften* (governmental units) - *Reich*, 26 *Länder* (states) and some 65,000 *Kommunen* (municipalities). For reasons having to do with the data available, the period under consideration is confined to 1901-13.

The next section gives a brief overview of the national accounting framework with a focus on the theoretical definition and the historical identification of production and import taxes. In the third section, the production and import tax revenues of the *Reich*, the *Länder* and the *Kommunen* are gathered from contemporary statistical sources. For the *Kommunen*, for which aggregate figures do not exist, we will look at those of the largest six *Länder* in detail (Prussia, Bavaria, Saxony, Württemberg, Baden and Alsace-Lorraine). The last section summarizes the results and puts them in a larger context.

II. The National Accounting Framework

For most purposes net domestic product at market prices is the most adequate measure to describe the performance of an economy: it indicates how much the residents of a given territory produced in a given period after deductions for the replacement of used capital (depreciation). Yet, the estimation of depreciation is methodologically one of the most tricky problems in national accounting. Hence most studies focus on gross domestic product.⁹ But

6 See A. Ritschl/M. Spoerer, Das Bruttosozialprodukt in Deutschland nach den amtlichen Volkseinkommens- und Sozialproduktsstatistiken 1901-1995, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1997/II, S. 27-54.

7 Hoffmann u.a., Das Wachstum der deutschen Wirtschaft, S. 167 f.

8 The old term 'indirect taxes' led to misunderstandings because it had differing meanings in the national accounting framework on the one hand and the public finance framework on the other. Moreover, even within the public finance framework, the concept of 'indirect taxes' is ambiguous and hence its use is no longer recommended; see R.A. Musgrave/P.B. Musgrave, Public Finance in Theory and Practice, New York 51989, S. 215 f.; D. Brümmnerhoff, Finanzwissenschaft, München 41989, S. 226 f.

9 System of National Accounts 1993, Brüssel 1993, S. 154; van Ark, Towards European Historical National Accounts; A. Maddison, Monitoring the World Economy, 1820-1992, Paris 1995.

this is difficult for the 19th century as net factor income from the rest of the world usually is not known, and difficult to estimate. Hence many studies measure gross or net national product, ideally in market prices (see Figure 1).

Figure 1: The Role of Production and Import Taxes minus Subsidies within the National Accounting Framework

nfi row	Gross Output	
nfi row	Gross Domestic Product at Market Prices (GDP mp)	Purchased Material and Services
	Gross National Product at Market Prices (GNP mp)	
nfi row	Net Domestic Product at Market Prices (NDP mp)	Depreciation
	Net National Product at Market Prices (NNP mp)	
nfi row	Net Domestic Product at Factor Cost (NDP fc)	Production and Import Taxes Minus Subsidies
	Net National Product at Factor Cost (NNP fc) = Net National Income (NNI fc)	

Note: nfi row - net factor income from rest of the world (here assumed to be positive).

However, most German historical NNP and NDP series are expressed in factor cost, especially those following the incomes received method which is based on the analysis of income tax statistics. This concept was already used by authors in the late 19th century, by the *Statistisches Reichsamt* in 1932, and Hoffmann and Müller in 1959.¹⁰ They calculated national income by aggregating 'income from employment' and 'income from property and entrepreneurship', that is the sum of factor incomes (hence 'factor cost'). However, by this procedure deductible taxes paid by firms *before* the income (or corporate) tax assessment are not recorded, and subsidies are included. The national income of two otherwise identical economies (same NNP mp) look very different if the tax system of one economy concentrates on income taxes (large NNP fc), and the other on consumption taxes (low NNP fc). For this reason the factor cost concept is no longer regarded as a meaningful measure for a nation's economic performance.¹¹

As we will see below, this holds all the more for historical purposes because the tax burden, although still very low compared with today's standards, increased considerably in the pre-WWI period. Not without reason had Adolph Wagner formulated his 'Law of Increasing Extent of State Activity' in that time.¹² Moreover, there is a secular trend from indirect taxes, which are part of production taxes, to income taxes, which are not. Hence

10 *Statistisches Reichsamt*, Das deutsche Volkseinkommen vor und nach dem Kriege (Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 24), Berlin 1932; W.G. Hoffmann/J.H. Müller, Das deutsche Volkseinkommen 1851-1957, Tübingen 1959.

11 See SNA, 1993, S. 40 f.; D. Brümmerhoff, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, München ⁵1995, S. 77 f.

12 A. Wagner, Grundlegung der politischen Ökonomie (Lehr- und Handbuch der politischen Ökonomie, Bd. 1), Leipzig ³1892, S. 895.

measuring economic aggregates by including one sort of taxes while ignoring others must lead to distorted results.

A conceptual problem is the identification of production and import taxes. The SNA's definition is:

Taxes on production and imports consist of:

taxes on products payable on goods and services when they are produced, delivered, sold, transferred or otherwise disposed of by their producers; they include taxes and duties on imports [...];

plus other taxes on production, consisting mainly of taxes on the ownership or use of land, buildings or other assets used in production or on the labour employed, or compensations of employees paid.

Taxes on the personal use of vehicles, etc., by households are recorded under current taxes on income, wealth, etc.¹³

Hence our first task is to examine what 19th century taxes fall into this definition. Table 1 reports the relevant categories of taxes. The left-hand column reports the taxes as they were by and large classified in most early 20th century fiscal statistics. A plus- or minus-sign in the right-hand column indicates whether I classified the tax as a production and import tax, or not.

Table 1: German Production and Import Taxes in the Late 19th and Early 20th Centuries

German	English	
<u>Direkte Steuern = Besitzsteuern</u>	<u>direct taxes</u>	
<u>Personensteuern = Subjektsteuern</u>	<u>personal taxes</u>	
- Einkommen-, Körperschaftsteuer	- income, corporate tax	-
- Vermögensteuer = Ergänzungsteuer (Prussia)	- capital tax	-
- Kapitalrentensteuer	- capital gains tax	-
- Erbschaftsteuer	- inheritance tax	-
<u>Realsteuern = Objektsteuern</u>	<u>impersonal taxes</u>	
- Grundsteuer	- real property tax	+
- Gebäudesteuer	- buildings tax	+
- Wohnsteuer, Mietsteuer	- rental tax	+ ^a
- Gewerbesteuer	- trade tax	+
- Betriebssteuer	- operating tax	+
<u>Indirekte Steuern</u>	<u>indirect taxes</u>	
<u>Aufwandsteuern</u>	<u>expenditure taxes</u>	
- Hundesteuer	- dog tax	+ ^b
- Vergnügungs-, Luxussteuer	- luxury tax	+
<u>Verkehrsteuern</u>	<u>transactions taxes</u>	
- Grundbesitzwechselsteuer	- land transfer tax	+
- Straßen-, Brückenzölle	- toll fees for roads and bridges	+
<u>Verbrauchsteuern</u>	<u>consumption taxes</u>	
- Malz- und Biersteuer	- malt and beer tax	+
- Schlacht- und Fleischsteuer	- butchery tax	+
<u>Zölle</u>	<u>customs duties</u>	+

Notes: ^a not if levied as a poll tax, ^b see footnote 14.

13 SNA, 1993, S. 169; see for Germany: D. Brümmerhoff/H. Lützel (Hg.), Lexikon der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, München ²1997, S. 352 f.

Thus revenues from production and import taxes may be calculated in two ways: either directly by adding up revenues from impersonal taxes, indirect taxes and customs duties, or indirectly by subtracting personal tax revenues from total tax revenues. This looks trivial, but we will see below that often the data are not available, and that especially the common practice of levying municipal surtaxes (*Umlagen*) on direct state taxes will cause problems.¹⁴

In how far did subsidies play a role in the late Empire? The only estimate we have is from Hoffmann, who, according to his references, checked the budgets of the *Reich* and the largest *Länder*.¹⁵ From his figures it seems that subsidies were negligible before WWI. Between 1901 and 1913, they average a mere 6 mio. M. In contrast, from a survey of the *Statistisches Reichsamt* it appears that subsidies in 1913 may have amounted to some 30 mio. M (all governmental units).¹⁶ However, even this figure still is very low compared with our final result for production and import tax revenues in 1913 (2.9 bn M, see Table 10 below). Moreover, if there is a bias in this latter figure, it is a downward one because of possible omission of taxes collected from small municipalities which escaped the attention of contemporary statistical surveys. Hence subsidies are omitted altogether from this study.

III. Sources, Methods and Results

The fiscal system of Wilhelmine Germany suffered from political controversies about her constitutional balance of power.¹⁷ This is reflected by the fact that neither the *Reichsschatzamt* (treasury) nor the *Kaiserliches Statistisches Amt* (statistical office) were able to build up a central fiscal statistic. After all, the *Kaiserliches Statistisches Amt* managed to compile the states' budgets and tax revenues from 1901 onwards. But the municipal revenues were not recorded centrally before 1925. Several states disclosed quite satisfactory information on municipal finances, such as Saxony, Baden and Hesse. But Prussia, which accounted for nearly two thirds of total German population, did not succeed in assembling the data from its municipalities, especially the smaller ones (except 1911). And Bavaria's municipal fiscal statistics were in a similar state.

A central fiscal statistic was finally built up by the *Statistisches Reichsamt* in the second half of the 1920s. In order to have a benchmark for comparisons of Weimar's fiscal results to the Empire's, the treasury had ordered by decree that the public finances of the fiscal

14 A special case is the dog tax which was regarded as an indirect tax. However, in contrast to most luxury taxes it was collected directly from the dog's owner, i.e. the final 'consumer'. Like today's use of vehicles it is not clear whether the use of dogs in the early 20th century should be regarded as use of an investment good (e.g. shepherds) or pets. As total dog tax revenues were insignificant, and for practical reasons, I decided to interpret it as a production tax. Total dog taxes in 1913 amounted to 20 mio. M only; see *Statistisches Reichsamt*, *Finanzen und Steuern im In- und Ausland. Ein statistisches Handbuch*, Berlin 1930, S. 226 f.

15 Hoffmann u.a., *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft*, S. 803.

16 *Statistisches Reichsamt*, *Die Ausgaben und Einnahmen der öffentlichen Verwaltung im Deutschen Reich für die Rechnungsjahre 1913/14, 1925/26 und 1926/27* (Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 10), Berlin 1930, S. 4 f., Sp. 3, 27*.

17 See J. v. Kruedener, *The Franckenstein Paradox in the Intergovernmental Fiscal Relations of Imperial Germany*, in: P.-C. Witt (Hg.), *Wealth and Taxation in Central Europe. The History and Sociology of Public Finance* (German Historical Perspectives, Bd. 2), Leamington Spa 1989, S. 111-123; E. Schrenmer, *Taxation and Public Finance: Britain, France, and Germany*, in: *Cambridge Economic History of Europe*, Bd. 8 Cambridge 1989, S. 315-494; ders., *Steuern und Staatsfinanzen während der Industrialisierung Europas. England, Frankreich, Preußen und das Deutsche Reich*, Berlin 1994.

year 1913/14¹⁸ be reconstructed. The methods and final results were published in detail in a supplement of the series *Statistik des Deutschen Reichs* and summarized in a handbook.¹⁹

The *Reichsamt's* recalculation for 1913 was very thorough. In contrast to the practice of some states' statistical offices it did not discriminate between ordinary and extraordinary expenditures and revenues (which is economically irrelevant), and it preferred the more meaningful gross concept to the net concept.²⁰ However, three issues which made sense from the perspective of the 1920s cause problems for our analysis. One is that the *Reichsamt* created a common scheme for all tax revenues and published the figures accordingly. As the *Reichsamt's* denomination of certain taxes was different from that of the state authorities in 1913, it is sometimes difficult to link the *Reichsamt's* values for 1913 backward by use of the states' statistical publications. Another problem is that the *Reichsamt* converted the values for 1913 to 1925 territory using the results of the population census of 1910. Although the *Reichsamt* disclosed the transformation ratios there is still scope for slight mistakes because some of the tiny states were merged in larger ones after WWI. Finally, and for obvious reasons, the *Reichsamt* did not reconstruct the tax revenues of Alsace-Lorraine.

To overcome these problems it is useful to consult a study published by Wilhelm Gerloff (1880-1954) in 1916, then professor of economics and statistics in Innsbruck. By order of the treasury Gerloff compiled a central tax revenue survey for the fiscal year 1913 which was broken down to all three governmental units. Although his data do not allow to identify production taxes²¹ his aggregated tax revenue figures are a useful benchmark for our *Reichsamt* figures re-transformed to the territory of 1913. Moreover, his analysis included Alsace-Lorraine. Unfortunately, Gerloff did not reveal his sources. For this purpose we have to consult yet another study. Otto Most (1881-1971), then director of the statistical office of the city of Düsseldorf, compiled a special study on municipal finances for the *Verein für Socialpolitik* in 1910. Due to the confinement to larger municipalities for Prussia, the coverage for that state was only 36 per cent of the population, and thus the data of Most are of little use either. But in contrast to the studies of Gerloff and the *Reichsamt*, Most described his sources in detail. Finally, his study gives important (though not comprehensive) information on what municipal taxes were levied in what state under what name. Hence, whereas the *Reichsamt's* study provides us with a quantitative benchmark for 1913 which can be checked by Gerloff's figures, Gerloff in turn has the latest data for Alsace-Lorraine, and Most describes the taxation structure and the data sources.

Table 2 shows the results of re-transforming the *Reichsamt's* figures for 1913 to the territory of 1913 and comparing them with Gerloff's:²²

18 The fiscal year ran from 1 April to 31 March. For the sake of simplicity I will use full years, i.e. 1913 for 1913/14, etc.

19 *Statistisches Reichsamt*, Ausgaben und Einnahmen; *dass.*, Finanzen und Steuern.

20 The gross concept requires the disclosure of total revenues, whereas the net concept allows subtraction of expenditures which are directly related to the revenues; see *O. Most*, *Die Gemeindefinanzstatistik in Deutschland. Ziele, Wege, Ergebnisse* (Gemeindefinanz in Deutschland, Bd. 2.2) (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 127,2), Leipzig 1910, S. 140-142.

21 For Prussia, Bavaria and Alsace-Lorraine Gerloff did not break up municipal direct taxes in personal and impersonal taxes; see *W. Gerloff*, *Die steuerliche Belastung in Deutschland während der letzten Friedensjahre. Gutachten dem Staatssekretär des Reichsschatzamts erstattet*, Berlin 1916, S. 58.

22 Using the transformation ratios published by *Statistisches Reichsamt*, Ausgaben und Einnahmen, S. 14*, the figures for 1913 are re-transformed to 1913 territory as follows: the figures for the *Reich* are multi-

Table 2: Tax Revenues, Germany 1913 (mio. M.)

	Germany i	Reich ii	Länder ^a iii	Kommunen ^b iv
Gerloff				
total taxes ^c	4,837.6	2,128.3	1,122.3	1,543.4
income taxes	n.a.	0.0	683.0	n.a.
production and import taxes	n.a.	1,766.4	335.9	n.a.
<i>Statistisches Reichsamt</i> ^d				
total taxes	4,536.3	1,779.7	1,067.5	1,689.1
income taxes	1,522.7	0.0	656.7	866.0
production and import taxes	2,867.1	1,732.5	300.9	833.6

Notes: ^a including Hansestädte, ^b including *Gemeindeverbände* (associations of municipalities), ^c It is unclear why Gerloff's subtotals on his pp. 55, 57 and 59 do not add up correctly, ^d re-transformed to 1913 territory.

Sources: Gerloff, *Die steuerliche Belastung*, S. 50-55; *Statistisches Reichsamt*, *Ausgaben und Einnahmen*, S. 14*; *dass.*, *Finanzen und Steuern*, S. 226 f., 234 f.; Table 9 below.

Prima facie the differences for the Reich's total tax revenues and thus Germany's as a whole look disturbing. But a closer examination of Gerloff's figures for the Reich reveals that in contrast to official practice, he split 1914's *Wehrbeitrag*²³ of 637 Mio. M and allocated 315 Mio. M to 1913, which explains the whole differences except negligible residuals of 14 mio. M in col. i and 34 mio. M in col. ii. The differences between the subtotals for the *Länder* and the *Kommunen* also nearly cancel out if one compares the aggregates (2.67 bn M vs 2.76 bn M). Thus we can infer that our re-transformation of the *Reichsamt*'s figures to the territory of 1913 is reliable.

Incidentally, the data of the *Statistisches Reichsamt* in Table 2 illustrate the structure of Germany's pre-WWI tax system quite distinctly: except for the inheritance tax introduced in 1906, the Reich's tax revenues came exclusively from indirect taxes and (total German) customs duties, whereas the *Länder* made extensive use of the then modern income tax. In contrast, a relatively large fraction of the tax revenues collected by the *Kommunen* came from classical impersonal taxes like the real property tax the buildings tax, and the trade tax.

1. Production and Import Taxes of the Reich and the Länder, 1901-13

The next step is to find contemporary statistical sources which can be linked to the 1913 benchmark figures derived from the 1930 survey of the *Statistisches Reichsamt* in Table 2. Surprisingly, there are two different series for the tax revenues of the Reich. According to the *Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich* total tax revenues of the Reich in 1913 amounted to 1.66 bn M, whereas the figures in the *Vierteljahreshefte zur Statistik des Deut-*

plied by 1/(1-0.1098). The figures for the Prussian and Bavarian states and municipalities are multiplied by 1/(1-0.1288) and 1/(1-0.0116), respectively. In addition, figures for Alsace-Lorraine are added from Table 9 below.

23 The *Wehrbeitrag* was a hybrid of a capital tax and an income tax (and thus a personal tax) levied for armaments purposes; see F.W. Zimmermann, *Die Finanzwirtschaft des Deutschen Reichs und der deutschen Bundesstaaten zu Kriegsausbruch 1914*, Berlin 1916, S. 41, 68.

schen Reichs add up to 1.96 bn M.²⁴ Our figure derived from the survey of the *Statistisches Reichsamt* is well between, 1.78 bn M (see Table 2, col. ii). The *Reichsamt* did not mention these differences in its publications. In a survey article, Most argued that for a couple of reasons the concept underlying the publication in the *Vierteljahreshefte* was superior to that of the *Jahrbuch*. Hence I used the figures of the former source and concatenated them to the *Reichsamt's* re-transformed figures for 1913.²⁵ Col. i in Table 3 shows the results for total tax revenues of the *Reich* and col. ii for the revenues from production and import taxes. The only difference between both series is the inheritance tax mentioned above.

To find reliable tax revenue data for the states is not problematic. Here we again have re-transformed benchmark values for 1913, but fortunately only one series which was published together with the *Reich's* finances in the *Vierteljahrshefte* for the years from 1901 onwards. That source's figure for total tax revenues in 1913 amounts to 1.14 bn M whereas the *Reichsamt's* re-transformed figure is 1.07 bn M (both including the *Hansestädte*). I have chosen the same concatenation procedure as for the *Reich*. Cols iii to v of Table 3 display the results.

Table 3: Production and Import Tax Revenues, *Reich* and *Länder* 1901-13 (mio. M)

	<i>Reich</i>		<i>Länder</i>		
	total taxes and customs duties i	production and import taxes ii	total taxes iii	income taxes iv	production taxes v
1901	961.6	961.6	537.8	256.6	215.2
1902	958.5	958.5	561.3	270.4	218.9
1903	954.1	954.1	601.9	286.8	231.6
1904	957.1	957.1	623.6	293.1	238.7
1905	1,075.8	1,075.8	662.4	322.4	242.7
1906	1,167.8	1,163.6	684.1	346.4	249.5
1907	1,283.3	1,257.1	719.2	390.2	248.3
1908	1,246.7	1,216.7	763.8	418.2	241.9
1909	1,459.5	1,421.1	853.0	476.3	263.2
1910	1,616.8	1,574.2	934.8	503.5	310.8
1911	1,754.4	1,709.5	988.2	533.2	333.4
1912	1,758.6	1,717.3	1,028.3	615.8	304.0
1913	1,779.7	1,732.5	1,067.5	656.7	300.9
Δ 1901-13	5.26 %	5.03 %	5.88 %	8.14 %	2.83 %

Note: last line average annual growth rate 1901 to 1913.

Sources: Vierteljahrshefte (1906-19). All figures concatenated to the 1913 figures of Table 2.

A comparison of cols iv and v underlines the dominant and increasing role of income tax revenues for the public finances of the states. The growth rates of impersonal and indirect (= production) tax revenues were much lower.

24 Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1918, S. 65; *Kaiserliches Statistisches Amt (Hg.)*, Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, Berlin 1919, S. II.114.

25 O. Most, Finanzstatistik, in: *F. Zahn (Hg.)*, Die Statistik in Deutschland nach ihrem heutigen Stand. Festschrift Georg v. Mayr, Bd. 1, München 1911, S. 759-824, hier S. 764 f.

The remaining - and most difficult - task of this study is to reconstruct municipal production tax revenues.

2. Production Taxes of the *Kommunen*, 1901-13

The largest states in Wilhelmine Germany were Prussia (62 per cent of total German population in 1910), Bavaria (11 per cent), Saxony (7 per cent), Württemberg (4 per cent), Baden (3 per cent) and Alsace-Lorraine (3 per cent).²⁶ Given Prussia's weight, the quality of the estimates for municipal tax revenues presented below stand and fall with those for Prussia, which will therefore receive more attention than the other states. As will become clear below, the most difficult problem of identifying production tax revenues in the 19th and early 20th centuries is to discriminate between revenues from personal taxes and from impersonal taxes. Gerloff's survey for 1913 did this for Saxony, Württemberg and Baden, but not for Prussia, Bavaria and Alsace-Lorraine, for which he only gave aggregate figures. Thus we have to find other data sources from which this split can be achieved.²⁷

The case of Prussia is further complicated by the fact that in addition to *Kommunen*, Prussia also had *Provinzialverbände* (provincial associations) and *Landkreise* (municipal associations) which levied surtaxes on direct state taxes. Except for the fiscal year 1911, Prussia was not able to gather comprehensive data of its municipal tax revenues.²⁸ For the larger municipalities (population 10,000 and above) exist data for 1895, 1899, 1907, 1910 and 1912. As the fiscal data published by the *Statistisches Reichsamts* in 1930 were also broken down by *Länder*, we have again a benchmark figure for 1913 (transformed to 1913 territory by the procedure described above). However, the *Reichsamts*'s figure cannot be broken down further in *Provinzialverbände*, *Landkreise* and *Kommunen* for which other sources have to be consulted. In Table 4, the data which are directly available from contemporary statistical sources are emphasized in bold.

All other figures are estimated as follows. The first task is to decompose the 1913 total in subtotals for the three different municipal bodies. The missing value in the last line of col. xiv is estimated by assuming the same growth rate for impersonal taxes 1911 to 1913 as for the sum of direct taxes in col. xv. This done, we have all values for large and small *Kommunen* in 1913 (added up in cols vii and viii). The next question is how the direct taxes of the *Provinzialverbände* and the *Landkreise* (cols iii and vi) can be broken down in personal and

26 Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1913, S. 3.

27 Note that the tax revenue data in the Statistisches Jahrbuch deutscher Städte are not sufficient for our purposes. One reason is that this periodical did not publish relevant data except the last years preceding WWI. The other is that urban taxpayers of course were much more prosperous than rural taxpayers; see F. Zahn, Finanzstatistik, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 4, Jena 1927, S. 107-151, hier S. 128. As this source does not produce an estimate of the split of total (or ideally production) tax burden between the two groups, it is impossible to derive meaningful estimates for total German municipal (production) tax revenues from it.

28 See for the manifold practical problems of the *Preußisches Statistisches Landesamt: Most, Gemeindefinanzstatistik*, S. 26-35.

Table 4: Municipal Tax Revenues, Prussia 1895-1913 (mio. M)

	Prussia	Provinzialverb.			Landkreise			all Kommunen		large Kommunen				small Kommunen		
	product. taxes i	impers. taxes ii	total taxes iii	indirect taxes iv	impers. taxes v	direct taxes vi	indirect taxes vii	impers. taxes viii	indirect taxes ix	impers. taxes x	personal taxes xi	direct taxes xii	indirect taxes xiii	impers. taxes xiv	direct taxes xv	
1895	<i>164,6</i>	3,9	15,4	0,4	19,9	44,9	<i>23,1</i>	<i>117,3</i>	19,8	85,3	105,9	191,2	<i>3,3</i>	<i>32,0</i>	<i>53,6</i>	
1896	<i>177,0</i>	4,7	16,7	0,5	20,8	47,0	<i>25,7</i>	<i>125,3</i>	22,0	91,2	116,3	<i>207,4</i>	3,7	34,2	58,8	
1897	<i>190,4</i>	5,5	18,2	0,6	21,8	49,2	<i>28,5</i>	<i>134,0</i>	24,4	97,4	127,7	<i>225,1</i>	4,1	36,5	64,6	
1898	<i>204,9</i>	6,6	19,8	0,7	22,8	51,5	<i>31,7</i>	<i>143,2</i>	27,1	104,1	140,2	<i>244,3</i>	4,6	39,0	70,9	
1899	<i>220,7</i>	7,8	21,6	0,8	23,9	53,9	<i>35,2</i>	<i>153,0</i>	30,2	111,3	153,9	265,2	<i>5,1</i>	<i>41,7</i>	<i>77,8</i>	
1900	<i>236,0</i>	9,2	23,5	0,9	25,0	56,4	<i>37,9</i>	<i>163,0</i>	32,4	118,8	164,6	<i>283,5</i>	5,4	44,2	82,5	
1901	<i>252,6</i>	10,9	25,6	1,0	26,2	59,1	<i>40,7</i>	<i>173,7</i>	34,8	126,9	176,1	<i>303,0</i>	5,9	46,8	87,6	
1902	<i>270,4</i>	13,0	27,9	1,2	27,4	61,8	<i>43,7</i>	<i>185,0</i>	37,4	135,5	188,4	<i>323,9</i>	6,3	49,6	92,9	
1903	<i>289,6</i>	<i>15,4</i>	30,4	1,4	<i>28,7</i>	64,7	<i>47,0</i>	<i>197,1</i>	40,2	144,6	201,6	<i>346,2</i>	6,8	52,5	98,6	
1904	<i>310,5</i>	18,3	33,1	1,6	30,1	67,8	<i>50,5</i>	<i>210,0</i>	43,2	154,4	215,6	<i>370,0</i>	7,3	55,6	104,6	
1905	<i>333,0</i>	21,7	36,1	1,9	31,5	71,0	<i>54,3</i>	<i>223,8</i>	46,4	164,8	230,7	395,5	7,8	58,9	110,9	
1906	<i>352,1</i>	25,7	39,3	2,2	33,0	74,3	<i>58,3</i>	<i>232,9</i>	49,9	170,5	238,7	<i>409,2</i>	8,4	62,4	117,7	
1907	<i>382,5</i>	30,5	42,8	12,4	34,5	77,8	<i>62,7</i>	<i>242,5</i>	53,6	176,4	246,9	423,3	<i>9,0</i>	<i>66,1</i>	<i>124,9</i>	
1908	<i>414,1</i>	<i>36,1</i>	46,6	14,5	<i>36,1</i>	81,4	<i>68,4</i>	<i>271,4</i>	58,6	197,4	278,1	<i>475,5</i>	9,8	74,0	140,6	
1909	<i>466,3</i>	33,5	49,8	17,1	37,4	84,2	<i>74,7</i>	<i>303,6</i>	64,0	220,9	313,3	<i>534,1</i>	10,7	82,8	158,4	
1910	<i>511,2</i>	31,1	53,3	20,1	38,6	87,1	<i>81,6</i>	<i>339,7</i>	69,8	247,1	352,9	600,0	<i>11,7</i>	<i>92,6</i>	<i>178,5</i>	
1911	<i>530,2</i>	28,8	56,9	22,2	<i>40,0</i>	90,2	<i>77,6</i>	<i>361,6</i>	66,4	263,0	367,2	630,2	11,2	98,6	185,7	
1912	<i>551,6</i>	31,1	61,4	22,6	41,9	94,5	<i>80,0</i>	<i>375,9</i>	68,5	273,4	398,1	671,5	<i>11,5</i>	<i>102,5</i>	<i>201,3</i>	
1913	581,4	<i>33,5</i>	66,2	23,0	<i>44,0</i>	99,1	<i>79,1</i>	<i>401,9</i>	68,6	285,3	424,5	709,7	10,5	<i>116,6</i>	<i>219,7</i>	

Notes: Bold values from sources listed below, values in italics summations or calculated by assumptions explained in text, all other estimated by assumption of constant growth rates between previous and next bold or italic value in the column.

- Col. i: sum of all indirect and impersonal taxes, i.e. cols ii, iv, v, vii and viii.

- Cols ii, v: surtaxes on *Grundsteuer*, *Gebäudesteuer*, *Gewerbsteuer* and *Betriebsteuer*.

- Cols iii, vi: as cols ii and v, in addition surtaxes on *Einkommensteuer*.

- Col. iv: until 1906 *Hundesteuer* only, then in addition *Umsatz-*, *Wertzuwachs-* and *Schankkonzessionsteuer*. Values for the *Hundesteuer* 1895-1902 and 1904-06 calculated using 1903-08 growth rates.

- Col. vii, ix, xiii: *Umsatz-*, *Wertzuwachs-* *Schankkonzessionsteuer*, *Bier-*, *Brau- und Malzsteuern*, *Lustbarkeitsteuern*, *Hundesteuer* and *sonstige indirekte Steuern*.

- Col. viii, x, xiv: *Grundsteuer*, *Gebäudesteuer*, *Gewerbsteuer* and *Betriebsteuer*.

- Cols x, xi: split between impersonal and personal taxes (= *Einkommensteuer* here) 1905 assumed to be the same as in 1907.

- Col. xii: sum of cols x and xi.

Sources: 1913 *Statistisches Reichsamt*, Ausgaben und Einnahmen, S. 106. *Provinzialverbände: Königliches Statistisches Landesamt (Hg.)*, Statistisches Jahrbuch für den Preußischen Staat, Berlin 1912, S. 589; *Königliches Statistisches Landesamt (Hg.)*, Zeitschrift des Königlich Preussischen Statistischen Landesamts, Berlin 1917, S. 7*. *Landkreise: Finanzstatistik*, 1912, S. 26; Zeitschrift 1913, S. XXVIII. *Kommunen*: 1895, 1899 R. v. Kaufmann, Die Kommunal Finanzen (Grossbritannien, Frankreich, Preussen), Bd. 2: Die Deckungsmittel des Bedarfs, Leipzig 1906, S. 362; 1905, 1910 Zeitschrift 1912, S. 54 f., 86, 1914, S. 222; 1907 *Most*, Gemeindefinanzstatistik, S. 203 f.; 1911, 1913 *Gerloff*, Die steuerliche Belastung, S. 62; Zeitschrift 1918, S. 8*, 1920, S. 12 f., 117 f.; 1912 Statistisches Jahrbuch 1914, S. 196, 1915, S. 376.

Table 5: Municipal Tax Revenues, Bavaria 1900-13 (mio. M)

	Bavaria				Kreise		Distr.	Kommunen					
	prod. tax i	imp. tax ii	ind. tax iii	total tax iv	Umlagen v	pers. tax vi	Umlagen vii	Umlagen viii	pers. tax ix	cons. tax x	trans. tax xi	lux. tax xii	dog tax xiii
1900	42,2	27,9	14,3	71,1	11,7	9,0	6,4	38,7	20,0	11,6	0,4	1,3	1,0
1901	44,5	30,6	14,0	76,2	11,8	9,1	6,7	43,8	22,6	11,1	0,5	1,3	1,0
1902	46,5	32,3	14,1	80,2	12,7	9,8	6,9	46,4	23,9	11,2	0,6	1,3	1,0
1903	47,6	33,5	14,1	82,8	14,0	10,8	7,3	47,4	24,4	11,0	0,7	1,3	1,0
1904	48,6	34,1	14,5	84,4	14,3	11,0	7,5	48,1	24,8	11,3	0,9	1,3	1,1
1905	50,0	35,1	14,9	87,1	15,2	11,7	7,7	49,3	25,4	11,5	1,0	1,3	1,1
1906	52,8	37,5	15,4	93,1	16,8	13,0	8,0	52,9	27,3	11,7	1,2	1,3	1,1
1907	55,9	40,4	15,5	99,1	17,4	13,4	8,5	57,8	29,8	11,6	1,5	1,3	1,1
1908	59,2	43,5	15,6	106,8	20,0	15,4	8,6	62,6	32,3	11,5	1,8	1,3	1,1
1909	62,8	46,9	15,9	114,1	21,3	16,4	9,2	67,8	34,9	11,6	1,9	1,3	1,1
1910	64,5	51,4	13,2	120,8	22,2	17,1	9,5	75,9	39,2	8,3	2,4	1,3	1,1
1911	67,7	53,6	14,1	126,5	23,6	18,1	9,9	78,9	40,7	8,0	3,7	1,3	1,2
1912	80,3	65,1	15,3	151,1	24,5	18,8	10,6	100,7	51,9	8,1	3,3	1,4	2,6
1913	84,1	66,8	17,3	156,8	28,0	21,6	12,3	99,2	51,1	9,3	4,2	1,3	2,6

Notes: Bold values from sources listed below, values in italics summations or calculated by assumptions explained in text, all other estimated by assumption of constant growth rates between previous and next bold or italic value in the column.

- Col. i: production taxes, sum of cols ii and iii.
- Col. ii: impersonal taxes (= v + vii + viii - vi - ix).
- Col. iii: indirect taxes, sum of cols x to xiii.
- Col. iv: total municipal tax revenues, i.e. sum of direct taxes (here: *Umlagen*) of *Kreise*, *Distriktgemeinden* and *Kommunen* plus indirect taxes.
- Cols vi and ix: income tax, values for 1900-12 assumed to be constant (= 1913) fraction of cols v and viii, respectively.
- Col. x: consumption taxes, primarily on beer.
- Col. xi: transactions taxes, values 1900-07 calculated under assumption of constant 1908-13 growth rates.
- Col. xii: luxury tax, values 1900-11 assumed to be 1.3 mio. M.

Sources: *Königliches Statistisches Bureau (Hg.)*, Statistisches Jahrbuch für das Königreich Bayern, München 1903-1919; *Königliches Statistisches Landesamt (Hg.)*, Zeitschrift des Königlich Bayerischen Statistischen Landesamts, München 1909, S. 80-86, 1915, S. 131-179; *Königliches Statistisches Landesamt (Hg.)*, Die bayerischen Kreisfinanzen (Beiträge zur Statistik des Königreichs Bayern, Bd. 75), München 1909, S. 26 f., 50 f.; *Königliches Statistisches Landesamt (Hg.)*, Die bayerischen Distriktsfinanzen (Beiträge zur Statistik des Königreichs Bayern, Bd. 74), München 1910, S. 78*, 43; *Königliches Statistisches Landesamt (Hg.)*, Die bayerischen Gemeindefinanzen (Beiträge zur Statistik des Königreichs Bayern, Bd. 76), 2 Bde., München 1911, S. 397; 1913 *Bayerisches Statistisches Landesamt (Hg.)*, Bayerns Finanzen und Steuerkraft 1913 bis 1938. Finanzen und Steueraufkommen der bayerischen Gebietskörperschaften 1913 bis 1938 mit besonderer Berücksichtigung der staatlichen und gemeindlichen Steuerkraft (Beiträge zur Statistik Bayerns, Bd. 135), München 1942, S. 135.

impersonal taxes. For the *Landkreise* respective data are available for 1908.²⁹ On the assumption that this fraction was constant, the respective values for 1903, 1910, 1911 and 1913 can be calculated likewise. The corresponding value for the *Provinzialverbände* is simply the difference between total production taxes in 1913 (col. i) and the subtotals in cols iv, v, vii and viii. We then have a complete breakdown of the 1913 total benchmark value in subtotals for the three different public bodies.

The remaining values of Table 4 are calculated by assuming that the ratio of tax revenues in small municipalities to large municipalities in 1899, 1907, 1910 and 1912 was the same as in 1911. The missing values for 1900-04, 1906, 1908 and 1909 for the *Kommunen* are then estimated using constant growth rates between the preceding and next given value of the column. For the impersonal taxes of the *Provinzialverbände* in col. ii it is assumed that the ratio to col. iii is the same as in 1913. The remaining gaps for the *Provinzialverbände* and the *Landkreise* are then filled on the assumption of constant growth rates.

Bavaria's municipal taxes also went to three different municipal bodies, the *Kreise*, *Distrikte* and *Kommunen*. The most important municipal revenues came from surtaxes as well. In the contemporary publications of the *Bayerisches Statistisches Landesamt* these surtaxes were not broken down in the underlying direct taxes, i.e. income tax and capital gains tax on the one hand, and real property tax, buildings tax and trade tax on the other. Thus we have again the problem of splitting direct taxes in personal and impersonal taxes. This is achieved by means of a survey published in 1942, in which the *Landesamt* allocated the 1913 total figures of the *Reichsamt* to the three different municipal bodies. As in the case of Prussia the original figures are converted to the territory of 1913. Thus we have a reliable picture of the municipal tax revenue structure in Bavaria 1913.

The problem is to link these figures to Bavaria's contemporary statistics, which turn out to be a historian's nightmare: the *Landesamt* published expected revenues in one year, actual revenues in the next, revenues from minor taxes only sporadically, and all scattered in several publications. However, at least the total amount of the surtaxes is available. What is missing is the breakdown in personal and impersonal taxes, which hence has been assumed to be the same as in 1913.

After Hesse, the state of Saxony was second in Germany to introduce a successful income tax in the 1870s. Its municipal tax system was dominated by the income tax as well. The Saxon statistical office did not publish continuous municipal finance surveys. However, it carried through two detailed surveys covering the fiscal years 1899-1901 and 1908-10. Their detailed breakdown of tax revenues allows to extract production taxes for these years without problems. The sum of total tax revenues minus the revenues of the income tax and a poll tax (*Kopfsteuer*) gives the production taxes.

²⁹ *Königlich Preußisches Statistisches Landesamt (Hg.) Finanzstatistik der preußischen Landkreise für das Rechnungsjahr 1908* (Preußische Statistik, Bd. 226), Berlin 1912, S. 26.

Table 6: Municipal Tax Revenues, Saxony 1899-1913 (mio. M)

	production taxes	income tax	total taxes
1899	17.9	39.8	57.7
1900	17.9	43.1	61.1
1901	18.0	46.4	64.4
1902	18.6	48.5	67.1
1903	19.2	50.7	69.9
1904	19.8	53.0	72.8
1905	20.4	55.4	75.8
1906	21.0	57.9	78.9
1907	21.7	60.5	82.2
1908	22.3	63.2	85.6
1909	23.8	70.9	94.6
1910	24.6	77.8	102.4
1911	26.6	79.1	105.7
1912	26.6	82.4	109.0
1913	24.2	88.1	112.5
Δ 1901-13	2.49 %	5.80 %	4.76 %

Notes: Income tax includes poll tax. Values in italics calculated by assumption of constant growth rates.

Sources: 1899-1901, 1908-10 *Zeitschrift des Königlich Sächsischen Statistischen Landesamts*, Dresden 1903, S. 168 f., 1913, S. 95; 1913 *Statistisches Reichsamt*, Finanzen und Steuern, S. 234.

Table 7: Municipal Tax Revenues, Württemberg 1901-13 (mio. M)

	production taxes i	<i>Umlagen</i> ii	rental tax iii	consump. tax (gross) iv	consump. tax (net) v	land transfer tax vi	dog tax vii	<i>Wander-gewerbest.</i> viii	<i>Zuwachs-steuer</i> ix
1901	30,2	24,3	1,0	3,2	2,6	0,9	0,8	0,1	-
1902	31,7	25,8	1,0	3,2	2,6	0,9	0,8	0,1	-
1903	32,9	26,8	1,0	3,3	2,7	0,9	0,8	0,1	-
1904	34,1	28,0	1,0	3,2	2,6	0,9	0,9	0,1	-
1905	30,3	24,9	1,0	2,5	2,0	0,9	0,9	0,1	-
1906	31,9	26,4	1,1	2,5	2,0	0,9	0,9	0,1	-
1907	33,6	27,9	1,1	2,6	2,1	0,9	0,9	0,1	-
1908	35,7	30,4	1,1	2,2	2,0	1,0	1,0	0,1	-
1909	38,2	32,7	1,1	2,1	1,9	1,1	1,0	0,2	-
1910	39,6	34,3	1,1	1,7	1,5	1,2	1,0	0,2	-
1911	42,4	36,4	1,2	2,0	1,2	1,2	1,0	0,2	0,4
1912	44,1	38,5	1,2	1,4	1,1	1,0	1,1	0,2	0,8
1913	45,6	40,1	1,4	1,5	n.a.	0,8	1,1	0,2	0,4

Notes: Estimated values in italics.

- Col. i: sum of cols ii to ix except v.

- Col. iv: values for 1901-07 calculated from col. v using the average ratio between gross and net consumption tax revenues 1908-12.

- Col. ix: not levied until 1911.

Sources: *Königlich Statistisches Landesamt (Hg.)*, Statistisches Handbuch für das Königreich Württemberg, Stuttgart 1908/09, S. 359, 1912/1913, S. 292, 1914-1921, S. 210; 1913, *Statistisches Reichsamt*, Finanzen und Steuern, S. 235.

The case of Württemberg is also unproblematic because here the *Umlagen* were surtaxes to impersonal state taxes only, that is on real property, buildings and trade taxes, but not on income and capital taxes.³⁰ The only problem is that the revenues of less important taxes were not published before 1908/10. They have been estimated by using the growth rates of 1908-12.

Baden's municipalities relied heavily on the classical impersonal taxes to finance their expenditures. Indirect taxes were negligible. The published actual revenues from *Umlagen* were not split in personal and impersonal taxes, but the preliminary budgets fortunately were. Thus we can use the known split of total expected direct taxes into personal taxes (income and capital gains taxes) and impersonal taxes for the unknown split of effective direct tax revenues (cols iii minus iv). Again we see a more than proportional increase of income tax revenues.³¹

Table 8: Municipal Tax Revenues, Baden 1901-13 (mio. M)

	production taxes i	income tax ii	total taxes iii	total consump. taxes iv	sample consump. taxes v	<i>Umlagen</i> of which: vi	income tax vii	capital gains tax viii
1901	16.9	5.1	25.1	1.6	1.4	21.6	4.7	1.4
1902	17.7	5.6	26.5	1.7	1.5	23.4	5.3	1.5
1903	18.7	5.7	27.7	1.7	1.5	24.4	5.4	1.5
1904	19.2	6.0	28.6	1.7	1.5	24.9	5.5	1.6
1905	20.0	6.4	29.9	1.8	1.6	25.5	5.8	1.6
1906	20.5	6.6	30.9	1.8	1.6	26.2	6.0	1.7
1907	22.6	7.7	34.1	1.9	1.6	28.6	6.8	1.8
1908	25.8	9.5	40.2	1.9	1.7	35.5	8.8	2.8
1909	27.4	10.3	42.7	1.9	n.a.	37.3	9.4	2.8
1910	29.2	11.1	44.8	1.2	n.a.	40.1	10.2	3.0
1911	30.5	12.3	49.2	1.2	n.a.	43.8	11.2	4.8
1912	32.0	13.3	52.1	1.2	n.a.	46.0	12.0	5.1
1913	35.2	14.1	54.0	1.8	n.a.	49.4	13.3	5.4
Δ 1901-13	6.34 %	8.81 %	6.59 %					

Notes: Estimated values in italics.

- Col. i: consumption taxes plus effective *Umlagen* minus the ratio of expected personal taxes to expected *Umlagen*, that is cols iv + (vi-vii-viii) * (iii-iv) / (vi).

- Col. ii: cols vii * (iii-iv) / vi.

- Col. iii: effective *Umlagen* revenues plus consumption taxes in col. iv.

- Col. iv: values for 1901-07 concatenated with values in col. v.

- Col. v: sample of 10 large cities.

- Col. vi-viii: expected *Umlagen* revenues.

Sources: col. v *Most*, Gemeindefinanzstatistik, S. 231; 1913 cols i and iii *Statistisches Reichsamt*, Finanzen und Steuern, S. 235; all other *Statistisches Jahrbuch für das Großherzogtum Baden*, 1904/05, S. 687, 1906/07, S. 605, 615, 1912, S. 355, 1913, S. 371, 374, 1914/15, S. 460.

Alsace-Lorraine's state and municipal taxes relied on impersonal taxes and to a considerable amount on the *Oktroi*, a consumption tax taken over from the French system. The income

30 Mitteilungen des Königlich Statistischen Landesamts, Stuttgart 1912, S. 34.

31 The *Umlagen* of Baden's *Kreisverbände* were surtaxes on personal taxes only; see *Statistisches Jahrbuch für das Großherzogtum Baden*, Karlsruhe 1914/15, S. 454.

tax hardly mattered. The statistical information on the tax revenues of Alsace-Lorraine is scattered in various publications, but taken together fairly good. Especially, for several years the *Umlagen* were broken down in personal and impersonal taxes. For obvious reasons, the *Statistisches Reichsamt* did not reconstruct Alsace-Lorraine's municipal finances in the late 1920s. However, the study of Gerloff has data for Alsace-Lorraine in 1913.

Table 9: Municipal Tax Revenues, Alsace-Lorraine 1899-1913 (mio. M)

	Alsace-Lorraine					Bezirke		Kommunen			
	prod. taxes i	indirect taxes ii	total taxes iii	<i>Umlagen</i> iv	impers. taxes v	<i>Umlagen</i> vi	impers. taxes vii	<i>Umlagen</i> viii	impers. taxes ix	<i>Oktroi</i> x	dog tax xi
1899	15.9	7.9	17.4	9.5	7.9	4.2	3.4	5.3	4.5	7.6	0.3
1900	16.3	8.1	18.1	10.1	8.2	4.4	3.4	5.7	4.8	7.7	0.4
1901	16.7	8.2	18.9	10.7	8.5	4.6	3.5	6.1	5.0	7.8	0.4
1902	17.2	8.3	19.7	11.3	8.9	4.8	3.5	6.6	5.3	8.0	0.4
1903	17.7	8.5	20.5	12.0	9.2	5.0	3.6	7.0	5.6	8.1	0.4
1904	18.5	8.9	21.7	12.7	9.6	5.2	3.6	7.6	5.9	8.5	0.4
1905	19.4	9.4	22.9	13.5	10.0	5.4	3.7	8.1	6.3	9.0	0.4
1906	20.4	9.5	24.2	14.7	10.9	5.7	4.0	9.0	6.9	9.0	0.4
1907	21.5	9.5	25.6	16.0	11.9	6.0	4.3	10.0	7.6	9.1	0.5
1908	22.6	9.6	27.0	17.5	13.0	6.4	4.7	11.1	8.3	9.1	0.4
1909	24.0	10.3	28.8	18.5	13.7	6.5	4.7	12.1	9.0	9.9	0.4
1910	23.5	8.6	28.9	20.3	14.9	6.9	5.0	13.4	9.8	7.9	0.7
1911	24.4	8.3	30.4	22.2	16.1	7.4	5.3	14.8	10.8	7.6	0.6
1912	25.5	8.0	32.3	24.3	17.5	7.9	5.7	16.4	11.8	7.4	0.6
1913	26.2	8.0	33.4	25.3	18.2	8.9	6.4	16.4	11.8	7.4	0.6
Δ 1901-13	3.82 %		4.86 %								

Notes: Bold values from sources listed below, values in italics summations or calculated by assumptions explained in text, all other estimated by assumption of constant growth rates between the last and next hold or italic value in the column.

- Col. i: production taxes, sum of cols ii and v.

- Col. ii: indirect taxes, sum of cols x and xi plus *Wanderlagersteuer* (0.003 mio. M in 1913, hence ignored).

- Col. iii: total municipal tax revenues, sum of surtaxes (*Umlagen*) of *Bezirke* and *Kommunen* plus indirect taxes.

- Cols iv, v: sum of cols vi and viii, and vii and ix, respectively.

- Col. x: consumption tax.

Sources: *Statistisches Bureau des Kaiserlichen Ministeriums für Elsass-Lothringen* (Hg.), *Statistisches Handbuch für Elsass-Lothringen*, Straßburg 1902, S. 686 f., 737; *Eichelmann*, *Das System der Gemeindebesteuerung in Elsaß-Lothringen*, in: *Gemeindefinanzen*, Bd. I.1: *System der Gemeindebesteuerung in Hessen, Württemberg, Baden, Elsaß-Lothringen, Bayern, Sachsen, Preußen* (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 126.1), Leipzig 1908, S. 172-212, hier S. 179, 187 f., *Statistisches Landesamt für Elsaß-Lothringen* (Hg.), *Statistisches Jahrbuch für Elsass-Lothringen*, Straßburg 1909-1913/14; *Most*, *Gemeindefinanzstatistik*, S. 237 f.; *Gerloff*, *Die steuerliche Belastung*, S. 87.

The remaining states accounted for 10 per cent of total population in 1910. However, their compound municipal tax revenues amounted to 100.2 mio. M in 1913, only 5.9 per cent of the total, and their compound production taxes 36.8 mio. M. (4.4 per cent of the total). The production tax figures for 1901-12 are calculated by assuming that the growth rates were the

same as the average for the six states discussed so far. An *unweighted* average is used because weighting would imply that the tax structure of the remaining states would resemble that of Prussia, which is not the case.³² The results are shown in Table 10 (see next section).

IV. Concluding Remarks

The aim of this article was the reconstruction of the item 'taxes on production and on imports minus subsidies' which is a small but nevertheless important module for a reconstruction of Germany's national accounts in the industrialization process. We have seen that there are reliable and comprehensive data for 1913 which were reconstructed by the *Statistisches Reichsamt* in the late 1920s, and that the corresponding data for 1901-12 can be assembled from contemporary statistical sources. Concerning the reliability of the data, the preceding section should have shown that only the data for certain Prussian and Bavarian municipal units depend on the revenue structure of a single year, whereas the figures for the municipal tax revenues of all other states are based on several years with reliable data. Another minor problem might be the concatenation of the *Reich's* figures to the 1913 figures of the *Statistisches Reichsamt*. In this respect we simply have to rely on the assumption that the methods and procedures of the *Statistisches Reichsamt* were superior to that of its predecessor. If this can be taken for granted, the quality of the data presented here can be assessed as good; and if not, the error is unlikely to be larger than 0.2 bn M. The only variable on which we have very little information is the amount of subsidies. However, as argued above, the amount in 1913 seems not to have been more than some 30 mio. M. Table 10 summarizes the results of this study.

Table 10: Taxes on Production and on Imports, Germany 1901-13 (mio. M)

	Germany	<i>Reich</i>	<i>Länder</i>	<i>Kommunen</i>						
				Prussia	Bavaria	Saxony	Württemberg	Baden	Alsace-Lorraine	other
1901	1,576.7	961.6	215.2	252.6	44.5	18.0	30.2	16.9	16.7	20.9
1902	1,601.2	958.5	218.9	270.4	46.5	18.6	31.7	17.7	17.2	21.8
1903	1,634.1	954.1	231.6	289.6	47.6	19.2	32.9	18.7	17.7	22.7
1904	1,670.0	957.1	238.7	310.5	48.6	19.8	34.1	19.2	18.5	23.6
1905	1,815.7	1,075.8	242.7	333.0	50.0	20.4	30.3	20.0	19.4	24.1
1906	1,936.9	1,163.6	249.5	352.1	52.8	21.0	31.9	20.5	20.4	25.2
1907	2,069.9	1,257.1	248.3	382.5	55.9	21.7	33.6	22.6	21.5	26.8
1908	2,066.9	1,216.7	241.9	414.1	59.2	22.3	35.7	25.8	22.6	28.7
1909	2,357.6	1,421.1	263.2	466.3	62.8	23.8	38.2	27.4	24.0	30.8
1910	2,609.5	1,574.2	310.8	511.2	64.5	24.6	39.6	29.2	23.5	32.0
1911	2,798.3	1,709.5	333.4	530.2	67.7	26.6	42.4	30.5	24.4	33.8
1912	2,817.3	1,717.3	304.0	551.6	80.3	26.6	44.1	32.0	25.5	35.8
1913	2,867.1	1,732.5	300.9	581.4	84.1	24.2	45.6	35.2	26.2	36.8
Δ 1901-13	5.11 %	5.03 %	2.83 %	7.20 %	5.44 %	2.49 %	3.49 %	6.34 %	3.82 %	4.84 %

Sources: Tables 3-9.

³² See *Statistisches Reichsamt*, *Finanzen und Steuern*, 1930, S. 234-7.

In how far do these figures have impact on the assessment of overall economic growth? Table 11 compares the growth rates of several economic aggregates expressed in factor cost.

Table 11: NDP and NNP Growth Rates, Germany 1901-13 (mio. M)

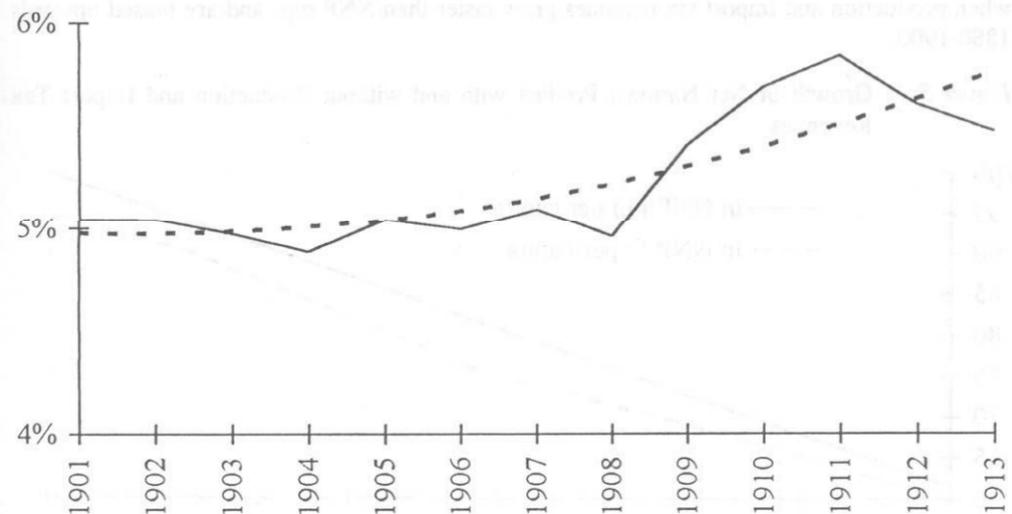
	NNP fc i	NNP fc ii	GNP fc iii	NNP fc iv	NDP fc v
Δ 1901-13	4.00 %	4.37 %	4.43 %	4.69 %	4.66 %

Note: all in nominal terms.

Sources: col. i *Statistisches Reichsamt*, Das deutsche Volkseinkommen, S. 32; ii *Hoffmann/Müller*, Das deutsche Volkseinkommen, S. 40; iii *S. Andic/J. Veverka*, The Growth of Government Expenditure in Germany since the Unification, in: *Finanzarchiv N.F.* 23, 1964, S. 169-278, hier S. 241; iv and v *Hoffmann*, Das Wachstum der deutschen Wirtschaft, S. 509.

This menu shows that, whatever source is used, the omission of production and import tax revenues (which follow a steeper growth rate of 5.11 per cent) causes the calculation to slightly understate overall economic growth in the early 20th century. In Figure 2, our results of production and import taxes are added to the estimates of Hoffmann and Müller, which transforms their NNP fc to NNP mp, and then compared with the latter.

Figure 2: Ratio of Production and Import Taxes to Net National Product at Market Prices, 1901-13 (in per cent)



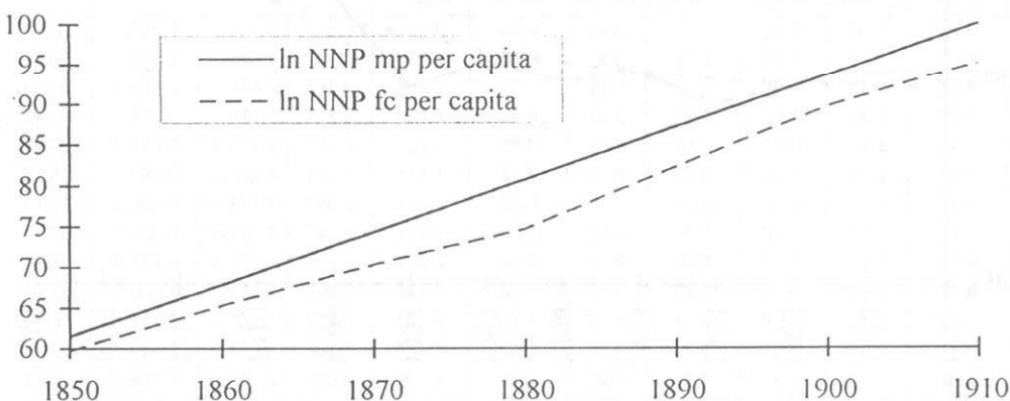
Note: the dotted graph is a polynomial trend approximation.

Sources: Table 10; *Hoffmann/Müller*, Das deutsche Volkseinkommen, S. 40.

As can be seen, the fraction of production and import taxes within NNP mp was about 5 per cent in 1901-08, and then increased from 1909-11. Over the whole period, there is a slightly

positive trend. What can we infer for 19th century growth rates from this? As a byproduct of our quest for production tax revenues, the income tax revenues of the states and of the municipalities in Saxony and Baden were collected as well (Tables 3, 6 and 8). In all three cases, the growth of income tax revenues was much larger than that of production taxes. In fact, most of the increase of rising public expenditure was financed via the 'modern' income tax introduced in the last third of the 19th century.³³ There was presumably little pressure to increase production taxes, and thus the slope of the trend in Figure 2 might even become negative if extended to the late 19th century. However, most personal taxes were not introduced before the 1870s, and until this decade nearly all tax revenues came from production and import taxes. As it can be taken for granted that the overall tax burden increased throughout the 19th century, the omission of (production and import) tax revenues clearly must produce a downward bias if NNP growth rates are calculated from factor cost data. Figure 3 illustrates these conjectures. The straight line displays a (hypothetical) 'true' NNP mp growth path of 3 per cent per capita (in logs). The dotted graph is the corresponding NNP fc growth path per capita, and the difference between both graphs are production and import tax revenues. For 1850-80 I assume that there are no personal taxes and that tax revenues increase by 7 per cent, i.e. more than NNP mp as a whole. Around 1880 personal taxes are introduced and carry most of the increase of the tax burden. Hence production and import tax revenues grow slower than NNP mp (1 per cent). From 1900 onwards it is assumed that, in compliance with our empirical results above, the growth rate of production and import taxes is again higher than that of NNP mp. Taken together, in this hypothetical scenario NNP fc growth rates understate 'true' growth 1850-80 and 1900-10, when production and import tax revenues grow faster than NNP mp, and are biased upwards 1880-1900.

Figure 3: Growth of Net National Product with and without Production and Import Tax Revenues



Note: hypothetical values.

33 See F. Neumark, Die Finanzpolitik in der Zeit vor dem 1. Weltkrieg, in: *Deutsche Bundesbank (Hg.), Wahrung und Wirtschaft in Deutschland 1876-1975*, Frankfurt a.M. 1976, S. 57-111, S. 60, 93-99, Schremmer, Steuern und Staatsfinanzen, S. 160-162.

How far could the production and import tax series be stretched back into the 19th century? A *Denkschriftenband* published in 1908 compiles tax revenues of the *Reich* and the *Länder* for the years 1881 and 1891.³⁴ For the last two decades of the 19th century the statistical yearbooks of the *Reich* and the *Länder* might contain data to fill the gaps, although not comprehensively. Beyond that date, any effort to estimate production taxes on the level of the states must very probably rely on heroic assumptions - not to mention municipal finances.

³⁴ *Reichsschatzamt (Hg.)*, *Denkschriftenband zur Begründung des Entwurfs eines Gesetzes betreffend Änderungen im Finanzwesen*, Berlin 1908.

Die Großindustrie und die Konjunkturpolitik unter der Kanzlerschaft Brüning¹

Von Hak-Ie Kim (Seoul)

Die 'keynesianische Wende' in der deutschen Wirtschaftspolitik der Weltwirtschaftskrise ist seit langem ein zentrales Thema der wirtschaftsgeschichtlichen Diskussionen über den Untergang der Republik von Weimar.² Da sich diese Wende zu einer antizyklischen Konjunkturpolitik erst 1932, in der September-Notverordnung des Kabinetts Papen, abzeichnete, zu einem Zeitpunkt also, als der Staatsstreich gegen die preußische Regierung vollzogen und mithin der politische Gründungskompromiß der Weimarer Republik unwiederbringlich verloren gegangen war, gibt es einen geradezu klassischen Streit über die Frage, warum keine konjunkturpolitischen Maßnahmen nennenswerten Umfangs schon unter der Kanzlerschaft Brüning eingeleitet wurden.

Mit seinen 1978 veröffentlichten Thesen über die Handlungsspielräume in der Endphase der Weimarer Republik hat auch Knut Borchardt diese Diskussion belebt. Die Deflationspolitik Brüning sei auch deshalb ohne Alternative gewesen, so Borchardt, da die prozyklische Konjunkturpolitik des Reichskanzlers nicht einmal „von irgendeinem Unternehmerverband oder von den Gewerkschaften prinzipiell [...] in Frage gestellt worden“ sei.³ Auf die abweichende These Neebes hin, der einen Drang der Industrie in Richtung auf einen wirtschaftspolitischen Kurswechsel mit einer gemeinsamen Eingabe der Spitzenverbände der Wirtschaft Ende Juli 1931 und einem im Herbst 1931 vorgestellten Konzept Paul Silverbergs belegt,⁴ hat Borchardt eingeräumt, daß das Meinungsspektrum innerhalb der Wirtschaft differenziert und die innerverbandliche Willensbildung kompliziert war. Er besteht jedoch weiterhin darauf, daß von den Verbänden der Wirtschaft kein erkennbarer kollektiver Druck auf Brüning ausgeübt wurde, wobei er sich nicht zuletzt auf die Feststellung Neebes stützen kann, daß Silverberg sich im RDI im Mai 1932 nicht durchsetzen konnte.⁵

Hinter der Frage nach dem Zeitpunkt und der Bedeutung der konjunkturpolitischen Maßnahmen verbirgt sich mithin die Frage nach dem Einfluß der Schwerindustrie auf die politische Willensbildung in der Endphase der Weimarer Republik. Entsprechend hat auch Weisbrod, der Anfang der achtziger Jahre den engen Zusammenhang zwischen der Deflationspolitik und der politischen Krisenstrategie dargelegt hat, einen Beitrag in diesen Teil der 'Borchardt-Debatte' eingebracht. Weisbrod fragt, welche Krisenstrategie der deflationistischen Auffassung der Industrie zugrunde lag, und gelangt zu der Feststellung, daß die Ablehnung einer aktiven Krisenbekämpfung durch die Industrie den Bestrebungen zur

1 Der Artikel beruht auf den Ergebnissen meiner Dissertation: *Industrie, Staat und Wirtschaftspolitik: die konjunkturpolitische Endphase der Weimarer Republik, 1930-1932/33*, Berlin 1997 (Diss. Bochum 1994).

2 D. Petzina, Hauptprobleme der deutschen Wirtschaftspolitik 1932/33, in: VfZ 15, 1967, S. 18 f.

3 Die Feststellung Borchardts über die Einstellung der Industrie beruht vermutlich auf der 1977 veröffentlichten Dissertation von M. Wolffsohn. K. Borchardt, Wachstum, Krisen, Handlungsspielräume der Wirtschaftspolitik. Studien zur Wirtschaftsgeschichte des 19. und 20. Jahrhunderts, Göttingen 1982, S. 171; M. Wolffsohn, *Industrie und Handwerk im Konflikt mit Staatlicher Wirtschaftspolitik*, Berlin 1977.

4 R. Neebe, *Großindustrie, Staat und NSDAP 1930-1933*, Göttingen 1981, S. 111 f.

5 K. Borchardt, Noch einmal: Alternativen zu Brüning's Wirtschaftspolitik? in: *HZ* 237, 1983, S. 77, Anm. 21.

Auflockerung des Tarifvertragssystems geschuldet gewesen sei.⁶ Der ökonomische Keynesianismus mußte seiner These zufolge mit der politischen Strategie der Industrie kollidieren, das sozialstaatliche und parlamentarische System der Weimarer Republik in eine autoritäre Staatsstruktur umzuwandeln.

Seit den Beiträgen von Borchardt, Neebe und Weisbrod sind neue Gesichtspunkte in der Auseinandersetzung über die konjunkturpolitischen Vorschläge der deutschen Schwerindustrie nicht mehr eingebracht worden.⁷ Die jüngst veröffentlichte Dissertation von R. Meister beispielsweise erschöpft sich in einer Ergänzung der Argumentation Neebes.⁸ In der folgenden Darstellung wird daher versucht, vier Punkte zu erörtern, die in der Diskussion über die konjunkturpolitische Wende und den Einfluß der Schwerindustrie auf die Politik Brüning stets im Vordergrund gestanden haben. Gefragt wird nach dem Inhalt der konjunkturpolitischen Vorstöße, der Struktur der vorausgehenden Debatte in den Spitzenverbänden der Industrie, ihrer Bedeutung für die Politik Brüning und schließlich nach den Ursachen für die schwerwiegende Verspätung, mit der Elemente einer antizyklischen Politik von der Reichsregierung aufgenommen wurden.

I. Die konjunkturpolitische Debatte in der deutschen Industrie bis zur Bankenkrise

Spuren eines konzeptionellen Wandels von der angebotsorientierten Deflationspolitik zur nachfrageorientierten Konjunkturpolitik finden sich in den Diskussionen der Industrieverbände erstmals im Winter 1930/31. In einem Referat in der Hauptausschußsitzung des DIHT erklärte E. Hamm Ende November 1930, daß ein entscheidender Anstoß zur Überwindung der Depression vom Binnenmarkt kommen müsse. Deutschland könne sich eine Rückkehr zur völlig freien Wirtschaft, in der die Depression über eine Senkung der Löhne bewältigt würde, nicht leisten.⁹ Als erste konkrete Maßnahme einer staatlichen Konjunkturbelebung zeichnete sich bald darauf ein Auftragspaket für die Reichsbahn ab. A. Vögler und J. Reichert suchten nach einer Sitzung der Ruhrlade, dem „geheimen Kabinett“ der Schwerindustrie,¹⁰ Ende Januar 1931 den Reichsfinanzminister H. Dietrich auf, der als einer der vehementesten Vertreter der Konjunkturpolitik innerhalb der Reichsregierung galt.¹¹ Dietrich schlug vor, die Elektrifizierung der süddeutschen Reichsbahnstrecke in Angriff zu nehmen,¹² so daß Vertreter des RDI und der VDA wenige Tage später mit Brüning zusammentrafen, um ihn für die vermehrte Vergabe von Reichsbahnaufträgen zu gewinnen, die nach Auffassung der Industrievertreter einen „durchaus begrüßenswerten und wirksamen Weg zur Belebung der deutschen Wirtschaft“ darstellten.¹³ In der Hauptausschußsitzung des RDI vom 20.

6 B. Weisbrod, Die Befreiung von den "Tariffesseln". Deflationspolitik als Krisenstrategie der Unternehmer in der Ära Brüning, in: GuG 11, 1985, S. 295 f.

7 H.A. Winkler (Hg.), Die deutsche Staatskrise 1930-33. Handlungsspielräume und Alternativen, München 1992.

8 R. Meister, Die große Depression. Zwangslagen und Handlungsspielräume der Wirtschafts- und Finanzpolitik in Deutschland 1929-1932, Regensburg 1991, S. 324 f.

9 Verhandlungen des DIHT, Jg. 1930, H. 15, S. 85 f.

10 Zur Ruhrlade H.A. Turner, Faschismus und Kapitalismus in Deutschland, Göttingen 1972, S. 124.

11 H.-I. Kim, Die Konjunkturpolitik am Ende der Weimarer Republik - Die Debatte zwischen Industrie, Reichsregierung und Reichsbank 1930-1932/33, Diss. Bochum 1994, S. 111 ff.

12 Blank an Reusch, 27.1.1931; Reusch an Blank, 28.1.1931, Haniel Archiv, 4001012024/8a.

13 Besprechung der Reichsregierung mit Vertreter des RDI und der VDA vom 29.1.1931, AdR, Brüning, Nr. 229, S. 823.

Februar 1931 schließlich verwies auch E.A. Hueck, Bergwerksdirektor der Vereinigten Stahlwerke, auf die konjunkturbelebende Wirkung staatlicher Arbeitsbeschaffung.¹⁴

Eine erhöhte Dynamik gewann die Diskussion über die neuen konjunkturpolitischen Ansätze seit Mitte Mai 1931, als die Brauns-Kommission den konjunkturpolitischen Teil ihres Gutachtens präsentierte.¹⁵ Kastl äußerte in der Präsidialsitzung des RDI am 20. Mai 1931 die Ansicht, daß der Standpunkt der Kommission „ein völliges Abrücken von der bisherigen wirtschaftspolitischen Linie“ bedeute. Wenngleich er einzelne Vorschläge der Kommission, etwa die landwirtschaftlichen Meliorationen, scharf verurteilte, brachte er seine grundsätzliche Zustimmung zu deren Schlußfolgerungen unmißverständlich zum Ausdruck, als er die Verbesserung des Straßennetzes als „tatsächlich erwünscht und notwendig“ bezeichnete.¹⁶

Während Hans Riepert, Vorsitzender der Fachgruppe Stein und Erden des RDI, Kastl beipflichtete, fragte G. Müller-Oerlinghausen, „ob es richtig ist, vor der als notwendig erkannten Erreichung der Senkung der Gesteinskosten große Mittel zu investieren“. Im Anschluß an den Disput fand eine „ausgedehnte Debatte“ über die Frage statt, „ob und inwieweit während der Krise die Investitionen (des Staates) empfehlenswert“ seien. Die Diskussion verlief derart kontrovers, daß sie nicht mit einem einhelligen Ergebnis beendet werden konnte und in der Sitzung des Präsidial- und Vorstandsbeirates für Wirtschaftspolitik vom 17. Juni 1931 fortgeführt wurde. In der Vorstandssitzung am 19. Juni 1931 faßte Müller-Oerlinghausen die bisherigen Beratungen zusammen, wobei er entsprechend der gängigen Praxis des innerverbandlichen Referats den unterschiedlichen Auffassungen Rechnung trug. Zu Beginn stellte Müller die Frage, die er als „das A und O aller Überlegungen“ bezeichnete: ob es irgendeinen Punkt gebe, an dem die Überwindung der Depression „automatisch und ohne künstliche Maßnahmen möglich“ sei. Bei einer positiven Antwort solle, so Müller, die Deflationspolitik konsequent fortgeführt werden, bis der konjunkturelle Tiefpunkt erreicht werde. Bei einem negativen Urteil müsse man die Auffassung zurückweisen, daß allein das autonome Kreditssystem die Belebung der Konjunktur herbeiführen würde. Müller vermied jedoch Ausführungen über die staatliche Arbeitsbeschaffung, sondern verstieg sich zu dem abwegigen Urteil, das zentrale Problem liege am „amerikanischen Ford-Lohn“ und Hochprotektionismus.¹⁷

Eine dezidiert deflationistische Position machte sich Paul Silverberg zu eigen, der als Vorsitzender des Beirates für Wirtschaftspolitik einen Bericht über die Diskussionen verfaßte.¹⁸ Gerade in seinen Äußerungen zeigt sich freilich, wie weit differenziert das Meinungsspektrum im RDI war, da er zur Geldpolitik eine völlig andere Stellung als zur Fiskalpolitik einnahm. Während er in der erwähnten Vorstandssitzung des RDI die staatliche Arbeitsbeschaffung schlichtweg als „das Subventionswesen“ bezeichnete, „das schon so viel Unheil angerichtet hat“,¹⁹ führte Silverberg angesichts der beginnenden Bankenkrise in der

14 Niederschrift über die Sitzung, Bayer Archiv, 62/10.5.

15 H. Marcon, Arbeitsbeschaffungspolitik der Regierungen Papen und Schleicher, Frankfurt a.M. 1974, S. 39 f.

16 M. Gräbler, Die Spitzenverbände der Wirtschaft und das erste Kabinett Brüning, Düsseldorf 1982, S. 380 f.; Geschäftliche Mitteilung des RDI, Jg. 13, 1931, 15.6.1931, S. 97. Vier Monate später, also Mitte September 1931, als Hans Schäffer ihm ein in Anlehnung an die Konzeption W. Lautenbachs entwickeltes Konjunkturprogramm vorstellte, sagte Kastl, daß er ähnliche Gedanken bereits im Juni im RDI unterbreitet habe. Tagebucheintragung Schäffers vom 21.9.1931, IfZ, ED 93/14.

17 Niederschrift über die Sitzung, Bayer Archiv, 62/10.4.

18 Geschäftliche Mitteilungen des RDI, Jg. 13, 1931, 26.6.1931, S. 106.

19 Niederschrift über die Sitzung, Bayer Archiv, 62/10.4.

Hauptausschußsitzung des DIHT vom 23. Juni 1931 aus: „Das törichte Geschrei von der Inflation ist so hirngebrannt wie nur möglich. Was uns drohen könnte, ist nicht Inflation, sondern eine deflationistische Bewegung, die für die Wirtschaft die größten Schäden brächte“.²⁰ Da die wirtschaftspolitische Konsequenz aus diesem Standpunkt eine Erhöhung der Geldmenge war, läßt sich aus den Stellungnahmen Silverbergs und Müller-Oerlinghausens deutlich ablesen, daß Mitte Juni 1931 der neue konjunkturpolitische Ansatz, nämlich ein monetär orientierter Keynesianismus, in der Industrie vorgedrungen war. Der RDI war bereits vor dem Ausbruch der Bankenkrise in Expansionisten und Deflationisten gespalten.

Wie dynamisch sich die Standpunkte in der Wirtschaftspolitik wandelten, läßt sich am Beispiel des Hauptausschusses des DIHT zeigen. Während Hamms Referat im November 1930 bereits deutliche Anzeichen einer konzeptionellen Neuorientierung zeigte, belegt sein Referat auf der Hauptausschußsitzung des DIHT vom 23. Juni 1931, daß sich dieser Verband mittlerweile einer Zerreißprobe ausgesetzt sah. Hamm führte zunächst aus, „daß sich einmal ein gewisser toter Punkt ergeben kann, wo schon die Einsetzung geringer Kräfte eine Bewegung erzielt“. Dieses Plädoyer für die staatliche Arbeitsbeschaffung schränkte er jedoch direkt anschließend ein: „Grundsätzlich aber muß die Privatwirtschaft mit folgerichtiger Bestimmtheit darauf halten, daß Subventionen ungeeignete Mittel sind, der Wirtschaft zu Hilfe zu kommen“.²¹ Seine Kritik an Subventionen bezog sich auf die Bestimmungen der Notverordnung vom 5. Juni 1931 über die Bildung des Krisenfonds, die Silverberg in der gleichen Versammlung und P. Reusch in der Vorstandssitzung des Verbandes am Tag zuvor scharf verurteilten.²² Obwohl er somit die Argumente der Gegner staatlicher Arbeitsbeschaffung berücksichtigte, trug Hamm freilich gleichzeitig den Expansionisten des Verbandes Rechnung, da er den Subventionscharakter der Notverordnung indirekt bestritt. Er legte die Bildung des auf die Initiative Dietrichs zurückgehenden Fonds, aus dem die Mittel zur Arbeitsbeschaffung eingesetzt werden sollten, als eine Maßnahme zur Erweiterung der Reichsbahnaufträge aus.

II. Expansion oder Deflation: die Auseinandersetzung zwischen Vögler und Reusch im August 1931 und die konzeptionelle Lähmung der Industrie

Während sich die Deflationisten in der konjunkturpolitischen Debatte im Mai/Juni 1931 noch mühevoll durchsetzen konnten,²³ bewirkte die Bankenkrise im Sommer 1931 ein Einschwenken der Industrie auf die expansionistische Option. Am 15. Juli 1931, dem zweiten Bankfeiertag, trafen Albert Vögler, Fritz Thyssen, Ernst Poensgen, Oskar Sempell, Peter Klöckner, Ernst Brandi, Arthur Klotzbach, Ernst v. Borsig, Max Schlenker und Jakob Reichert zu einer Besprechung in Berlin zusammen. Auf das ursprünglich vorgesehene Thema - die Preissenkung von Roheisenprodukten - kamen sie kaum zu sprechen, weil sie der Auffassung waren, daß jede Preissenkung „verpuffen und uns nur schaden“ würden. Sie wandten sich deshalb gleich der „wichtigsten Frage“ zu, „wie es mit den Zahlungsmitteln wird“. Vor dem Hintergrund der durch die Bankenkrise ausgelösten Schrumpfung der Geldmenge - zwischen Mai 1931 und Februar 1932 mußte schließlich, auf ein Jahr umgerechnet, ein

20 Verhandlungen des DIHT, Jg. 1931, H. 7, S. 74.

21 Ebd.

22 Protokoll über die Sitzung, Haniel Archiv, 40010123/33a.

23 Borchardt, Wachstum, S. 169 f.; C.-L. Holtfrerich, Alternativen zu Brüning's Wirtschaftspolitik in der Weltwirtschaftskrise? in: HZ 235, 1982, S. 619.

Ab sinken der Geldmenge um 24 Prozent konstatiert werden -²⁴ stimmten die Spitzenvertreter der westdeutschen Stahlindustrie überein, daß die Geldmenge unbedingt erhöht werden müsse.

Die Diskussion spitzte sich darauf zu, ob man für die Vermehrung der Geldmenge eine „neue Währung“ schaffen solle. Vögler erklärte den Glauben, daß Deutschland „noch eine Goldwährung hat“, schlichtweg für eine „Fiktion“. Ihm schwebte vor, eine Korrektur der Parität der Mark, also eine Abwertung, vorzunehmen, und er hielt die Einführung einer Doppelwährung, mit seinen Worten, „eine Differenzierung zwischen der sogenannten Binnenmark und der Außenmark“, für „selbstverständlich“. Die Bedenken, daß die neu eingebrachten Geldmittel gehamstert und ein Ersatzgeld, z.B. die Rentenmark, einer erheblichen Entwertung ausgesetzt würde, stellten die Industrievertreter kurzerhand zurück. Es sei gleichgültig, hieß es, „ob dieses Geld nachher billiger ist, das würde nichts schaden“.²⁵ In einem totalen Kurswechsel in der Geld- und Fiskalpolitik erblickten die Industriellen die Chance, die Depression zu überwinden, wobei sie - freilich etwas vage - auf die Arbeitsbeschaffung als Initialzündung setzten. Thyssen glaubte bei einer dreißigprozentigen Senkung des Wertes der Binnenmark das normale Beschäftigungsniveau der Unternehmen erhalten zu können. Vögler gab seiner Überzeugung Ausdruck, daß die privaten Investitionen bei einer umfangreichen Arbeitsbeschaffung der öffentlichen Hand ein „anderes Gesicht kriegen würden“ und plädierte für „produktive Arbeiten“ im Straßen- und Eisenbahnbau, deren Umfang er auf 1 bis 2 Mrd. RM veranschlagte. Klotzbach erwartete von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen in Höhe von 1 Mrd. RM eine Neueinstellung von 400.000 Mann, während Thyssen sogar damit rechnete, daß die Neubeschäftigung von 1 Mio. Menschen die Einstellung von einer weiteren Million Menschen nach sich ziehen würde. Die Auffassungen Vöglers wurde somit einhellig zugestimmt, so daß Poensgen, Klotzbach und Reichert am gleichen Tag zu Trendelenburg gingen und Vögler und Thyssen den Reichskanzler Brüning aufsuchten, um die Reichsregierung zur konjunkturpolitischen Wende zu drängen.²⁶ Krupp von Bohlen, der an der Berliner Besprechung nicht teilnahm, deutete einige Tage später in einem Brief an Vögler an, daß er dessen währungspolitische Auffassung teile,²⁷ während sich Silverberg nach der Bankenkrise ebenfalls für eine Erhöhung der Geldmenge einsetzte.²⁸ Es gab es keinen Zweifel mehr, daß die westdeutsche Schwerindustrie nach der Bankenkrise in ihrer überwältigenden Mehrheit für eine fiskale bzw. monetäre Konjunkturpolitik optierte.

Zu dieser Auffassung kristallisierte sich jedoch ein Gegenpol in Gestalt von Paul Reusch heraus. In einem Brief an den Reichsbankpräsidenten Luther, dessen Verhalten während der Bankenkrise Reusch - anders als andere Schwerindustrielle - in Schutz nahm, vertrat er die Auffassung, „daß die Höhe des Einkommens jedes Einzelnen mit der Höhe des Zahlungsmittelumschlages zusammenhängt, und daß wenn alle Einkommen beispielsweise auf die Hälfte reduziert werden, auch der Zahlungsmittelumschlag eine ganz erhebliche Einschränkung

24 H. James, Deutschland in der Weltwirtschaftskrise 1924-1936, Stuttgart 1988, S. 285.

25 Aktenvermerk über eine Besprechung im Hause der Vereinigten Stahlwerke zu Berlin am 15.7.1931, BAK, R 13 I/602.

26 Ebd.; James, Deutschland, S. 304. Wegen der gleichen Angelegenheit besuchten Vögler, Krupp, Silverberg, Hermann Bücher und Hans Kraemer acht Tage später den Reichsbankpräsidenten Luther. Tagesbericht Luthers, 23.7.1931, BAK, NL Luther, 365.

27 Krupp an Vögler, 18.7.1931, Krupp Archiv, FAH 4 E 915.

28 Neebe, Großindustrie, S. 111.

erfährt und damit die Währungsschwierigkeiten beseitigt werden“.²⁹ Ende Juli 1931, als die Entscheidung der Reichsregierung über die wirtschaftspolitische Generallinie nach der Normalisierung des Zahlungsverkehrs bevorstand, ging Reusch mit dieser deflationistischen Stoßrichtung in die Offensive. Nach einer Sitzung der Ruhrlade³⁰ verfaßte Reusch eine Petition an Brüning, in der er sich unmißverständlich zur Deflationspolitik bekannte, ließ sie in großer Eile von einigen bedeutenden Unternehmern gegenzeichnen und schickte sie am 30. Juli ab. Die Anpassung der Kosten an den konjunkturellen Abschwung müsse, so die Kernaussage des Schreibens, derart beschleunigt werden, „daß sie der weiteren Entkräftung der Wirtschaft, zuvorkommt“.³¹ Die Privatwirtschaft solle von der „planlosen Zwangswirtschaft“ des Weimarer „Versorgungsstaates“ befreit werden. Als die wirksamsten Mittel zur Beschleunigung dieses Anpassungsprozesses nannte Reusch daher die Auflockerung des Tarifrechts, die Beseitigung der staatlichen Schlichtung, den Verzicht auf das Versicherungsprinzip bei der Arbeitslosenversicherung sowie die Verwaltungs- und Reichsreform. Über die konjunkturpolitisch motivierte Erhöhung der Geldmenge und die Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen, die die westdeutschen Schwerindustriellen noch eine Woche zuvor mit Nachdruck vertreten hatten, verlor Reusch hingegen kein Wort.

Es ist daher bemerkenswert, daß Reuschs Brief auch von Unternehmern wie Vögler, Silberberg, Klöckner und Krupp unterzeichnet wurde.³² Es steht wohl außer Zweifel, daß sie die Auffassungen Reuschs in der Sozial-, Finanz- und Verwaltungspolitik teilten. Das allein kann jedoch keineswegs die Frage ausreichend beantworten, warum sie den Brief unterschrieben. Offenbar erblickten die Vertreter der konjunkturpolitischen Wende und hier in erster Linie Vögler keinen unmittelbaren Zusammenhang zwischen ihren gewandelten wirtschaftspolitischen Vorstellungen und den sozial- und verwaltungspolitischen Reformvorstellungen mehr. Sie glaubten zwar daran, daß sich die Wirtschaft durch diese Reformen langfristig und gründlich gesunden könne, für eine Bewältigung des unmittelbaren wirtschaftlichen Einbruchs nach der Bankenkrise schienen sie ihnen jedoch ohne Belang zu sein. Die Unterschrift unter die Petition Reuschs hatte mehr den Charakter eines politischen Rituals. Ein notwendiger Nexus zwischen dem Bekenntnis zum autoritärem Staat und der Deflationspolitik existierte in den Auffassungen der führenden deutschen Schwerindustriellen nicht mehr.³³

Reusch gelang es daher keineswegs, den deflationistischen Konsens der Schwerindustrie wiederherzustellen. Vielmehr sprach Vögler anläßlich seines Besuchs bei Brüning am 18. August im Namen der westdeutschen Schwerindustrie „die dringliche Bitte“ aus, die „Reichsregierung“ möge „insbesondere auch im Wege der Arbeitsbeschaffung - energische Maßnahmen in Angriff“ nehmen.³⁴ Der anwesende Reusch schwieg zwar zunächst, er reagierte aber geradezu zornig, als der Stahlwerksverband gut eine Woche später vereinbarte, sich nochmals wegen der Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen bei der Reichsbahn an Brüning zu wenden. An Poensgen schrieb er: „Ich halte es für meine Pflicht, Ihnen offen zum Ausdruck

29 Reusch an Luther, 24.7.1931, Haniel Archiv, 400101290/30a.

30 Reusch an Springorum, 8. u. 24.7.1931, Hoesch Archiv, F 1 i 3.

31 Hervorhebung im Original. AdR, Brüning, Nr. 422, S. 1470 f.

32 Den Brief unterzeichneten auch Springorum, Bücher und Siemens, ebd.

33 Es ist irreführend, den Brief Reuschs als einen Beweis für das Festhalten der gesamten Schwerindustrie an der Deflationspolitik hinzustellen. *Weisbrod*, Die Befreiung, S. 313; *Neebe*, Großindustrie, S. 97 f.

34 AdR, Brüning, Nr. 447, S. 1577.

zu bringen, daß ich erhebliche Bedenken gegen die beabsichtigte Form der Verhandlungen mit der Reichsregierung bzw. dem Reichskanzler habe“. Nach seiner Auffassung sollte die Industrie die Reichsregierung eher dazu bringen, „eine gesunde Wirtschaftspolitik“ zu treiben, die „uns ermöglicht, frei und unabhängig sowie unbeeinflußt“ zu arbeiten.³⁵

Da die Auffassungen Reuschs und der Führung der Vereinigten Stahlwerke über die Konjunkturpolitik der Reichsregierung derart scharf kollidierten, versuchten Reusch und Vögler, ihre Gegensätze auszuräumen. Aus diesem Annäherungsversuch ergab sich der Brief Vöglers an Trendelenburg vom 27. August 1931. In ihm stellte Vögler zwar fest, daß der Absatz der Unternehmen nicht durch die „Betriebsbeschränkung“, sondern „nur durch die Arbeitsbeschaffung“ gesteigert werden könne, er betonte aber, daß die Arbeitslosigkeit grundlegend erst durch Kostensenkungen zu mildern sei, die auf dem Weg der Auflockerung des Tarifrechts und der Aufhebung des Schlichtungswesens und der Reform der Sozialversicherungen zu erreichen sei.³⁶ Dieser Brief legte die Widersprüchlichkeit in Vöglers Denken bloß, die Brüning in seinen Memoiren treffend charakterisiert hat: Vögler und andere Schwerindustriellen hätten Geld für die Rechtsparteien „hinausgeworfen“, um eine Regierung zu schaffen, die einerseits „Inflation“ herbeiführen und „gleichzeitig die Arbeiter völlig entrechten sollte“.³⁷ In Vöglers Brief an Trendelenburg wurden daher zwei gegensätzliche Vorstellungen verbunden, als seien sie miteinander vereinbar: die Forderungen nach einer expansiven Konjunkturpolitik zusammen mit dem Verlangen nach einer kontraktiven Wirtschaftspolitik; die Forderung nach dem Staatsinterventionismus zusammen mit dem Postulat der Befreiung von staatlichen Eingriffen. Vögler sah zwar in der Umwandlung der Weimarer Republik in einen autoritären Staat die Möglichkeit, eine aktive Konjunkturpolitik in Gang zu setzen, ohne die sozial- und finanzpolitischen Reformvorstellungen aufgeben zu müssen. In den Gesprächen mit Brüning forderte er nicht nur eine antizyklische Konjunkturpolitik, sondern auch erhebliche Lohnsenkungen.³⁸ Entscheidend für die Situation im Spätsommer 1931 war jedoch, daß Vögler die Realisierung der gewerkschaftsfeindlichen Reformvorstellungen und die Bildung einer autoritären Staatsführung nicht zu Vorbedingungen einer aktiven Konjunkturpolitik machte. Sein Interesse richtete sich auf einen pragmatischen Wandel der Wirtschaftspolitik. Den Forderungen nach einer Lohnsenkung dagegen verlieh er wenig Nachdruck.³⁹

Der Konflikt zwischen der Mehrheit der Expansionisten und der Minderheit der Deflationisten einerseits und das Interesse an einer Vermeidung der Eskalation dieses Konflikts andererseits spiegelte sich in den Diskussionen im RDI und im DIHT. Kurz nach dem Ausbruch der Bankenkrise setzte sich die RDI-Führung für eine sofortige Geldmengenerhöhung ein.⁴⁰ Als dieses Engagement bei der Reichsregierung auf keine Resonanz stieß, verfaßte Kastl Mitte August ein „Programm der deutschen Selbsthilfe“.⁴¹ Darin stellte er fest, daß der Schrumpfungsprozeß der deutschen Wirtschaft „nicht mehr auf einem natürlichen Ausleseprozeß“ beruhe und daß der Erfolg des „Selbsthilfeprogramms“ davon abhängе, „die

35 Reusch an Poensgen, 27.8.1931, Haniel Archiv 400101290/32a.

36 Vögler an Trendelenburg, 27.8.1931, Krupp Archiv, FAH 4 E 915.

37 H. Brüning, Memoiren 1918-1934, Stuttgart 1970, S. 443.

38 Besprechungen mit Wirtschaftssachverständigen vom 31.7.1931, AdR, Brüning, Nr. 424, S. 1483 f.; Tagebucheintragung Schäffers vom gleichen Tag, IfZ, ED 93/12.

39 Ebd.

40 Neebe, Großindustrie, S. 111 f.

41 Kastl an Brüning, 19.8.1931, BAK, R 43 I/2373.

Arbeitsstätten zu erhalten und zu vermehren“. Deshalb solle statt der Deflationspolitik eine expansive Geldpolitik für „eine verständnisvolle Erhaltung und Ausweitung der Kreditmöglichkeiten“ betrieben und Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen in Angriff genommen werden. Kastl gab seiner Überzeugung Ausdruck, daß die für die Arbeitsbeschaffung erforderliche Summe nicht hoch sein müsse, „weil sich die Wirkung erweiterter Bestellungen an die private Wirtschaft automatisch vervielfältigt“. In vielen Industriebranchen müsse „eine geringe Verminderung“ der Kapazitätsauslastung wegen der dementsprechenden Erhöhung der fixen Kosten zur Stilllegung der Betriebe führen, während „eine geringe Vermehrung“ der Kapazitätsauslastung nicht nur zur Erhaltung der Unternehmen, sondern auch zur „allgemeinen Belebung“ der Wirtschaft führen könne. Letztlich spiegelte sich in Kastls Denkschrift die 'keynesianische' Konzeption Wilhelm Lautenbachs, dessen Argumentation Kastl in der Vorstandssitzung des RDI vom 25. September 1931 ausführlich vorstellte.⁴²

In der Denkschrift findet sich freilich ein ebenso klares Bekenntnis zur Deflationspolitik. Kastl erklärte die Preissenkung als „die primäre Aufgabe“ der deutschen Selbsthilfe. Eine Ausgaben senkung in Höhe von 2 Mrd. RM sei das Mindestmaß, dem die steuerliche Entlastung der Wirtschaft entsprechen müsse. Die Reichsreform sei, zwar nicht im Wege einer Notverordnung, doch durch entsprechende Verträge zwischen dem Reich und den Ländern vorzubereiten. Außerdem verwies Kastl auf die Dringlichkeit der Beseitigung der staatlichen Schlichtung, der Auflockerung des Tarifrechts und des Verzichts des Versicherungsprinzips bei der Arbeitslosenversicherung.

Allerdings war dieses antigewerkschaftliche, zentralistische und deflationistische Bekenntnis bei Kastl - mehr noch als bei Vögler - nur mehr Ornament für das Programm einer antizyklischen Konjunkturpolitik. In einem Gespräch mit Hans Schäffer am 21. September 1931 bezeichnete Kastl dessen Denkschrift, die sich ebenfalls an die Konzeption Lautenbachs anlehnte, als „zutreffend“,⁴³ und offenbarte seine Taktik, den konjunkturpolitischen Kurswechsel herbeizuführen, ohne die Deflationisten in den eigenen Reihen zu provozieren. Man müsse „die Sache tun, ohne sie zu verkünden“. Einem sorgfältigen Leser wie Erich Gilsa konnte Kastl sein eigentliches Anliegen jedoch kaum verschleiern. Seinem Gewährsmann Reusch berichtete Gilsa, daß Kastl durch die Kreditausweitung und die Arbeitsbeschaffung „die Schäden der derzeitigen Deflation abschwächen“ wolle.⁴⁴

Der DIHT, der sich ebenso wie der RDI kurz nach der Bankenkrise für die Erhöhung der Geldmenge einsetzte, sah sich nach der Normalisierung des Zahlungsverkehrs im August 1931 einem heftigen internen Disput über die wirtschaftspolitische Generallinie ausgesetzt. Im Kreditausschuß des Verbandes hielten sich die Expansionisten, die sogar auf dem Wege der Umschuldung der privaten Schulden die Geldmenge erhöhen wollten, und die Deflationisten, die eine allgemeine Kreditausweitung als die wirtschaftspolitisch „verkehrteste Maßnahme“ betrachteten, die Waage.⁴⁵ Der Geschäftsführer Hamm mußte deshalb weiterhin zwischen beiden Lagern lavieren und gleichzeitig den Verband auf die von der Verbandsführung gewünschte Linie bringen. So sprach er in einem Atemzug von der „bestmöglichen Kredit-

42 Niederschrift über die Sitzung, Bayer Archiv, 62/10.4. Kastl ließ unklar, ob er die Denkschrift Lautenbachs oder Schäffers meinte, als er auf eine "Denkschrift eines höheren Ministerialbeamten" hinwies.

43 Tagebucheinführung Schäffers vom 21.9.1931, IfZ, ED 93/14.

44 Gilsa an Reusch, 27.8.1931, Haniel Archiv, 400101293/4b.

45 Niederschrift über die Sitzung vom 26.8.1931, in: Verhandlungen des DIHT, Jg. 1931, H. 8, S. 20 f.

versorgung und bestmöglichen Kostensenkung“,⁴⁶ und forderte die Reichsbank auf, die Geldpolitik nicht von dem Umfang der laufenden Reichsbanknoten, sondern „überwiegend“ von der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, der Hortung der Noten und dem Volumen der Gütererzeugung abhängig zu machen.⁴⁷ Daß Hamm ebenso wie Kastl unter dem Einfluß Lautenbachs bzw. Schäffers stand, und sich gleichwohl einer deflationistischen Rhetorik befleißigte, trat in seinem Referat in der Hauptausschußsitzung vom 10. September deutlich hervor: Er erklärte er einerseits, daß der konjunkturelle Umschwung „nicht an erster Stelle“ von einer expansiven Geldpolitik kommen könne. Andererseits stellte er die Argumentation Lautenbachs über die multiplikatorischen Effekte der Arbeitsbeschaffung vor,⁴⁸ und forderte die Reichsregierung in einem kurz darauf abgesandten Brief auf, „den toten Punkt“ der Konjunktur durch Arbeitsbeschaffung zu überwinden.⁴⁹

III. „Ich lehne ab“: Brüning's Sicherung der Deflationspolitik im Herbst 1931

1. Der Vorstoß Silverbergs

Die konzeptionellen Widersprüche in den Denkschriften der Industriellen waren der Hebel, mit dem es Brüning gelang, dem kollektiven Druck in Richtung auf eine expansive Konjunkturpolitik zu widerstehen. Bereits während der Bankenkrise hatte er beobachten können, daß die Unternehmer über ein praktikierbares Konzept zumeist keinen Konsens erzielen konnten.⁵⁰ Die Taktik, die Industriellen gegeneinander auszuspielen, war demnach ein vielversprechendes Mittel zur Sicherung des deflationistischen Kurses. Als Brüning Ende Juli und Anfang August 1931 den Vertretern von Kapital und Arbeit zweimal hintereinander ein Forum anbot, die nach der Bewältigung der Bankenkrise einzuschlagende Wirtschaftspolitik zu erörtern, und die Expansionisten Vögler, Silverberg, H. Warmbold, H. Schmitz sich in dieser Frage gegenseitig blockierten, konnte der Kanzler mit Hilfe der Deflationisten Hermann Bücher und R. Hilferding seine Deflationspolitik verteidigen.⁵¹ Mit Genugtuung bemerkte Brüning daraufhin zu Schäffer: „Wenn Wirtschaftler über Allgemeines sprechen, kommt meistens Unsinn heraus“.⁵²

Die Taktik Brüning's traf insbesondere die Führungen der Wirtschaftsverbände, da er bei verschiedenen Besprechungen mit der Industrie nicht sie, sondern einzelne Unternehmer heranzog und die zahlreichen Eingaben der Verbände einfach ignorierte. Bei einem mit großer Mühe herbeigeführten Empfang am 18. September protestierte Kastl zwar vehement gegen die Vernachlässigung der Verbände durch Brüning, dieser wies aber den Anspruch der Industrie auf ein Mitspracherecht über die Wirtschaftspolitik entschieden zurück. Er wolle sich „von niemandem, auch von Parteien nicht, von seinem Wege abbringen lassen“

46 Niederschrift über die Hauptausschußsitzung des DIHT vom 10.9.1931, in: Verhandlungen des DIHT, Jg. 1931, H. 9, S. 22.

47 Niederschrift über die Sitzung vom 26.8.1931, a.a.O.

48 Hamm ließ unklar, ob er mit dem Hinweis auf einen Vorschlag von "einer beachtlicher Seite" Lautenbach oder Schäffer meinte. Niederschrift, a.a.O.

49 Hamm an Brüning, 12.9.1931, BAK, R 2/13412.

50 *Brüning*, Memoiren, S. 457.

51 AdR, Brüning, Nr. 424 u. 427, S. 1483 f. u. 1503 f.

52 Tagebucheintragung Schäffers vom 31.7.1931, IfZ, NL Schäffer, ED 93/12.

und erklärte: „Ich mache kein Programm. Ich lehne ab.“⁵³ Angesichts dieser Haltung lag das Dilemma der RDI-Führung darin, daß sie keine personelle Alternative zu Brüning zu haben glaubte. Vor dem Hintergrund der unverhüllten Rücktrittsdrohung Brünings sprach sie deshalb dem Reichskanzler ihr Vertrauen aus, und trat in der eine Woche später stattfindenden Vorstandssitzung des RDI für Brüning und dessen Wirtschaftspolitik ein.⁵⁴ Dieses Bekenntnis entsprang freilich nicht mehr einer Übereinstimmung mit dem konjunkturpolitischen Konzept des Kanzlers. Statt dessen bildete die politische Unterstützung Brünings nunmehr die wichtigste Klammer der wirtschaftspolitischen Verlautbarungen der Industrie.

Der zweite Faktor in der weiteren Entwicklung der innerindustriellen Diskussion neben der vermeintlich fehlenden personellen Alternative zu Brüning war die Pfundabwertung am 20./21. September 1931. Unter der Regie Kastls und Silverbergs bezeichneten die führenden Gremien des RDI die Abwertung als inflationstreibend. Industrielle wie C. Köttgen, E. Pietrokowski und Hamm sprachen sich gegen eine Abwertung der Reichsmark aus.⁵⁵ Die wirtschaftspolitische Konsequenz des Festhaltens an der Goldparität der Reichsmark bestand freilich in einer Verstärkung der Deflation, mit den Worten Paul Silverbergs, in der „Beweglichmachung ... (und) Elastizität der deutschen Selbstkosten“.⁵⁶ Unter dem Eindruck dieser Entwicklung kam es zu der rigide deflationistisch orientierten „gemeinsamen Erklärung deutscher Wirtschaftsverbände“ vom 29. September 1931, die nicht nur inhaltlich, sondern auch stilistisch dem Brief Reuschs an Brüning vom 30. Juli 1931 ähnelte.⁵⁷ Sie sollte zumindest nach außen hin deutlich machen, daß der in der Bankenkrise zerstörte Konsens der Großwirtschaft über die Deflationspolitik wiederhergestellt war und daß die Führungen des RDI und des DIHT nunmehr auch konjunkturpolitisch mit dem Kabinett Brüning am gleichen Strang zogen.⁵⁸

Der Schock der Pfundabwertung erwies sich jedoch als nicht wirksam genug, um die Industrie auf Dauer an den deflationistischen Kurs zu binden. Als sich die Konjunktur Deutschlands immer weiter verschlechterte, während sich die Preise und Löhne in England stabilisierten und die Industrieproduktion sowie die Beschäftigung anstiegen, gab Silverberg der konjunkturpolitischen Diskussion einen neuen Impuls. Er benutzte den Wirtschaftsbeirat beim Reichspräsidenten, den Brüning Ende Oktober 1931 zur Vorbereitung einer deflationistischen Notverordnung einberief, um die Kreditausweitung erneut zu diskutieren. Er ließ sich auf theoretische Streitgespräche mit Luther ein,⁵⁹ und stellte ein konkretes Konzept vor, das vermutlich auch in der Sitzung der Ruhrlade am 2. November erörtert wurde:⁶⁰ auf dem

53 Blank an Reusch, 18.9.1931, in: *I. Maurer*, Politik und Wirtschaft, Nr. 318, S. 976; Tagebucheintragung Schäffers vom 18.9.1931, IfZ, NL Schäffer, ED 93/14.

54 Niederschrift über die Vorstandssitzung des RDI vom 25.9.1931, Bayer Archiv, 62/10.4.

55 Ebd.; Tagesbericht Luthers vom 16.10.1931, BAK, NL Luther, 366.

56 Ebd.

57 Folgerichtig fand Reusch die "Gemeinsame Erklärung" ausgezeichnet. AdR, Brüning, Nr. 496, S. 1764; Reusch an Kastl, 30.9.1931, Hnaiel Archiv, 400101220/11b.

58 Es ist irreführend, diese Erklärung, wie es Neebe, Weisbrod und Meister tun, als "einen Generalangriff" der Großindustrie gegen Brüning zu interpretieren. Die Führungen des RDI und des DIHT erblickten in der Pfundabwertung eher einen zusätzlichen Grund für ihre Royalität zu Brüning. *Neebe*, Großindustrie, S. 102; *Weisbrod*, Befreiung, S. 315; *Meister*, Die große Depression, S. 243.

59 AdR, Brüning, Nr. 551, S. 1950; Niederschrift über die Hauptausschußsitzung des DIHT vom 3.12.1931, in: Verhandlungen des DIHT, Jg. 1931, H. 12, S. 38 f.; *Neebe*, Großindustrie, S. 114.

60 Notiz Reuschs über die Sitzung der Ruhrlade vom 2.11.1931, Haniel Archiv, 40010124/4

Wege der Ausgabe von Verrechnungsschecks die den Erfordernissen des Wechselkredits der Reichsbank nicht entsprechenden Wechsel in der Höhe von 2 Mrd. RM zu mobilisieren.⁶¹

Erstaunlicherweise wurde dieser Vorschlag von keinem der Schwerindustriellen im Wirtschaftsbeirat aufgegriffen. Selbst Vögler, der bei dem Gespräch anwesend war, das Silverberg mit Luther am 29. Oktober über die Verrechnungsschecks führte und der sehr wahrscheinlich mit dem Silverbergschen Konzept einverstanden war, versagte seine Unterstützung. Er trat statt dessen mit einem eigenen Vorschlag auf, die Löhne der Arbeitnehmer und die Preise der Eisenprodukte jeweils um 15 Prozent zu senken. Im Gegenzug sollten sich die Arbeitgeber verpflichten, keine Entlassungen mehr vorzunehmen und die Arbeitnehmer am Gewinn zu beteiligen. Dieses Vorgehen wurde wiederum von Reusch abgelehnt.⁶² Der Vorstoß Silverbergs scheiterte somit an dem robusten Widerstand Luthers und an der Taktik Brünings, die in den Beirat eingeladenen Wirtschaftsvertreter gegeneinander auszuspielen. Die Beiratsmitglieder beharrten auf den Einzelinteressen ihrer jeweiligen Sparten und blockierten sich gegenseitig, so daß letzten Endes nur der von Brüning angesteuerte Konsens über die Deflationspolitik übrig blieb.

Die weitergehenden Interessen der Industrie bei der Behandlung des Konzepts Silverbergs erschließen sich aus dem Verhalten des RDI, in dessen Präsidialsitzung vom 29. Oktober 1931 die Beratungen des Wirtschaftsbeirats erörtert wurden.⁶³ Es ist davon auszugehen, daß Silverberg dieses höchste Gremium des RDI über sein Konzept der Ausgabe von Verrechnungsschecks in Kenntnis setzte, das gleichzeitig Luther unterbreitete.⁶⁴ Die RDI-Führung unternahm jedoch keinen Schritt, den Vorstoß Silverbergs zu unterstützen. Als Silverberg auf der Präsidialsitzung des RDI vom 26. November 1931 über die drei Tage zuvor abgeschlossenen Beratungen des Wirtschaftsbeirates, die Ablehnung seines Konzeptes und die Aufstellung der deflationistischen Leitsätze Bericht erstattete,⁶⁵ beschloß das Präsidium des RDI von einer Entschließung zu den Ergebnissen der Beiratsverhandlungen Abstand zu nehmen. Der Vorstand des RDI entschied in seiner Sitzung vom 27. November 1931 sogar, den Bericht Silverbergs „ohne Aussprache“ zur Kenntnis zu nehmen.⁶⁶

Das außergewöhnliche Verhalten der RDI-Führung, weder dem stellvertretenden Vorsitzenden des Verbandes zur Seite zu stehen, noch die wirtschaftspolitisch außerordentlich wichtige Schlußverlautbarung des Beirats zur Diskussion zu stellen, ging zunächst darauf zurück, daß sowohl der Silverberg-Plan als auch die Leitsätze des Wirtschaftsbeirates innerhalb des RDI umstritten waren. Noch gewichtiger war freilich die Absicht der RDI-Führung, Brüning bei der Gestaltung der neuen Notverordnung völlig freie Hand zu lassen, um ihn politisch zu stärken. Wirtschaftspolitisch hingegen war nicht nur Silverberg, sondern auch Krupp als Vorsitzender des RDI einer expansiven Konjunkturpolitik zugeneigt. Andernfalls hätte Brüning ihm gegenüber Ende Oktober 1931 nicht das Vorhaben ankündigen müssen, eine Aussprache zwischen der Industrie und der Reichsbank arrangieren zu wollen, um die wirtschaftspolitischen Meinungsunterschiede auszuräumen.⁶⁷ Mitte November 1931

61 AdR, Brüning, Nr. 554, S. 1963 f.

62 Tagebucheintragung Schäffers vom 18.11.1931, IfZ, ED 93/15; Chefbesprechung vom 24.11.1931, AdR, Brüning, Nr. 568, S. 2007 f.; Tagesbericht Luthers vom 1.12.1931, BAK, NL Luther, 367.

63 Rundschreiben des RDI, 23.10.1931, Krupp Archiv, FAH 4 E 176a.

64 Tagesbericht Luthers vom 29.10.1931, in: *Maurer*, Politik und Wirtschaft, Nr. 352, S. 1082.

65 Geschäftsmitteilungen des RDI, 8.12.1931.

66 Ebd.

67 Krupp an Kastl, 31.10.1931, Krupp Archiv, FAH 4 E 176a.

wurde in einer Sitzung der RDI-Führung, zu der auch die Vertreter des DIHT und der VDESI hinzugezogen waren, deutliche Kritik an der Reichsregierung laut, da sie die die Vorschläge der Brauns-Kommission zur Inangriffnahme der Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen kaum beachtet und den beim vorläufigen Reichswirtschaftsrat gebildeten Fünfzehnerausschuß noch zu keiner Beratung über die Arbeitsbeschaffung herangezogen habe.⁶⁸

Kennzeichnend für das Dilemma der Industrie, die politisch zu Brüning und wirtschaftspolitisch im Gegensatz zu ihm stand, war der Vortrag Silverbergs in der Hauptausschußsitzung des DIHT vom 3. Dezember 1931. Silverberg erklärte, daß „das A und O für die Wiederankurbelung der Wirtschaft die Erhöhung des Kreditvolumens ist“.⁶⁹ Um seinem Argument für eine monetäre Expansion Nachdruck zu verleihen, bezeichnete er die internationale währungspolitische Lage nach der Pfundabwertung darüber hinaus als „vorübergehend“, so daß sich die deutsche Wirtschaftspolitik darauf nicht „definitiv“ festlegen dürfe. Von diesem Standpunkt aus wäre eine massive Kritik an den deflationistischen Bestimmungen der neuen Notverordnung zwingend gewesen. Statt dessen verteidigte Silverberg die Notverordnung gegen ihre Kritiker, die von ihr Maßnahmen wie die Auflockerung des Tarifrechts und die Reichsreform erwarteten. Die Erwartung, solche Reformwünsche „mit einem Schlag“, „von heute auf morgen“ zu realisieren, bezeichnete Silverberg schlichtweg als „vermessend“. Er richtete an die Anwesenden sogar die „Bitte“, ein günstiges Urteil über die alsbald zu erlassende Notverordnung zu fällen.⁷⁰ Daß die DIHT-Führung in die gleiche Lage geriet, trat in der Presseverlautbarung über die Hauptausschußsitzung vom 3. Dezember 1931 deutlich hervor, in der Hamm den Vortrag Silverbergs gemäß den Interessen Brünings verzerrt wiedergab.⁷¹ Seit dem Herbst 1931 waren die Verbände somit in programmatischer Hinsicht gelähmt. Aufgrund der konzeptionellen Spaltung und der politischen Rücksichtnahme gegenüber Brüning ließen sie der Reichsregierung völlig freie Hand bei der Gestaltung der Wirtschaftspolitik.

Die westdeutsche Schwerindustrie speziell fiel ebenfalls der programmatischen Lähmung anheim, freilich aus anderen Gründen als die Führungen des RDI und des DIHT. Zunächst änderte die Pfundabwertung wenig an der konjunkturpolitischen Einstellung der Industrie-gruppe.⁷² Brüning, der Ende Oktober 1931 ins Ruhrgebiet reiste, berichtet in seinen Memoiren, daß die Schwerindustrie weiterhin „kein anderes Mittel“ sah, „als immer weiter die Löhne zu senken bzw. einen gewaltsamen Umschwung mit nachfolgender Inflation“ herbei zu führen.⁷³ Seit Mitte Oktober jedoch sickerten Nachrichten über das Krisenkonzept der Schwerindustrie durch. Die Folge war eine erregte öffentliche Diskussion, die um das Inflationsargument kreiste. Die „Frankfurter Zeitung“ berichtete beispielsweise am 11. Oktober unter der Überschrift „das Komplott“, daß die Schwerindustrie Brüning zu inflationären Maßnahmen dränge. Als viele Zeitungen diesen Bericht übernahmen, forderte sogar die Geschäftsstelle des „Christlichen Metallarbeiterverbandes Deutschlands“ den Vorsitzenden

68 An dieser Unterredung nahmen Krupp, Kraemer, Frowein, Müller-Oerlinghausen, Pietrkowski, Lammers, Kastl, Herle, Hamm und Reichert teil. Wochenbericht der RDI-Geschäftsführung an Krupp, 14.11.1931, Krupp Archiv, FAH 4 E 180.

69 Verhandlungen des DIHT, Jg. 1931, H. 12, S. 38.

70 Ebd., S. 27 ff.

71 Neebe, Großindustrie, S. 114.

72 Die Führung der Vereinigten Stahlwerke schien die Abwertung der Reichsmark befürwortet zu haben. Tagesbericht Luthers vom 26.9.1931, BAK, NL Luther, 366.

73 Brüning, Memoiren, S. 366 u. 442.

des VDESI, E. Poengen, auf, ein öffentliches Dementi zu veranlassen.⁷⁴ Der Inflationsverdacht gab den Ausschlag für die Vertreter der Schwerindustrie, einen Vorstoß für ihr konjunkturpolitisches Konzept in der Öffentlichkeit zu unterlassen. Als der Vorstand und der Hauptausschuß des Langnamvereins am 13. November 1931 zum ersten Mal seit Juni 1931 zusammenkamen, stand das bezeichnende Thema „Staat und Banken in der Weltwirtschaftskrise“ auf der Tagesordnung. Da ihr jedoch der Inflationsvorwurf im Nacken saß, brach die Schwerindustrie mit der bislang eingehaltenen Regel, alsbald nach der Tagung die Niederschrift über die Sitzung in den Geschäftsmitteilungen zu publizieren.⁷⁵ Während die Presse daher über einen Druck der Schwerindustrie auf Brüning in Richtung auf einen konjunkturpolitischen Kurswechsel berichtete, ließ dieser Druck in Wahrheit nach. Seit Ende August, als Vögler und Reusch - letztlich durch den Brief Vöglers an Trendelenburg vom 27. August - vereinbart hatten, Brüning nicht mehr wegen der wirtschaftspolitischen Wende anzugehen, erreichte tatsächlich keine Denkschrift oder sonstige Stellungnahme der westdeutschen Schwerindustrie mehr die Reichsregierung, da nicht zuletzt der Eindruck eines uneinheitlichen Vorgehens vermieden werden sollte.

Mit der zunehmenden Verschlechterung der Wirtschaftslage an der Ruhr⁷⁶ wurde es freilich auch immer schwieriger, eine gemeinsame wirtschaftspolitische Linie zu finden. In der Sitzung der Ruhrlade am 11. Januar 1932 stellte Silverberg zwar nochmals die Geldpolitik der Reichsbank zur Diskussion, die Unternehmer beschäftigten sich jedoch vornehmlich mit dem abenteuerlichen Vorschlag Thyssens, die gesamte Eisenindustrie an der Ruhr quer durch die einzelnen Konzerne in zwei Gruppen zu teilen und abwechselnd je einen Monat arbeiten zu lassen, um den Druck der Fixkosten zu mildern.⁷⁷ Reusch hingegen beharrte weiterhin auf der Überzeugung, daß „nur volle Freiheit der Wirtschaft“ zum konjunkturellen Aufschwung führen könne. „Die restlose Vernichtung des Kollektivismus“, „d.h. Auflösung aller Verbände, Syndikate, Preisverbindungen, Arbeitgebervereinigungen, Gewerkschaften“ sei der „einzige(n) Weg zur grundsätzlichen Wiedergesundung“ der Wirtschaft.⁷⁸ Solange sie sich innerhalb des deflationpolitischen Modells bewegten, erwiesen sich die Vorschläge der Schwerindustrie zur Verbesserung der Wirtschaftslage entweder als nebensächlich oder als utopisch.

2. Der Wagemann-Plan

Die Kennzeichen der Rolle der Industrie, die sich mit der Zeit verstärkende Neigung zu einer aktiven Konjunkturpolitik, das konzeptionelle Patt zwischen Deflationisten und Expansionisten und die politische Rücksichtnahme gegen Brüning spiegelten sich pointiert in den Auseinandersetzungen über den am 19. Januar 1932 veröffentlichten Wagemann-Plan. Auf das Konzept Wagemanns, der auf dem Wege der Differenzierung der Reichsmark in die durch Gold bzw. Devisen zu deckenden Noten und das durch die Reichsschuld zu deckende

⁷⁴ Ein öffentliches Dementi blieb aus. Hauptgeschäftsstelle des CMV an E. Poengen, 15.10.1931, Hoesch Archiv, F 1 d 6.

⁷⁵ Über diese Tagung wurde erst in der Geschäftsmitteilungen von Dezember 1932 eine zweiseitige Notiz veröffentlicht. Mitteilungen des Langnamvereins, Jg. 1932, Nr. 1, S. 76 f.

⁷⁶ Vögler teilte Schäffer mit, daß die Auslastung der Kapazität bei den Vst. nur 20 Prozent betrage. Tagebucheintragung Schäffers vom 15.1.1932, IfZ, ED 93/17.

⁷⁷ K. Haniel an Reusch, 12.1.1932, Haniel Archiv, 40010124/14.

⁷⁸ Reusch an Kastl, 21.12.1931, Haniel Archiv, 400101220/11c.

Münzgeld in Höhe von 3 Mrd. RM den kreditpolitischen Spielraum der Reichsbank vergrößern, ihr die Offenmarktpolitik ermöglichen und den Kredit ausweiten wollte,⁷⁹ gab es keine öffentliche Reaktion seitens der Industrie, obwohl der weit überwiegende Teil der Industrie seinen Schlußfolgerungen zugeneigt und teilweise euphorisch war.

Der Wagemann-Plan ging bekanntlich auf eingehende Erörterungen einer Arbeitsgruppe aus Direktoren der I.G. Farben zurück,⁸⁰ die Wagemann beauftragten, ihre Ergebnisse als Denkschrift zusammenzufassen.⁸¹ Der Reichswirtschaftsminister Warmbold, der als ehemaliger Direktor der I.G. Farben dieser Arbeitsgruppe angehört hatte, stellte das Konzept Wagemanns bereits Ende Oktober 1931 in Grundrissen zur Diskussion.⁸² Da auch der geschäftsführende Vorsitzende des Vereins zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie, E. Pietrokowski, ebenso wie P. Moldenhauer, Aufsichtsratsmitglied des Chemiekonzerns, für den Wagemann-Plan eintraten, ist davon auszugehen, daß die chemische Industrie insgesamt den Wagemann-Plan befürwortete.⁸³

Die RDI-Führung zeigte gleichfalls großes Interesse für den Wagemann-Plan. Der im RDI für Kreditfragen zuständige Singer bezeichnete in einer schriftlichen Stellungnahme die Denkschrift Wagemanns als „das verdienstvollste, was in der Nachkriegszeit in Deutschland auf dem Gebiet des Geld- und Kreditwesens veröffentlicht worden ist“. Mit dem Wagemann-Plan werde „endlich einmal der Versuch gemacht, aus dem circulus virtuosus (Vernichtung der Währung oder Drosselung der Wirtschaft von der Kreditseite her) herauszukommen, der unsere Währungstheorie und Kreditpolitik in der Zeit seit 1919 so unheilvoll beeinflußt hat“.⁸⁴ Aus der Befürchtung, daß die „meist entsetzlich unsachlichen“ Kritiken gegen den Wagemann-Plan im Zusammenwirken mit der Einstellung der Reichsbank zu einer Unterdrückung der Wagemannschen Ideen führen könnten, legte Singer der Verbandsführung nahe, die Grundgedanken der Schrift zu propagieren, konkret, mit dem Wagemann-Kreis Kontakt aufzunehmen, um eine Konzeption auszuarbeiten, „wie man nun zu einer weiteren Ausbreitung des Planes kommen kann und wie man vor allem auch die Propaganda nach außen hin betreibt“. Krupp, der die Denkschrift Wagemanns „mit lebhaftem Interesse“ las, fand in dem Plan „zahlreiche gute und brauchbare Gedanken“.⁸⁵ Desgleichen befürwortete Silverberg die Vorschläge Wagemanns,⁸⁶ zumal sich Wagemann jene Idee zu eigen machte, auf dem Wege der Konsolidierung der kommunalen Schulden eine monetäre Expansion herbeizuführen, die Silverberg selbst Anfang August 1931 Brüning unterbreitete.

Der Vorsitzende des Langnamvereins, Springorum, ergriff ebenfalls Partei für den Plan. Als Reusch Mitte Februar 1932 anregte, Luther für dessen Verteidigung der Geldpolitik der

79 E. Wagemann, Geld- und Kreditreform, Berlin 1932.

80 Wagemann, Geld- und Kreditreform, S. 4.

81 Erwin Respondek, Notiz über die Aussprache mit Professor Wagemann, 29.2.1932, BAK, NL Luther, 151.

82 Sitzung des Reichskabinetts vom 28.10.1931, AdR, Brüning, Nr. 525, S. 1857 f.; E. Respondek, Notiz, a.a.O. G. Plumpe wies aufgrund der Eidesstattlichen Erklärung Warmbolds in dem Nürnberger Prozeß darauf hin, daß Warmbold im Kabinett im Einvernehmen mit dem Vorstand der IG-Farben handelte. G. Plumpe, Wirtschaftspolitik in der Weltwirtschaftskrise, in: GuG 11, 1985, S. 346.

83 Tagebucheintragung Schäffers vom 28.1.1932, IfZ, ED 93/17; H. James, The Reichsbank and Public Finance in Germany 1924-1933, Frankfurt a.M. 1985, S. 302.

84 Klammerung im Original. Singer, Wagemann'sche Geld- und Kreditreform, 24.1.1932, Krupp Archiv, FAH 4 C 369.

85 Krupp an H. Schmitz, 26.1.1932, Krupp Archiv, FAH 4 c 369.

86 H. v. Gleichen an Luther, 27.1.1932, BAK, NL Luther, 339.

Reichsbank ein möglichst großes Forum im Westen anzubieten, schlug Springorum völlig unerwartet vor, nicht nur Luther, sondern auch Wagemann und Schacht, der als Befürworter des Wagemann-Plans galt,⁸⁷ zur Diskussion einzuladen.⁸⁸ Ähnlich klare Indizien für eine Unterstützung des Wagemann-Planes lassen sich auch im Falle Vöglers finden. Als Krupp Mitte Januar 1932 Vögler, Silverberg und Bücher einlud, um im kleinen Kreis wirtschaftspolitische Fragen zu erörtern,⁸⁹ legte Vögler seinem Antwortschreiben vom 20. Januar 1932 - ein Tag nach der Veröffentlichung des Wagemann-Plans - eine Denkschrift des Bielefelder Textilunternehmers Friedrich Meyer zu Schwabedissen als Diskussionsgrundlage bei.⁹⁰ Schwabedissen regte darin an, das Geldangebot so weit zu steigern, bis die Deflation verschwinde und die Produktionskapazität voll ausgelastet sei, und zu diesem Zweck eine Doppelwährung einzuführen, eine Indexwährung für die Binnenwirtschaft und die Reichsmark für die Außenwirtschaft. Da Vögler diese Denkschrift für „recht gut“ hielt, und Schwabedissen selbst ein Mitglied der „Gesellschaft für die Geld- und Kreditwirtschaft“ war, die den Wagemann-Plan propagierte, gibt es kaum einen Zweifel an der grundsätzlichen Sympathie Vöglers für den Wagemann-Plan.

Die „Deutsche Bergwerkszeitung“, Sprachrohr der Montanindustrie, setzte sich ebenso wie der Publizist A. Rechberg, dessen Artikel besonders im Westen eine positive Resonanz fanden, für den Plan ein.⁹¹ Der Hamburger Privatbankier Max H. Warburg, der an sich eng mit Reusch verbunden war, hatte bereits im Juli 1931 bei Luther angeregt, einen Teil der Reichsbanknoten durch die eingefrorenen kurzfristigen Schulden der öffentlichen Hand bzw. durch eine Reichsschuld zu decken - was wiederum eine der Kernforderungen des Wagemann-Planes war.⁹² Folgerichtig verhinderte Warburg eine ablehnende Stellungnahme des Generalrats der Reichsbank zum Wagemann-Plan,⁹³ da er einen Fehlschlag Wagemanns nur „schwer verdauen“ könne, und beklagte sich, daß die übereifrige Veröffentlichung des Planes „eine ganz unnötige Beunruhigung“ hervorgerufen habe.⁹⁴

Lediglich bei den Industrie- und Handelskammern fand der Plan eine eindeutig negative Resonanz. In der Besprechung einiger Spitzenverbände der Wirtschaft mit Wagemann am 30. Januar 1932 liefen die Vertreter des DIHT Sturm gegen dessen Ausführungen.⁹⁵ Hamm war einen Tag vor der Besprechung so „geladen“, daß der an sich über die konjunkturpolitischen Auffassungen Hammes besorgte Staatssekretär Schäffer ihn eher noch „besänftigen“ mußte.⁹⁶ Gleichwohl muß man unter Berücksichtigung des Gewichtes der Schwerindustrie, der chemischen Industrie und der RDI-Führung zu dem Schluß kommen, daß der Wage-

87 Gleichen an Luther, 27.1.1932, BAK, NL Luther, 339.

88 Reusch an Springorum, 9.2.1932, Hoesch Archiv, B 1 a 78; Springorum an Reusch, 12.2.1932, Haniel Archiv, 400101290/36a.

89 Krupp an Müller-Oerlinghausen, 15.1.1932, Krupp Archiv, FAH 4 E 184.

90 Vöglers Brief an Krupp vom 20.1.1932 und dessen Anlage, Friedrich Meyer zu Schwabedissen, Grundlegung des Deutschen Wirtschaftsprogramms zur Beseitigung der Deflation und der aus ihr folgenden Massenarbeitslosigkeit, Krupp Archiv, FAH 4 E 184.

91 Gleichen an Luther, 27.1.1932, BAK, NL Luther, 339; Ausschnitte aus dem von Rechberg herausgegebenen „Kleinen Journal“, Hoesch Archiv, F 7 c 8.

92 Tagesbericht Luthers vom 22.1.1932, BAK, NL Luther, 367.

93 Ebd.

94 Warburg an Reusch, 22.1.1932, Haniel Archiv, 400101251/0b.

95 Notiz über die Besprechung mit Wagemann vom 30.1.1932, BAK, R 11/1371.

96 Tagebucheintragung Schäffers vom 29.1.1932, IfZ, ED 93/17.

mann-Plan, anders als Wolffsohn behauptet, bei der Industrie eine weitgehende Zustimmung fand.⁹⁷

Um so wichtiger ist die Antwort auf die Frage, warum die Industrie, vor allem die RDI-Führung, trotz der Anregung Singers keine Initiative zugunsten Wagemanns ergriff. Als eine Ursache ist der Stil der Verbandsführung Krupps zu nennen. Als H. Schmitz ihn um eine Stellungnahme zur Denkschrift Wagemanns bat, wollte er „nur in engster Fühlungnahme mit dem Reichsverband“ handeln.⁹⁸ Die RDI-Geschäftsführung und Kastl wiederum machten eine Initiative von der Haltung der Reichsregierung abhängig. Da Brüning selbst zögerte, den Plan öffentlich abzulehnen, und sogar das Gerücht über das Einverständnis der Reichsregierung mit dem Konzept Wagemanns umlief, ließ Kastl sich in Unklarheit über den wirtschaftspolitischen Kurs zu keiner Verlautbarung hinreißen.⁹⁹ Als die Reichsregierung freilich entschieden hatte, zusammen mit der Reichsbank eine gemeinsame Erklärung gegen den Wagemann-Plan abzugeben, konnte die RDI-Geschäftsführung in ihrem Wochenbericht an Krupp mitteilen, daß sogar Singer inzwischen seine Ansicht geändert habe. Im Sinne der Strategie Kastls, um der Stärkung Brünings willen dessen Wirtschaftspolitik mitzutragen, brachte Singer plötzlich das abwegige Argument vor, die Verwirklichung des Wagemann-Planes werde auf eine Verminderung der Wechselkontingente der Reichsbank für die private Wirtschaft hinauslaufen.¹⁰⁰

Neben diesem voreuseilenden Gehorsam zu Brüning gab die hitzige öffentliche Diskussion über die inflationstreibende Wirkung des Wagemann-Planes den Ausschlag für dessen industrielle Befürworter, eine Parteinahme zu vermeiden. In den großen deutschen Tageszeitungen fanden sich am Tag nach der Veröffentlichung des Wagemann-Planes Schlagzeilen wie „Inflationstreiber am Werk“, „Ein großzügiger Plan zur unpassenden Zeit“, „Weg von der Deflation! Das neue große Finanzprojekt - Reorganisation des Geld- und Kreditwesens, nicht aber Inflation“, „Gefährliche Währungspläne“.¹⁰¹ Da der Schwerindustrie seit Herbst 1931 eine Tendenz zur inflationären Krisenlösung unterstellt wurde, lief sie bei einer Befürwortung in Gefahr, endgültig als Inflationstreiber stigmatisiert zu werden. Die Diskussion über den Plan „aus der Öffentlichkeit wegzunehmen“, war die „wichtigste Frage“ für führende Verbandsvertreter bei der Besprechung mit Wagemann am 30. Januar 1932.¹⁰² In der RDI-Führung kam es zu geradezu panischen Überreaktionen. Kurz nach seinem Amtsantritt als Vorsitzender des RDI vereinbarte Krupp mit der Geschäftsführung, keine Stellungnahmen zu den zahlreichen Denkschriften mehr abzugeben, die den Verband in der Frage der Wirtschafts- und Währungspolitik erreichten. Allein die Tatsache, daß die RDI-Führung derartige Vorschläge prüfe, könne, so die Befürchtung Krupps, als Erwägung eines Inflationspro-

97 Wolffsohn, Industrie, S. 177.

98 H. Schmitz an Krupp, 23.1.1932, Krupp Archiv, FAH 4 C 369; Krupp an Herle, 24.1.1932, FAH 4 E 177.

99 Die Verzögerung Brünings war auf sein Versprechen gegenüber Warmbold vom Anfang Dezember 1931 zurückzuführen, die Frage der Kreditausweitung Anfang 1932 im Kabinett zur Beratung zu stellen. Der Kreis um Wagemann glaubte seinerseits, die Zustimmung Brünings zu haben, weil Brüning die Denkschrift Wagemanns auf seinen Weihnachtsurlaub mitgenommen und seitdem keine Kritik geäußert hatte. Aktenvermerk Pünders über eine Mitteilung eines Mitarbeiters Wagemanns vom Statistischen Reichsamt vom 20.1.1932, BAK, NL Pünder, 145; Brüning, Memoiren, S. 479.

100 Wochenbericht, 30.1.1932, Krupp Archiv, FAH 4 E 180.

101 Zeitungsausschnitte, BAK, NL Luther, 339.

102 Notiz über Besprechung mit Wagemann, a.a.O.

gramms umgedeutet werden.¹⁰³ Krupp war daher durchaus verzweifelt, als die öffentliche Auseinandersetzung über Wagemann begann und Luther sich gegen den Plan stellte. Die Chance, das Konzept Wagemanns „wenigstens in wichtigen Teilen“ zu realisieren, sei nun vergeben, ließ Krupp wissen.¹⁰⁴

Der Industrie konnte es freilich nicht entgehen, daß die Inflationsangst, mit der sie bei der Formulierung ihrer konjunkturpolitischen Auffassungen zu kämpfen hatte, nicht unwesentlich von Luther geschürt wurde. Kurz nach der Veröffentlichung des Wagemann-Plans mobilisierte Luther ihm nahestehende Nationalökonominnen wie G. Stolper, M. J. Bonn, W. Prion, M. Palyi und B. Harms gegen Wagemann, wobei er das „Währungsproblem“ gezielt in den Mittelpunkt der Gegenargumentation rückte. Das Produkt war ein offener Brief an Brüning, der schließlich von 31 führenden Nationalökonominnen unterzeichnet wurde.¹⁰⁵ Gustav Stolper, der mit Luther besonders eng verbunden war, ließ in dem von ihm herausgegebenen „Deutsche Volkswirt“ vier Aufsätze erscheinen, die den Wagemann-Plan heftig kritisierten.¹⁰⁶

Das machtpolitische Interesse in der Taktik Brünings und Luthers war um so deutlicher, da beide den Wagemann-Plan nicht für ein Inflationsprojekt hielten¹⁰⁷ und viele Gegner Wagemanns Teile seines Konzeptes für durchaus vernünftig hielten,¹⁰⁸ oder trotz der Einwände gegen den Plan die Kreditausweitung als solche als dringend notwendig ansahen. E. Hamm äußerte beispielsweise, anders als sein energischer Einsatz gegen den Wagemann-Plan vermuten ließ, zu Schäffer, „daß Luther auf natürlichen Wege jetzt allerlei tun muß, um Kreditmöglichkeiten zu schaffen und zu belassen“.¹⁰⁹ Die einflußreichen „Deutschen Führerbriefe“, die den Wagemann-Plan für „als Ganzes praktisch unbrauchbar“ sowie für „in keiner Weise geeignet“ zur Überwindung der Krise hielten, sahen den besten Weg der Beendigung des öffentlichen Streits gerade in dem Entschluß der Reichsbank, „dem ungeheueren Schrumpfungsprozeß durch eine Erweiterung des Kredites zu begegnen“.¹¹⁰ In einem Resümee richteten die „Führerbriefe“ sogar ein Mahnwort an Luther: „Wir halten aber Dr. Luther für zu klug, als daß er sich dabei beruhigen und darüber täuschen könnte, daß der

103 Krupp an Herle, 3.11.1931; Herle an Krupp, 4.11.1931, Krupp Archiv, FAH 4 E 176a.

104 Krupp an Herle, 24.1.1932; Krupp an Wilmowsky, Krupp Archiv, FAH 4 E 177 u. 23/506.

105 Tagesbericht Luthers vom 20., 27., 29. u. 30.1.1932, BAK NL Luther 367 u. 368; Tagebucheintragung Schäffers vom 27. u. 29.1.1932, IfZ, ED 93/17.

106 Deutscher Volkswirt, 22. u. 29.1.1932 und 5. u. 12.2.1932.

107 Luther führte in der Generalratssitzung der Reichsbank vom 22.1.1932 aus, daß "zwar eine Inflation im Plan in jetziger Form nicht mehr enthalten" sei, aber der Plan "eine Verlockung zur Inflation" enthalte, da der feste Deckungsblock nach seiner Ansicht je nach der politischen Konstellation zu einer Inflation mißbraucht werden könnte. Tagesbericht Luthers vom 22.1.1932, BAK, NL Luther, 367. Ende Oktober 1931, als Warmbold im Reichskabinett ein Konzept gleichen Inhalts wie des Wagemann-Plans unterbreitet hatte, hatte Luther in seinem Tagesbericht ebenfalls eingetragen, daß Warmbold dabei "durchaus nicht an etwa Inflatorisches dachte. Der Widerstand Luthers ging auf seine Befürchtung, daß der feste Deckungsblock aus der Kontrolle der Reichsbank geraten würde, und auf sein Ressentiment, daß es sich bei der Initiative Wagemanns um eine gegen seine Person gerichtete politische Aktion handelte. Tagesbericht Luthers, 28.10.1931 und 20. u. 22.1.1932, BAK, NL Luther, 366 u. 367.

108 Schäffer, Harms und Solmssen gehörten zu dieser Kategorie. Tagebucheintragung Schäffers vom 27.1.1932, a.a.O. und Tagesbericht Luthers vom 1. u. 4.2.1932, BAK NL Luther, 368.

109 Tagebucheintragung Schäffers vom 29.1.1932, IfZ, ED 93/17.

110 Die Deutschen Führerbriefe vom 22.1.1932.

sachliche Anlaß für die Ideen des Wagemann-Kreises, die deflationistische Stagnation, unverändert fortbesteht und nach wie vor der Überwindung harrt“.¹¹¹

Gerade die Auffassungen Hamms und der Deutschen Führerbriefe lassen darauf schließen, daß Brüning und Luther, hätten sie sich für eine monetäre Expansion entschieden, eine weitgehende Unterstützung der Industrie sowie der Führungen des RDI und DIHT, deren Festhalten an der Deflationspolitik im wesentlichen politisch motiviert war, sicher gewesen wäre. Der Kanzler und der Reichsbankpräsident griffen jedoch nicht den bei Befürwortern des Wagemann-Plans, sondern auch bei Teilen der Gegner weit verbreiteten Wunsch nach einer Kreditausweitung auf, versuchten die beiden Lager, die verschiedene Berührungs- und Annäherungspunkte aufwiesen, auf einen sachlichen Dialog zu lenken. Statt dessen mobilisierte Luther die Gegner Wagemanns polarisierend und verengte die Diskussion auf das Problem der Währungsstabilität.

IV. Schluß

Der Verlauf der Debatte über die konjunkturpolitischen Konzepte der deutschen Industrie 1931/32 läßt den Schluß zu, daß eine erfolgreiche Initiative zum Wandel der Wirtschaftspolitik nur von staatlichen Instanzen ausgehen konnte; dies heißt nicht einfach eine Einflußlosigkeit der Industrie bei der Gestaltung der Wirtschaftspolitik zu unterstellen. Vielmehr muß das komplexe Geflecht aus politischen und wirtschaftspolitischen Interessen in Betracht gezogen werden, das sich in einer zunehmenden Fraktionierung niederschlug. Kastl und Hamm hätten sich mit ihrer blind auf die Unterstützung Brünings gerichteten Linie nicht durchsetzen können, wenn sie sich nicht auf die Deflationisten innerhalb der Verbände hätten stützen können. Da Teile der Deflationisten die prozyklische Wirtschaftspolitik mit den gewerkschaftsfeindlichen, antiparlamentarischen und zentralistischen Reformen verbanden, war der Eintritt für die Deflationspolitik jedoch nicht mit einem politischen Beistand für Brüning gleichzusetzen, der solche Reformen grundsätzlich auf die Zeit nach der Beendigung der Reparationen verschieben wollte. Die Fraktionsbildung in der Industrie wurde freilich um so komplizierter, als Teile der Expansionisten dieselben reaktionären politischen Ziele wie die Deflationisten verfolgten, während andere an dem System Brüning festhalten wollten. Die Industrie war wegen dieser mehrfachen Spaltung nicht in der Lage, von sich aus eine konjunkturpolitische Wende zu initiieren.

Bei der Beurteilung des Wandels in der Beziehung zwischen Brüning und der Industrie müssen somit die Wirkungen des konjunkturpolitischen Dissenses und der Entwertung der korporativen Interessenvertretung in Rechnung gestellt werden. Solange eine ungebrochene Einflußmacht der Industrie während der Weltwirtschaftskrise unterstellt wird, geht die Frage nach der Existenz 'keynesianischer' Konzepte am Kern des eingangs skizzierten Problems vorbei. Die Kompromißlosigkeit Brünings, seine Taktik, die verschiedenen Richtungen in der Industrie gegeneinander auszuspielen und die Propagierung der konjunkturpolitischen Auffassungen der Industrie durch öffentlichen Druck zu unterbinden, sowie die Strategie der Verbände, der politischen Unterstützung Brünings den Vorrang zu geben, waren 1931 die wesentlichen Ursachen für die Verzögerung der konjunkturpolitischen Wende.

Da jedoch der konzeptionelle Dissens es verhinderte, die deflationistischen Fesseln aus eigener Kraft zu sprengen, und der Einfluß der Industrie auf die Wirtschaftspolitik der

111 Die Deutschen Führerbriefe vom 1.3.1932.

Reichsregierung zu schwinden drohte, trat der Wunsch nach der Realisierung von antiparlamentarischen und gewerkschaftsfeindlichen Reformen allmählich wieder in den Vordergrund. Die Schwerindustrie versteifte sie sich wieder auf die Hoffnung, daß mit der Ablösung Brünings durch eine autoritäre Staatsführung eine konjunkturpolitische bzw. konjunkturelle Wende eingeleitet werden könne.¹¹² Im Herbst 1931 kehrten Reusch, Springorum, E. Brandi und Vögler Brüning den Rücken. Dieser Front schloß sich Anfang 1932 Silverberg an. Nachdem er sich mit einer scharfen Kritik an der Notverordnung vom 8. Dezember 1931 in der Essener Besprechung vom 22. Januar 1932 von Brüning distanziert hatte,¹¹³ brachte er seine kritische Einstellung gegen Brüning Anfang März mit einem Vortrag im Club von Berlin öffentlich zum Ausdruck¹¹⁴ und erklärte Mitte April in einer Beiratssitzung des RDI, daß ein totaler Kurswechsel der Wirtschaftspolitik nur durch „mutige Persönlichkeiten“ herbeigeführt werden könne, zu denen er Brüning nicht rechnete.¹¹⁵ Gleichzeitig wandte sich ein großer Teil der führenden Industriellen des RDI von Brüning ab. E. Simon, der Vorsitzende der Handelspolitischen Kommission des Verbandes, erklärte in der Sitzung vom 31. März, daß sich die meisten Mitglieder der Kommission „für eine Änderung des bestehenden Systems“ aussprachen.¹¹⁶

Die Abkehr von Brüning wurde von der zunehmenden Distanzierung der Unternehmer von der höchsten Führung des RDI begleitet. Reusch wandte sich wie andere bedeutende Schwerindustrielle nicht mehr an die RDI-Führung, nachdem jene Ende September 1931 Kastl zu einem offenen Kampf gegen Brüning und die Gewerkschaften gedrängt hatte.¹¹⁷ Kennzeichnend für sein Verhältnis zur RDI-Führung ist, daß Krupp nicht einmal versuchte, Reusch zu der Essener Unterredung vom 22. Januar 1932 einzuladen, die sich darauf richtete, die Meinungsunterschiede zwischen der Schwerindustrie und dem RDI auszuräumen und die künftige wirtschaftspolitische Generallinie festzulegen. Kastl, der um der Stärkung des Reichskanzlers willen den Drang der überwiegenden Mehrheit der Industriellen zu einer antizyklischen Konjunkturpolitik blockierte und Brüning bis zum letzten Augenblick zu halten versuchte,¹¹⁸ wurde weitgehend isoliert, als die meisten Unternehmer, wie Simon berichtet, gegen Brüning gestellt waren. Nach dem Sturz Brünings machte auch Krupp aus seiner Abneigung gegen Kastls Politik keinen Hehl mehr. Als der Geschäftsführer des RDI Luther eigenmächtig auf der Rednerliste der Hauptausschußsitzung des RDI vom 24. Juni 1932 setzte, kritisierte Krupp ihn mit außergewöhnlicher Schärfe.¹¹⁹ Silverbergs führende Rolle bei der Willensbildung des RDI war beendet, als er den Verband im Frühjahr 1932 auf eine

112 G. Feldman, Aspekte deutscher Industriepolitik am Ende der Weimarer Republik 1930-32, in: K. Holl, Wirtschaftskrise und liberale Demokratie, Göttingen, S. 104 f.

113 Aufzeichnung Silverbergs über die Essener Unterredung vom 22.1.1932, Anlage des Briefes Silverbergs an Krupp vom 25.1.1932, Krupp Archiv, FAH 4 E 184.

114 P. Silverberg, Die Aufgaben der Privatwirtschaft, in: F. Mariaux (Hg.), Paul Silverberg. Reden und Schriften, S. 190 ff.

115 Protokoll über die Beiratssitzung vom 20.4.1932, BAK, NL Silverberg, 249.

116 Protokoll über die Sitzung der Handelspolitischen Kommission vom 31.3.1932, Krupp Archiv, FAH 4 E 180.

117 Reusch an Kastl, 30.9.1931, Haniel Archiv, 400101220/11b.

118 Neebe, Großindustrie, S. 109; Brüning, Memoiren, S. 590 f.

119 Dies bildete den einmaligen Eingriff Krupps in die Entscheidungen der Geschäftsführung in seiner gesamten Amtszeit als Vorsitzender des RDI in der Weimarer Republik. Krupp an Herle, 18.6.1932, Krupp Archiv, FAH 4 E 178.

monetäre Konjunkturpolitik festzulegen versuchte. Obwohl die unterschiedlichen Gremien des RDI im Frühjahr 1932 zu zahlreichen Sitzungen zusammenkamen, war die abnehmende Integrationskraft des Verbandes unverkennbar.

Parallel zur Abkehr von Brüning und der Aushöhlung der korporatistischen Struktur der Interessenvertretung erwies es sich als fatal, daß die Überzeugung, eine konjunkturpolitische Kehrtwendung mit der Bildung einer autoritären Staatsführung zu erreichen, in der Industrie immer mehr an Boden gewann. Der Auffassung Silverbergs über die „mutigen Persönlichkeiten“, die allein eine Kehrtwende der Wirtschaftspolitik, sogar unter Hinnahme einer autarken Handelspolitik,¹²⁰ durchsetzen konnten, schlossen sich viele Unternehmer an, die im „Wirtschaftspolitischen Beirat“ des RDI organisiert waren. Als er im Mai 1932 der Bitte Schachts entsprach, eine Unterredung mit den westdeutschen Schwerindustriellen zu arrangieren, um die Kreditausweitung und die Abwertung der Reichsmark zu besprechen, zeigte sich, daß sogar Reusch mittlerweile in das Lager der Reformen einschwenkt war.¹²¹ Allerdings räumte Reusch den Reformen in der Sozial- und Verwaltungspolitik immer noch den Vorrang vor der Konjunkturpolitik ein.¹²²

Der Wunsch der Industrie nach einer expansiven Konjunkturpolitik und einer autoritären Staatsführung erfüllte sich mit der Wirtschafts- und Verfassungspolitik des Kabinetts Papan. Danach war die Industrie damit beschäftigt, den eingeschlagenen Weg in „Ruhe und Ordnung“ zu konsolidieren. Die westdeutsche Schwerindustrie bemühte sich, der Regierung Papan eine Massenbasis zu verschaffen, um die Konjunkturbelebung mit der totalen Entmachtung der Gewerkschaften und der Entparlamentarisierung des politischen Systems zu verbinden. Die Führungen des RDI und des DIHT waren bereit, jeden Machthaber zu unterstützen, der die politische Stabilität herbeiführen würde - gleichgültig auf welche Art und Weise. Das war die Grundlage für die Zusammenarbeit der Industrie mit dem NS-Regime.

120 Die Tatsache, daß der Beirat des RDI unter der Führung Silverbergs Anfang März 1932 für eine zentrale Regulierung der Einfuhr eintrat und dann sich Mitte April im Anschluß an dem erneuten Sinneswandel Silverbergs für eine liberale Handelspolitik aussprach, machte die Ratlosigkeit der Industrie betreffend den Staatsinterventionismus deutlich. Protokoll über die Beiratssitzungen des RDI vom 4.3. und 20.4.1932, BAK, NL Silverberg, 249

121 Schacht an Reusch, 5.5.1932, in: *I. Maurer*, Politik, Nr. 493, S. 1437; Notiz Reuschs über die Sitzung der Ruhrlade vom 6.6.1932, Haniel Archiv, 40010124/14.

122 Reusch an Warburg, 3.7.1932, Haniel Archiv, 400101251/0b.

Ferdinand von Steinbeis – Mythos und Wirklichkeit. Neue Überlegungen zur Geschichte der Gewerbeförderung in Württemberg

Von Gert Kollmer-von Oheimb-Loup (Stuttgart)

I. Der Mythos Steinbeis

Im württembergischen Raum ist kaum eine Gestalt des 19. Jahrhunderts aus dem Bereich der Wirtschaft so zum Inbegriff des Industrialisierungsprozesses geworden, wie Ferdinand von Steinbeis.

Je mehr die Historiographie die maßgebliche Entwicklung einer ganzen Epoche pauschalierend einer Person zuschreibt, desto zwingender wird eine quellenkritische Auseinandersetzung mit ihrer Leistung. Nur so kann man eine möglichst wertneutrale Annäherung an die betreffende, fast schon glorifizierte Person erreichen. Die verklärende Darstellung von Steinbeis ist ein Beispiel dafür, wie schwer sich die vor allem an der Dynastiegeschichte viel zu lange klebende Landesgeschichtsforschung mit wirtschaftshistorischen Fragestellungen getan hat.

Steinbeis wurde bereits zu seinen Lebzeiten geehrt¹. Man kann es den Vertretern von Staat und Politik nicht verdenken, wenn sie noch heute darauf hinweisen², in seiner direkten Nachfolge zu stehen³. Das historische Image ist groß, der Bekanntheitsgrad ebenso.

Die Wissenschaft hat bis in unsere Tage hinein ein an Lob und Glorie überfrachtetes Steinbeisbild geprägt⁴, das fast unverrückbar zu sein scheint. Es gibt eine Menge von Abhandlungen und Skizzen biographischen Inhalts, teils populär, teils wissenschaftlich, meist bewundernd und erst in den letzten Jahren mitunter vorsichtiger werdend abgefaßt⁵. Fast alle

1 Vgl. dazu *L. Vischer*, Die industrielle Entwicklung im Königreich Württemberg und das Wirken seiner Centralstelle für Gewerbe und Handel in den ersten 25 Jahren, Stuttgart 1875; *A. Mirus*, Über Gewerbeförderung und Gewerbetätigkeit im Königreich Württemberg, Leipzig 1861.

2 Als Beispiel dazu *Th. Heuss*, Robert Bosch. Leben und Leistung, Stuttgart 1946, S. 87 ff. und *ders.*, Was ist Qualität?, in: Die großen Reden. Der Staatsmann, Tübingen 1965, S. 89 f.

3 Wie Anm. 1; ferner *Landesgewerbeamt (Hg.)*, Hundert Jahre staatliche Gewerbeförderung in Württemberg 1848–1948, Stuttgart 1948; *Landesgewerbeamt Baden-Württemberg (Hg.)*, 125 Jahre Staatliche Gewerbeförderung, in: Wirtschaft im Wandel 6, 1973/1; *Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung (Hg.)*, Ferdinand Steinbeis und die Gewerbeförderung im Königreich Württemberg, Stuttgart 1986.

4 Vgl. dazu vor allem *Vischer*; *W. von Ochenkowski*, Die württembergische Zentralstelle für Gewerbe und Handel, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche 10, 1886; *F. Müller*, Ferdinand von Steinbeis. Sein Leben und Wirken 1807-1893. Eine Gedenkschrift. Mit einem biographischen Begleitwort von R. Piloty, Tübingen 1907; *P. Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter der Wirtschaft, Stuttgart 1952; *ders.*, Ferdinand Steinbeis und der Aufschwung der württembergischen Industrie, München 1943; *ders.*, Ferdinand Steinbeis. Hüttenwerkstechniker und Präsident der Württembergischen Zentralstelle für Gewerbe und Handel 1807-1893, in: Schwäbische Lebensbilder Bd. III, Stuttgart 1942, S. 486-508; Steinbeis kam nur bis Ravensburg, Leutkirch 1959; *M. Rehm*, Ferdinand Steinbeis. 1807-1893. Schwabens Gewerbeförderer und Volkserzieher. Wegbereiter der Württembergischen Industrie, Nürtingen 1977; *R. Uhland*, Ferdinand von Steinbeis - Wegbereiter der württembergischen Wirtschaft, in: Historischer Verein Heilbronn, Jahrbuch 30, 1983, S. 59 f., 69 und 76.

5 Ausführlicher dazu siehe *A. Backes-Haase*, „Die Schule der Welt“ - Ferdinand Steinbeis' Pädagogik der Vermittlung als Maßnahme zur Gewerbeförderung, in: *B. Bonz (Hg.)*, Berufsbildung und Gewerbeförderung. Zur Erinnerung an Ferdinand Steinbeis (1807-1893), (= Tagungen und Expertengespräche zur beruflichen Bildung Heft 21), Bielefeld 1994, S. 163, Anm. 61. Siehe im besonderen auch *W. Fischer*,

Steinbeis-Untersuchungen - auch die neueren - sind von einem Geniekult, wie es dem 19. Jahrhundert eigentümlich ist, bestimmt. Dabei wird immer wieder Steinbeis' Kreativität, seine Schaffenskraft und seine faszinierende Persönlichkeit beschworen. Diese Einschätzung gipfelt meist in der Feststellung, Steinbeis sei der maßgebliche Schöpfer und Förderer der württembergischen Industrie. Aus den zahllosen landeshistorischen Publikationen, die das Thema Industrialisierung und Gewerbeförderung berühren, sei nur ein Beispiel herausgegriffen: Alfred Dehlinger führt in seinem Standardwerk „Württembergs Staatswesen“ aus: „Die neugegründete württembergische Zentralstelle für Gewerbe und Handel wurde durch ihre Einrichtung für die Gewerbeförderung vorbildlich für andere deutsche Länder und erzielte durch ihre planmäßige und zielsichere Aufbauarbeit zum Nutzen der deutschen Volkswirtschaft die größten Erfolge. Sie wandelte Württemberg ohne Hilfe von Außen fast wunderbar von einem Ackerbau- und Kleinhandwerkerland in einen Industriestaat um ... Sie verdankt das einem einzigen, ganz großen Manne: Ferdinand Steinbeis.“⁶ Uhland und Siebertz wiesen darauf hin, daß Nachrufe die Leistungen von Steinbeis sogar mit denen des preußischen Reformers Freiherr von Stein verglichen.⁷ In der wissenschaftlichen Literatur wurden die Leistung von Steinbeis meist nur deskriptiv dargestellt, Hintergründe und Motive für das Handeln der Zentralstelle waren nicht Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen. Aber gerade darin liegt der Schlüssel zur realistischen Einschätzung und Würdigung von Steinbeis.

Steinbeis trat 1848 in die neugegründete Zentralstelle zu einem Zeitpunkt ein, als bereits seit über drei Jahrzehnten der württembergische Industrialisierungsprozeß angelaufen war. Gewiß hat er aufgrund seines beruflichen Erfahrungshorizontes die Industrie gekannt, ebenso wußte er auch um deren Begleiterscheinungen und Folgen. So stellt sich die Frage nach der Leistung von Steinbeis und welche zentrale Aufgabe er seiner neuen Tätigkeit beimaß, die er zu einem Zeitpunkt begann, als die Industrialisierung bereits im Gange war. Ohne Zweifel mußte er als Beamter der Zentralstelle die Entwicklung der Industrialisierung und den damit verbundenen sozialen Wandlungsprozeß sowie die sich daraus ergebenden Folgen kritisch beobachten und verstehen, um daraus Rückschlüsse für sein wirtschaftspolitisches Verhalten ziehen zu können. Weiter wäre zu fragen, ob und wieweit sein Tätigkeitsfeld nicht schon durch die administrativen Strukturen und die Geschäftsverteilung vorgegeben war. Hat er die Aufgaben der Zentralstelle originär entwickelt oder hat er sie durch persönliche Akzentuierung nur gebündelt und bestimmte Schwerpunkte gesetzt?

Diese Fragen verlangen, nicht zuletzt auch durch die zahlreich erschienene Steinbeis-Literatur, eine differenziertere Betrachtung von Steinbeis' Tätigkeit. Steinbeis' Wirken sollte

Staat und Wirtschaft im 19. Jahrhundert, in: *O. Borst* (Hg.), *Wege in die Welt. Die Industrie im Südwesten seit Ausgang des 18. Jahrhunderts*, Stuttgart 1989, S. 104. Ebenso *K. Megerle*, *Württemberg im Industrialisierungsprozeß Deutschlands. Ein Beitrag zur regionalen Differenzierung der Industrialisierung* (= *Geschichte und Theorie der Politik: Unterreihe A, Geschichte*, Bd. 7), Stuttgart 1982, S. 180; *H. Schwankl*, *Das Württembergische Ausstellungswesen. Zur Entwicklung der allgemeinen Gewerbe- und Industrieausstellungen im 19. Jahrhundert* (= *Beiträge zur südwestdeutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte* 8), St. Katharinen 1988, S. 277 ff. Auch die neueste Untersuchung von *Boelcke* folgt der traditionellen Erfolgswertung der allgemeinen Steinbeis-Literatur. Siehe dazu *W.A. Boelcke*, *Glück für das Land. Die Erfolgsgeschichte der Wirtschaftsförderung von Steinbeis bis heute*, Stuttgart 1992, S. 126.

⁶ Vgl. *A. Dehlinger*, *Württembergs Staatswesen in seiner geschichtlichen Entwicklung bis heute*, Bd. 2, Stuttgart 1953, S. 664.

⁷ Vgl. dazu *Uhland*, S. 76; ebenso *Siebertz*, *Ferdinand Steinbeis und der Aufschwung*, S. 508.

nicht nur aus seiner Person heraus verstanden werden, als württembergischer Staatsbeamter mußte sich seine Tätigkeit letztendlich in einen politischen Gesamtrahmen einfügen - dies vor allem vor dem Hintergrund einer von König Wilhelm I. seit den Zollvereinsüberlegungen vorgegebenen Politik, die deutlich wirtschafts- und sozialpolitische Konsequenzen beinhaltete⁸.

II. Die Entwicklung der gewerblichen Wirtschaft bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts.

1. Die Entwicklung der Industrie

Zunächst soll die Entwicklung der gewerblichen Wirtschaft bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts dargestellt werden, im Vordergrund steht dabei die Entwicklung der Industrie.

Dem Mythos Steinbeis als Erschaffer der württembergischen Industrialisierung seien einige Daten entgegengesetzt:

Die Anzahl der Fabrikbeschäftigten stieg von 9.400 im Jahre 1832 auf 32.300 im Jahre 1852 und 39.800 im Jahre 1861⁹, wobei bereits zwischen 1832 und 1835/36 eine Steigerung von knapp über 30 Prozent eintrat¹⁰. Die Zahl der Fabrikbeschäftigten erfuhr, gemessen an der Zahl aller Gewerbetreibenden, zwischen 1832 und 1852 eine Erhöhung von 4,9 auf 14,2 Prozent, während sie von 1852 bis 1861 nur auf 14,8 Prozent stieg. Erst von 1862 bis 1875 erhöhte sich der Anteil auf 24,5 Prozent¹¹. Die Anzahl der Fabriken wuchs von 324 im Jahre 1832 auf 1.494 im Jahre 1852, während bis 1861 nur noch 186 neue Unternehmen hinzukamen¹².

Infolge der unzureichenden staatlichen Industrieförderung hatten die frühen württembergischen Unternehmer lange vor Gründung der Zentralstelle gelernt, sich selbst zu helfen¹³. Durch den Beitritt Württembergs zum Deutschen Zollverein wurde die württembergische Unternehmerschaft genötigt, auf die vorgegebenen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu reagieren und mit Strategien dem verstärkten Wettbewerb zu begegnen. Dazu gehörte auch die Einführung technischer Innovationen, vor allem in der Leitbranche des Industrialisierungsprozesses, der Textilindustrie, die zu Anfang der 1850er Jahre über die Hälfte aller Fabrikarbeiter beschäftigte¹⁴. Der technische Stand dieser Branche war - vor allem bei Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten - zum Teil schon sehr fortschrittlich. Insbesondere die bedeutenden Teilbranchen der Baumwoll- und Kammwollindustrie wiesen teilweise be-

8 Vgl. dazu *G. Kollmer-von Oheimb-Loup*, Zollverein und Innovation. Die Reaktion württembergischer Textilindustrieller auf den Deutschen Zollverein - 1834-1874 (= Beiträge zur südwestdeutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte 22), St. Katharinen 1996, hier siehe Kap. III. Ferner auch *R. Kappel*, Bemühungen des Königreichs Württemberg um eine deutsche Zollvereinigung nach 1815, Diss. Tübingen 1991, S. 469 ff., insbesondere S. 489 ff.

9 Vgl. dazu *Megerle*, S. 113. Zur Problematik der zeitgenössischen Statistik siehe Fußnote 183 auf S. 113.

10 Ebd. Errechnet aus Tabelle 16, S. 103. Zur Problematik der zeitgenössischen Datenerfassung siehe Fußnoten 148 und 149 auf S. 103 f.

11 Ebd. S. 112.

12 Ebd. S. 113.

13 Vgl. dazu auch *Fischer*.

14 Vgl. dazu *G. Kollmer*, Folgen und Krisen des Zollvereins, in: *H. Pohl (Hg.)*, Die Auswirkungen von Zöllen und anderen Handelshemmnissen auf Wirtschaft und Gesellschaft vom Mittelalter bis zur Gegenwart (= Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 80), Stuttgart 1987, S. 198 ff. und *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Zollverein und Innovation, Kap. V; ferner zur Beschäftigtenzahl *Megerle*, S. 118.

reits in den 1830er und 1840er Jahren einen höheren Technisierungsgrad auf als das technologisch sehr fortschrittliche Nachbarland Schweiz¹⁵. Und die Auswirkungen der Textilindustrie auf die wachsende Maschinenbauindustrie bis 1850/60 sind bislang noch nicht erforscht, insbesondere im Hinblick auf die Anwendung und Rezeption technischen Fortschritts. Schon eine erste Beschäftigung mit diesem Thema deutet darauf hin, daß hier Überraschungen verborgen sind.

Auch die Ansiedlung Schweizer Kapitals in der württembergischen Textilindustrie stand in keinem Zusammenhang mit der Gewerbeförderung. Die Schweizer Industriellen fanden den Weg nicht durch Steinbeis nach Württemberg, sondern ließen sich allein von nüchternen kaufmännischen Überlegungen leiten. Damit umgingen sie die seit 1846 erhöhten Einfuhrzölle für Garne. Zugleich prognostizierten sie zutreffend weitere Nachfragesteigerungen im Baumwollsektor sowohl in Württemberg als auch im gesamten Zollverein¹⁶. In das vorgetragene Bild paßt auch, daß mehrere andere wichtige Branchen seit Bestehen der Zentralstelle bis in die 1870er Jahre nur geringe oder sogar rückläufige Zuwächse - wie bei der chemischen oder der Holzverarbeitenden Industrie - zu verzeichnen hatten. Der prozentuale Beschäftigungsanteil der chemischen Industrie an allen Fabrikbeschäftigten Württembergs sank von 6,8 auf 1 Prozent¹⁷; eine Folge des seit den 1850er Jahren massiv einsetzenden Konzentrationsprozesses und der damit verbundenen Standortverlagerung¹⁸. Auch die Beschäftigtenzahl in der Papier- und Lederwarenindustrie sank zwischen 1852 und 1861 um beinahe 1 Prozent. Erst zwischen 1861 und 1875 stieg ihr Anteil von 3,8 auf 6 Prozent. Auch die Branchen Nahrungs- und Genußmittel erfuhren zwischen 1852 und 1861 kaum nennenswerte Zuwächse. Ein langsames Wachstum verzeichnete zunächst auch die metallverarbeitende und Maschinenbauindustrie: Der Anteil der Fabrikarbeiter in dieser Industriegruppe stieg innerhalb aller Industriezweige zwischen 1850 und 1860 um nur 3,4 Prozent, verdoppelte sich jedoch zwischen 1861 und 1875¹⁹, dies entsprach dem in Deutschland allgemein zu beobachtenden Wachstumstrend dieser Branche²⁰.

2. Die Entwicklung des Handwerks

Um die Rolle von Steinbeis zutreffend einzuschätzen, ist es wichtig, die Entwicklung des Handwerks zu betrachten.

Als die Zentralstelle 1848 gegründet wurde, standen nicht mehr grundsätzliche Überlegungen der Landstände und der Regierung wie nach dem Wiener Kongreß über das Für und Wider einer Industrialisierung des Landes im Zentrum der Überlegungen. Bereits in den

15 Vgl. dazu *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Zollverein und Innovation, S. 194 ff.; ferner *P. Dudzik*, Innovation und Investition. Technische Entwicklung und Unternehmerentscheide in der schweizerischen Baumwollspinnerei 1800 bis 1916, Zürich 1987.

16 Vgl. dazu *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Zollverein und Innovation, S. 162 f.; ferner *W. Weber*, Der deutsche Zollverein. Geschichte seiner Entstehung und Entwicklung, Leipzig ²1871.

17 Vgl. *Megerle*, S. 118.

18 Vgl. dazu *F. C. Huber*, Festschrift zur Feier des 50jährigen Bestehens der Württembergischen Handelskammern, Teil II: Großindustrie und Großhandel in Württemberg, Stuttgart 1910, S. 3-20; *J. Hagel*, Vom Weinbaudorf zum Industriestandort. Die Entwicklung Feuerbachs von 1850 bis zum Ersten Weltkrieg, Stuttgart 1991, S. 30 ff.

19 Vgl. *Megerle*.

20 Vgl. *W. G. Hoffmann*, Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1965, S. 196.

1820er Jahren, spätestens nach dem Beitritt Württembergs zum Deutschen Zollverein 1834, hatte der Staat die Weichen in Richtung Industrialisierung gestellt²¹. Dabei wurde der aufkommenden Wirtschaft zunächst keine staatliche Behörde an die Seite gegeben. Die Aufhebung der Zünfte im Jahre 1828 für zunächst nur 13 Gewerbebezüge²² und die Konzessionspflicht für die Eröffnung neuer Fabriken, der in der Regel großzügig nachgekommen wurde²³, zeigt das Verhalten der Regierung in der frühen Phase der Industrialisierung: Auf der einen Seite benötigte das noch stark vom gewerblichen Handwerk geprägte Land für die Übergangszeit zur Industrialisierung aus volkswirtschaftlicher Sicht die Zünfte. Auf der anderen Seite mußte der Staat dem privatwirtschaftlichen Unternehmertum den Weg zur Entfaltung unternehmerischer Aktivitäten ebnen. Das Bekenntnis zur Gewerbefreiheit war ein Signal einerseits für das private Unternehmertum, andererseits für die Mitglieder der Zünfte. Zugleich war es ein geschickter Schachzug der Regierung, da auf diese Weise der Protest der Zünfte gegen ihre allmähliche Auflösung in Schranken gehalten und den Zünften zugleich die Notwendigkeit eines Umdenkungsprozesses von der handwerklichen zur industriellen Fertigung vor Augen geführt werden konnte²⁴. Die Auseinandersetzungen und die Interessengegensätze zwischen Handwerk und Industrie wurden seit der Beschränkung der Zunftverfassung immer evidenter. Mit dem Wachsen der Industrie erkannte die Regierung, daß eine Institution für die wirtschaftliche Ordnungspolitik geschaffen werden mußte, die das nach 1820 immer stärker zurückgedrängte Kleingewerbe und Handwerk beraten und lenken sollte²⁵.

Seit dem Ringen um eine neue Gewerbeordnung Ende der 1820er Jahre riß die Diskussion über die ökonomische und soziale Stellung der Handwerkerschaft nicht mehr ab. Auch die süddeutschen Staatswissenschaftler Robert von Mohl und Karl Heinrich Rau suchten wie der württembergische Landtag nach ökonomischen Wegen, das Handwerk, das als Kern der bürgerlichen Gesellschaft angesehen wurde, zu sichern²⁶. Als die politische Entscheidung für den Beitritt zum Deutschen Zollverein gefallen war, wurde der Landtag mit Petitionen aus

21 Vgl. *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Zollverein und Innovation, S. 8 und 33 ff.

22 Regierungsblatt für das Königreich Württemberg Nr. 27 v. 5. 5. 1828. S. 237 ff. Verhandlungen der Kammer der Abgeordneten des Königreichs Württemberg 1826/27, Heft 2. Vgl. auch *W.A. Boelcke*, Sozialgeschichte Baden-Württembergs 1800-1989. Politik, Gesellschaft, Wirtschaft (= Schriften zur politischen Landeskunde Baden-Württemberg Bd. 16), S. 65; *H. Sedatis*, Liberalismus und Handwerk in Südwestdeutschland. Wirtschafts- und Gesellschaftskonzeptionen des Liberalismus und die Krise des Handwerks im 19. Jahrhundert (= Geschichte und Theorie der Politik. Unterreihe A: Geschichte Bd. 4), Stuttgart 1979, S. 70.

23 Regierungsblatt für das Königreich Württemberg Nr. 27 v. 5. 5. 1828. S. 270 f.; vgl. *Boelcke*, Sozialgeschichte Baden-Württembergs, S. 71 f.

24 Vgl. *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Zollverein und Innovation, S. 8.

25 Vgl. dazu Erster bis Sechzehnter Rechenschafts-Bericht an die Gesellschaft für Beförderung der Gewerbe in Württemberg, von ihrem Ausschusse erstattet, und Beschlüsse dieser Gesellschaft, Stuttgart 1831-1846; ferner siehe auch *Vischer*, S. 14 ff.

26 Vgl. *R. von Mohl*, Die Polizei-Wissenschaft nach den Grundsätzen des Rechtsstaates, Bd. 2, Tübingen ²1844, S. 285 ff.; *ders.*, Über die Nachteile des fabrikmäßigen Betriebs der Industrie, in: Archiv der politischen Ökonomie und Polizeiwissenschaft, hg. von *K.H. Rau*, Bd. 2 (1835), S. 142 f. und 169; *ders.*, Das Staatsrecht des Königreichs Württemberg, Bd. 2, Tübingen ²1846, S. 569 f.; *K.H. Rau*, Lehrbuch der politischen Ökonomie, Bd. 1, Heidelberg ¹1841, S. 464 ff.; Verhandlungen der Kammer der Abgeordneten (2. Kammer) des Königreichs Württemberg 1826/27 ff.; siehe dazu auch *Sedatis*, S. 50 ff.

Handwerkerkreisen überhäuft²⁷. Das Handwerk und Kleingewerbe war in Bezug auf Preis und Qualität gegenüber der Industrie meist nicht mehr konkurrenzfähig. Die Gesellschaft zur Beförderung der Gewerbe empfahl seit dem Beitritt Württembergs zum Deutschen Zollverein dem bedrängten Handwerk folgende Möglichkeiten zur Bewältigung ihrer Lage²⁸:

1. neue, marktgerechte, d. h. qualitativ bessere und modischere Produkte aufzunehmen,
2. weniger Sorten in größeren Stückzahlen und zu niedrigeren Preisen zu produziereren sowie
3. neue Produktionstechniken anzuwenden.

Diese Anregungen sind jedoch von der Mehrzahl der Zünfte nicht ernsthaft verfolgt worden. Anfang der 1840er Jahre wird in den Rechenschaftsberichten der Gesellschaft zur Beförderung der Gewerbe der Ton schärfer²⁹. Eine deutliche Sprache wurde dort 1844 angeschlagen: „Ja! wer genauer mit den Verhältnissen der vaterländischen Industrie bekannt ist, wird zugestehen müssen, daß, wenn nicht ein gründlicher und schleuniger Übergang zum Bessern bei dem Betrieb einer nicht unbedeutenden Zahl vaterländischer Gewerbe eintritt ... die Existenz einiger der ältesten und ausgedehntesten Gewerbe Württembergs auf das Spiel gesetzt ist.“³⁰ Mit dem Einsetzen der Wirtschaftskrise 1846/47 wurde die Situation des Handwerks noch drückender und es häuften sich die Stimmen für Maßnahmen zum Erhalt des Handwerks und nach staatlicher Hilfe³¹. Interessant ist dabei jedoch, daß bereits in den 1830er Jahren, ausgehend von Nationalökonomen, die Meinung aufkam, daß die Industrie auch für das Kleingewerbe Raum schaffen würde. Voraussetzung dazu wäre die Aus- und Weiterbildung des Handwerks³². Diese Meinung teilte auch die Gesellschaft zur Beförderung der Gewerbe und der Landtag³³.

Die prekäre Lage des Handwerks wurde noch verstärkt durch das Bevölkerungswachstum. Dies macht schon folgender Vergleich für einen kleinen Zeitraum zwischen 1829 und 1835 deutlich: Die Bevölkerung wuchs in diesem Zeitraum um 1,2 Prozent, die Zahl der Gewerbetreibenden um 4,2 Prozent, die Zahl der zünftigen Meister nahm um 2,2 Prozent ab, die der unzünftigen um 20 Prozent zu³⁴. Die zahlenmäßige Zunahme des Handwerks stand im umgekehrten Verhältnis zu seiner ökonomischen Potenz. Nach dem Gewerbesteuerkatasteransatz sank der Anteil des Handwerks an der Gewerbesteuer von 51,4 Prozent im Jahre 1835 auf 42,6 Prozent im Jahre 1856³⁵. Das Bevölkerungswachstum konnte von der Landwirtschaft nicht mehr und von der entstehenden Industrie noch nicht aufgefangen werden. Dies führte in der ohnehin von erheblicher Zersplitterung des Bodenbesitzes geprägten

27 Über die Auseinandersetzungen um die Gewerbefreiheit siehe *Sedatis*, S. 71; *L. Köhler*, Das württembergische Gewerbe-Recht von 1805 bis 1870, Tübingen 1891, S. 107 ff.

28 Vgl. Erster bis Zehnter Rechenschafts-Bericht, Stuttgart 1831-1840.

29 Vgl. Elfter bis Vierzehnter Rechenschafts-Bericht, Stuttgart 1841-1844.

30 Vgl. Fünftehnter Rechenschafts-Bericht, Stuttgart 1845, S. 1.

31 Vgl. Sechzehnter bis Siebzehnter Rechenschafts-Bericht, Stuttgart 1846-1847.

32 Vgl. dazu z.B. *Rau*, S. 468 ff. und Bd. 2. Heidelberg³ 1844, S. 332.

33 Vgl. Erster bis Sechzehnter Rechenschafts-Bericht.

34 Vgl. Württembergische Jahrbücher für Statistik und Landeskunde, Jg. 1839, Heft 2, S. 273 ff.; *Sedatis*, S. 121; ferner *F.-F. Wauschkuhn*, Die Anfänge der württembergischen Textilindustrie im Rahmen der staatlichen Gewerbepolitik 1806-1848, Diss. Hamburg 1974, S. 413. Bevölkerungsbewegung errechnet aus *H. Loreth*, Das Wachstum der württembergischen Wirtschaft von 1818 bis 1918 (= Jahrbücher für Statistik und Landeskunde Baden-Württemberg 19. Jg. Heft 1), Stuttgart 1974, S. 14.

35 Zusammenge stellt von *Sedatis*, S. 125, 134-135. Für die Zahlen vom Jahre 1835 siehe auch Württembergische Jahrbücher, S. 392 ff.

Landwirtschaft in den Realteilungsgebieten zu weiterer Parzellierung³⁶ und im Handwerk zu einer hohen Handwerkerdichte und Überbesetzung und damit zu existenzunfähigen Betrieben³⁷. Die meisten Handwerker waren kapitallose Meister, die sich auf dem Land niederließen, und die fast gänzlich von der Landwirtschaft abhängig waren. Unfähig, die lokalen Grenzen zu überschreiten, blieb der Handwerker an die von der Agrarkonjunktur abhängige Konsumfähigkeit seiner unmittelbaren Umgebung gebunden. Nach 1840 gehörte das Kleingewerbe zu der bedrohtesten Wirtschaftsgruppe. Durch den Strukturwandel der Wirtschaft wurde es immer stärker von den Großbetrieben und dem Handel abhängig, da es sich als Zulieferer an deren Bedürfnissen orientieren mußte. So zeigte sich eine Verdrängungstendenz zwischen Handwerk und Industrie. Die Zahl der selbständigen Meister ging zwischen 1832 und 1852 von 114.978 auf 95.414 zurück³⁸, bei gleichzeitiger Zunahme der Fabrikarbeiter von 9.430 auf 32.333³⁹. Gliedert man das Handwerk in Versorgungs- und Investitionshandwerk, zeigt sich bei wachsender Bevölkerung zwischen 1835 und 1860, daß bei aller Unterschiedlichkeit der Handwerkszweige die Zahl der Meister im Investitionshandwerk im Vergleich zum Versorgungshandwerk stärker abnahm, während die Zahl der Gehilfen den umgekehrten Trend aufweist. Bei der Mehrzahl der Gewerbe ist eine Konzentrationstendenz bei Abnahme der Selbständigen und Zunahme der Gehilfen statistisch unverkennbar. Dabei ist die ohnehin tendenziell nach oben verschobene Relation zwischen Gehilfen und Meistern in den wichtigsten Industriebetrieben am höchsten⁴⁰. Schmoller wies schon 1862 darauf hin, daß diese Entwicklung als Integration des Handwerks in die fortschreitende Industrialisierung angesehen werden kann⁴¹.

36 Vgl. dazu vor allem *Chr. Borchardt u.a.*, Führer durch die Agrarstatistiken der südwestdeutschen Länder 1850-1939 (= Beiträge zur südwestdeutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte 9), Bd. 1, St. Katharinen 1989, S. 62 ff.; ferner *ders. u.a.*, Die Landwirtschaft in Baden und Württemberg. Veränderungen von Ausbau, Viehhaltung und landwirtschaftlichen Betriebsgrößen 1850-1980 (= Schriften zur politischen Landeskunde Baden-Württemberg 12), Stuttgart 1985, S. 41 ff.; *Megerle*, S. 94 f. und 215 ff.; *H. Hoffmann*, Landwirtschaft und Industrie in Württemberg insbesondere im Industriegebiet der Schwäbischen Alb (= Arbeiten des Instituts für Sozial- und Staatswissenschaften an der Universität Heidelberg II. Teil: Arbeiten zur deutschen Problematik, Heft 2), Berlin 1935, S. 45 ff.

37 Ungeachtet der Problematik der bereinigten zeitgenössischen Statistik ist das Verhältnis der selbständigen Handwerksmeister im Verhältnis zur Einwohnerzahl auch bei unterschiedlicher Höhe in den einzelnen Oberämtern hoch. Vgl. dazu allgemein: *Sedatis*, S. 127; *Megerle*, S. 94 f. Als Beispiel für einzelne Oberämter: *O. Windmüller*, Das Handwerk in Schwäbisch Hall vom Ende der Reichsstadtzeit bis zur Einführung der Gewerbefreiheit im Jahre 1862 (= Beiträge zur südwestdeutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte 5), St. Katharinen 1987, S. 149 ff.; *R. Flick*, Die Textilindustrie in Calw und Heidenheim 1750-1870. Eine regional vergleichende Untersuchung zur Geschichte der Frühindustrialisierung und der Industriepolitik in Württemberg (= Zeitschrift für Unternehmensgeschichte Beiheft 57), Stuttgart 1990, S. 26 ff.

38 Vgl. *Loreth*, S. 48. Auch unter Berücksichtigung unterschiedlicher statistischer Berichtigungen bleibt der Trend erhalten (siehe Anmerkungen zu Tabelle 26). Siehe dazu auch: Württembergische Jahrbücher für vaterländische Geschichte, Geographie, Statistik und Topographie, Jg. 1839, Heft 2, S. 273 ff.; *G. Schmoller*, Die Ergebnisse der im Jahre 1861 zu Zollvereinszwecken veranstalteten Aufnahme der Gewerbe in Württemberg, in: Württembergische Jahrbücher für vaterländische Geschichte, Geographie, Statistik und Topographie, Jg. 1862, Heft 2.

39 Vgl. hierzu die von *Megerle*, S. 113 errechneten Daten.

40 Vgl. dazu *Sedatis*, S. 130 ff.; *Loreth*, S. 47 f. Zeitgenössische Statistik: Württembergische Jahrbücher für Statistik und Landeskunde, Jg. 1839, Heft 2, S. 272 ff. und *Schmoller*, S. 239 ff.

41 Vgl. *Schmoller*, S. 239 f.

Diese Entwicklung signalisierte also schon seit den 1840er Jahren eine Expansionsfähigkeit bei Handwerksbetrieben im Investitionsgewerbe. Hier bot sich ein Ansatzpunkt, mit staatlicher Hilfe Wege aus der Krise zu finden, insbesondere vor dem Hintergrund einer erst in den Anfängen steckenden württembergischen Investitionsgüterindustrie. Für diesen Teil des Handwerks bestand die Chance, wenn auch in bescheidenem Umfang, Kapital zu akkumulieren und neue Techniken zu nutzen und damit den engen lokalen Markt zu überschreiten. Damit zeichneten sich Produktionsformen zum Anschluß an die Industrialisierung ab.

Beim Versorgungshandwerk gestaltete sich die Lage anders. Bis zu einem gewissen Grad war dessen Existenz durch den täglichen Konsumbedarf breiter Bevölkerungsschichten vor allem im Nahrungsmittelbereich und durch Reparaturen gesichert. Hier konnte staatliche Förderung dem durch die Industrie zurückgedrängten Handwerk wie z. B. im Textilbereich das „im Markt bleiben“ erleichtern und die Interessen der zukünftigen Generation auf andere Branchen lenken.

Die Heimarbeit soll nicht in die Betrachtung mit einbezogen werden, da sie nahezu ausschließlich der Leitbranche Textil zugute kam. Auch liefert die zeitgenössische Statistik dazu kein zuverlässiges Zahlenmaterial.

So war es nicht die Industrie mit ihrer Arbeiterschaft, wie manche einflußreiche Männer in der württembergischen Beamtenschaft, im Landtag und in der Wissenschaft noch bis in die 1820er Jahre dachten⁴², sondern der breite gewerbliche Mittelstand, der Gefahr lief, zu einem gesellschaftlichen und ökonomischen Risikofaktor zu werden. Die dortigen Strukturveränderungen bargen Unsicherheiten, die ohne den Eingriff und die Lenkung des Staates nicht mehr hätten kanalisiert werden können. Damit war die Gefahr groß, daß im gewerblichen Mittelstand nicht nur ein potentieller ökonomischer, sondern vor allem auch ein sozialer und politischer Krisenherd entstand. So wird auch verständlich, weshalb die Zentralstelle relativ zügig im Revolutionsjahr 1848 gegründet wurde. Aber angesichts der dargestellten sozialpolitischen Hintergründe ist es zu kurz gegriffen, die Gründung der Zentralstelle mit dem Konjktureinbruch 1847/48 und am Revolutionsjahr festzumachen⁴³.

III. Aufgaben der Zentralstelle

Bei der Betrachtung der Aufgaben der Zentralstelle soll zunächst der Frage nachgegangen werden, welche geistigen Väter das Programm der Zentralstelle für Handel und Gewerbe hatte.

Am 24. Februar 1848 trat in Esslingen ein Kongreß der zwölf württembergischen lokalen Gewerbevereine mit dem Ausschuß der seit 1830 bestehenden Gesellschaft für die Beförde-

⁴² *Wauschkuhn*, S. 30 ff.; Württembergische Jahrbücher für vaterländische Geschichte, Geographie, Statistik und Topographie, Jg. 1823, Heft 1, S. 133 ff.; *J.D.G. Memminger*, Beschreibung von Württemberg, nebst einer Übersicht seiner Geschichte, Stuttgart ²1823, S. 337; *G. Seybold*, Württembergs Industrie und Außenhandel vom Ende der Napoleonischen Kriege bis zum Deutschen Zollverein (= Veröffentlichungen der Kommission für geschichtliche Landeskunde in Baden-Württemberg. Reihe B. Bd. 74), Stuttgart 1974, S. 152 f. Zur Auseinandersetzung um eine Proletarisierung bei fortschreitender Industrialisierung vgl. *Sedatis*, S. 50 ff.; *Mohl*, S. 305 ff.

⁴³ Siehe dazu *W.A. Boelcke*, Glück für das Land, S. 60 f.; *ders.*, Ferdinand Steinbeis als Direktor der „Centralstelle für Gewerbe und Handel“, in: *B. Bonz u.a. (Hg.)*, Berufsbildung und Gewerbebeförderung. Zur Erinnerung an Ferdinand Steinbeis (1807-1893) (= Tagungen und Expertengespräche zur beruflichen Bildung Heft 21), Bielefeld 1994, S. 244.

zung der Gewerbe zusammen, mit dem erklärten Ziel, Maßnahmen zur Förderung der Volkswirtschaft zu benennen“.

Eine Kommission aus ihren Reihen verfaßte dazu einen Bericht, der dem Ministerium des Innern die Notwendigkeit einer Zentralstelle für Gewerbe und Handel darlegte und bereits die Geschäftsaufgaben beschrieb, die in ihren wichtigsten Teilen schon seit Jahren durch die Gesellschaft zur Beförderung der Gewerbe konkretisiert worden waren. Im Beirat dieser Behörde sollten Kaufleute, Fabrikbesitzer, Handwerker und Lehrer der gewerblichen Unterrichtsanstalten vertreten sein⁴⁵. Bereits am 8. Juni gab der König zur Gründung der Zentralstelle für Handel und Gewerbe seine Einwilligung⁴⁶.

Die vorläufigen Statuten umfaßten reine ordnungspolitische Funktionen, womit der Zentralstelle wesentliche Aufgaben eines Wirtschaftsministeriums zugewiesen wurden.

Die zentralen Aufgaben lassen sich wie folgt zusammenfassen: Beobachtung der volkswirtschaftlichen Entwicklung einschließlich des Aufbaus einer amtlichen Statistik, Untersuchungen zur ökonomischen und sozialen Lage der Fabrikarbeiter und Handwerker, Förderung des gewerblichen Schulwesens und darüber hinaus ein Bündel von Maßnahmen zur Entwicklung des Gewerbes wie z. B. Förderung des Exports, des Ausstellungswesens, die Errichtung eines Musterlagers, die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur oder die Zollpolitik. Dabei sei angemerkt, daß eine Unternehmensfinanzierung - das dafür notwendige Bankensystem existierte noch nicht - von vornherein nicht Aufgabe der Zentralstelle war⁴⁷. Werfen wir dazu einen kurzen Blick auf den Etat der Zentralstelle: Von 1848 bis 1873 betrug er jährlich zwischen 35.000 und 63.000 Gulden⁴⁸. Daß mit diesem Etat keine spürbare finanzielle Unterstützung der Industrie möglich war, ist offenkundig. Nur zum Vergleich: In Württemberg konnten die Kosten zur Gründung eines mittleren Industrieunternehmens zwischen 1830 und 1860 bis 200.000 Gulden betragen. Größere Gründungen benötigten bis zu 1,5 Millionen Gulden⁴⁹.

44 Vgl. Achtzehnter Rechenschafts-Bericht, Stuttgart 1848, S. 3 ff.; *Wauschkuhn*, S. 401 ff.; *Vischer*, S. 14 ff.; *Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 123 f.

45 Vgl. *G. Kollmer-von Oheimb-Loup*, Instrumente der Gewerbeförderung im 19. Jahrhundert - Regionalbeispiel Württemberg, in: *B. Bonz (Hg.)*, Berufsbildung und Gewerbeförderung. Zur Erinnerung an Ferdinand Steinbeis (1807-1893) (= Tagungen und Expertengespräche zur beruflichen Bildung Heft 21), Bielefeld 1994, S. 65 f.

46 Vgl. Regierungsblatt für das Königreich Württemberg Nr. 42 vom 16. 7. 1848, S. 324; ferner wie Anm. 41.

47 Vgl. Regierungsblatt für das Königreich Württemberg Nr. 47 vom 11. 8. 1848, S. 361 ff.

48 Vgl. *Vischer*, S. 44 ff.

49 Vgl. dazu *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Zollverein und Innovation, S. 127 ff.; *E. Klein*, Die Anfänge der Industrialisierung Württembergs in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, in: *Raumordnung im 19. Jahrhundert (2. Teil)* (= Historische Raumforschung 6. Forschungsberichte des Ausschusses „Historische Raumforschung“ der Akademie für Raumforschung und Landesplanung Band 39), Hannover 1967, S. 102 f.; *W.A. Boelcke*, Wege und Probleme des industriellen Wachstums im Königreich Württemberg, in: *Zeitschrift für württembergische Landesgeschichte* 32, 1973/2, S. 468. Als Beispiele für industrielle Großunternehmen der württembergischen Textilindustrie: *G. Doertenbach*, Die württembergische Baumwollspinnerei und Weberei bei Esslingen a. N. Ihre Entstehung und Entwicklung. Festschrift anlässlich des 50jährigen Betriebsjubiläums 1858-1908, S. 6 ff.; *W. Ziegler*, „... so hat auch die Fabrik ihre Licht- und Schattenseite.“ Zur Geschichte der Baumwollspinnereien und Weberei Altenstadt und Kuchen, in: *Chr. Köhle-Hezinger/W. Ziegler (Hg.)*, „Der glorreiche Lebenslauf unserer Fabrik“. Zur Geschichte von Dorf und Baumwollspinnerei Kuchen (= Veröffentlichungen des Kreisarchivs Göppingen 13), Weißenhorn 1991, S. 73.

Die Hauptaufgaben der Zentralstelle waren bereits vor und bei ihrer Gründung festgelegt worden, also zu einem Zeitpunkt, bevor Steinbeis in die Zentralstelle eingetreten war und an den gesetzlichen Vorgaben der Zentralstelle hätte mitwirken können. Nach Übernahme der Leitung der Zentralstelle im Jahre 1856, für die immer noch die provisorische Satzung vom 7. August 1848 galt, drängte Steinbeis auf eine endgültige Fassung der Statuten der Behörde. Dabei wurden die Aufgaben der Zentralstelle jedoch nur geringfügig verändert⁵⁰, im Vordergrund standen Satzungsänderungen, die Zusammensetzung, Wahl und Aufgaben des Beirats der Zentralstelle betrafen. Interessant ist nun, ob das Wirken der Zentralstelle und insbesondere die Arbeit ihres technischen Rates und späteren Direktors Steinbeis für den gewerblichen Mittelstand produktiv oder kontraproduktiv wirkte.

IV. Die Leistung von Steinbeis

Ferdinand Steinbeis nahm im September 1848 seine Arbeit als Regierungsrat in der Zentralstelle auf. Der Wunsch der Regierung war es, dem Chef der Zentralstelle, Johann von Sautter, einen technisch versierten Beamten zur Seite zu stellen. Seine hüttenmännische Lehre, sein naturwissenschaftliches Studium sowie seine Führungsposition in mehreren Industrieunternehmen weisen Steinbeis als einen Mann mit überdurchschnittlichen technischen, kaufmännischen und organisatorischen Fähigkeiten aus⁵¹.

Von Anfang an konzentrierte Steinbeis seine Arbeit mit großem Engagement zielstrebig auf die Förderung des gewerblichen Mittelstandes. Wie sein Vorgesetzter von Sautter verfolgte er vehement den Auftrag der Zentralstelle, die Volkswirtschaft staatlicherseits zu stützen und eingetretenen sowie zukünftigen Fehlentwicklungen entgegenzusteuern. Im Gegensatz zu Sautter verstand es Steinbeis, die wirtschaftliche und gesellschaftliche Problematik für jedermann äußerst klar und einprägsam darzulegen. Am deutlichsten kommt dies in seiner Denkschrift vom 25. 5. 1850 an König Wilhelm I. zum Ausdruck: „Die Quelle aller Anfechtungen, welche die neuere Zeit unseren Regierungen gebracht und solche den Bestand ganzer Länder in Frage gestellt haben, sind nichts anderes als der Mangel einer zweckmäßigen Beschäftigung der Massen.“⁵² Er war der Meinung, daß die angebrochene Industrialisierung in den Menschen das Bedürfnis nach körperlichen und geistigen Genüssen geweckt, ihnen jedoch die Möglichkeit vorenthalten hat, sich die Befriedigung jener Bedürfnisse auch wirklich zu verschaffen. „Hier ist aber keine Zwischenstraße möglich: Entweder muß die Masse in Finsternis leben, dann wird sie auch bei hungrigem Magen und zerlumpte Kleider im Zaume zu halten sein, oder man muß sie bilden. Will man das Letztere, dann muß dafür gesorgt werden, daß sie nach gemachter Anstrengung auch genießen kann. Da man den Weg zum Letzteren eingeschlagen hat, kann die Notwendigkeit eines so viel als möglich gesteigerten Volks-Erwerbs auch keine Frage mehr sein.“⁵³ Steinbeis wußte genau, daß er mit diesen Vorstellungen bei König Wilhelm I. auf volle Zustimmung stieß, war er es doch, der seit der Agrarkrise 1816/17 stets dafür eintrat, den Volkswohlstand zu verbessern⁵⁴. Wie der staatliche Beitrag zur Förderung des gewerblichen Mittelstandes aussehen sollte, dazu

50 Vgl. wie Anm. 47 und Regierungsblatt für das Königreich Württemberg Nr. 16 vom 6. 10. 1856, S. 271 ff.

51 Vgl. dazu *Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 27-122.

52 Zitiert nach *Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 141.

53 Ebd.

54 Vgl. dazu *K.-J. Grauer*, Wilhelm I. König von Württemberg. Ein Bild seines Lebens und seiner Zeit, Stuttgart 1960, S. 125 ff. und 403.

äußerte sich Steinbeis 1851: „... es ist nicht in den Kräften der bürgerlichen Gesellschaft und nicht in der Macht des Staates, den kleineren Gewerbsmann durch Anschaffung von Maschinen und durch Kapitalvorlagen zum großen Fabrikanten zu machen.“ Aufgabe des Staates sei es nur, so führte Steinbeis weiter aus, in der heranwachsenden, noch bildungsfähigen Generation das Bewußtsein zu wecken, daß sich jeder selbst helfen muß und, wenn er will, bis auf einen gewissen Grad auch helfen kann. Das Handwerk müsse lernen, daß das Festhalten an seiner traditionellen Produktionsweise und den damit verbundenen Zunftschranken seine ökonomisch prekäre Situation nur verschlechtere⁵⁵. Auch dieses Konzept genöß das Wohlwollen von König und Regierung, entsprach es doch nicht zuletzt auch einer sparsamen Haushaltspolitik. Mit solchen Vorstellungen agierte Steinbeis, wo er nur konnte, denn schon seit den 1840er Jahren war eine lebhaft Diskussion zwischen den Interessengruppen von Handwerk und Industrie um eine Revision der Gewerbeordnung entbrannt. In diesem Zusammenhang sei daran erinnert: ähnlich, nur weniger lautstark äußerte sich in den 1840er Jahren die Gesellschaft zur Beförderung der Gewerbe. Kern der Diskussion war die endgültige Aufhebung des Zunftzwangs⁵⁶. Mit Vorarbeiten dazu wurde die Zentralstelle schon unmittelbar nach ihrer Gründung beauftragt. Steinbeis wie auch Sautter wußten, daß mit voranschreitender Industrialisierung eine Neuregelung der Gewerbeordnung unausweichlich geworden war. Steinbeis wollte dafür rechtzeitig eine breite geistige Grundlage im gewerblichen Mittelstand schaffen. Dafür begann er mit einer lebhaften Agitation, die zeitlich den anderen Initiativprogrammen zur Förderung und Rettung des gewerblichen Mittelstandes vorausging: mit der Herausgabe eines Publikationsorgans der Zentralstelle mit dem Titel „Gewerbeblatt aus Württemberg“, dessen erste Ausgabe dank Steinbeis' Engagement bereits im Januar 1849 erschien⁵⁷. Das Blatt war durch seine gefällige Sprache, seinem einfachen Aufbau und seiner Vielfältigkeit an Themen so konzipiert, daß es von jedermann nutzbringend gelesen werden konnte und den Leser zum Nachdenken über Verbesserungen anregte. Die wöchentlich erschienenen Blätter enthielten Anregungen für Handwerk, Handel, Industrie und auch private Haushalte. Besondere Mühe wurde darauf verwandt, den eingeschränkten Erfahrungshorizont des gewerblichen Mittelstandes durch Hinweise auf Werkzeuge, Maschinen, Produktionsverfahren und Möglichkeiten im Bildungs- und Ausstellungsbereich zu erweitern. Das Organ diente aber auch der Belehrung breiter Volksschichten mit sozial-, arbeits- und moralthischen Wertvorstellungen. Dabei wurde der Zusammenhang zwischen Haushalt, Sittlichkeit, Bildung, Arbeit und allgemeinem Wohl herausgestellt⁵⁸. Der Erfolg des Blattes spiegelt sich in der Auflage wider, die bis zur Mitte der 1850er Jahre 8.000 Exemplare erreichte⁵⁹.

Eine der wichtigsten durch Statut vorgegebenen Aufgaben sah Steinbeis in einer qualifizierten Ausbildung, denn, so lautete sein Grundsatz: Bildung ist Brot. Man könne den Folgen der neuzeitlichen Entwicklung, die sich besonders in sozialer Hinsicht so beängstigend auswirke, nur begegnen, wenn es gelinge, „die neue Beweglichkeit durch alle ökonomischen

55 Vgl. dazu auch *Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 154.

56 Vgl. dazu Zehnter bis Achtzehnter Rechenschafts-Bericht, Stuttgart 1840-1848.

57 Gewerbeblatt aus Württemberg, 1849.

58 Vgl. Vorrede von Ferdinand von Steinbeis zum General-Register über die ersten zwanzig Jahrgänge 1849-1868 des Gewerbeblattes aus Württemberg, Stuttgart 1869. Siehe dazu auch *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Instrumente der Gewerbebeförderung, S. 58 ff.

59 Vgl. *Vischer*, S. 251.

Verhältnisse und insbesondere die Menschen selber durchzuführen. " Die oberste Forderung dabei sei: „die von jeder Not zuerst und am härtesten betroffenen besitzlosen Handarbeiter geistig und sittlich auf das Niveau der neuen Verhältnisse zu heben.“ Dazu entwickelte er ein differenziertes Schulprogramm mit Ausleseschulen, die speziell auf den gewerblichen Mittelstand zugeschnitten waren und die die Schüler aus eigenem Verlangen besuchen konnten. Dort sollten sie theoretisch und praktisch von fachlich gebildeten Meistern geschult werden. Das Unterrichtsprogramm sollte ständig an die wechselnden Bedürfnisse des Gewerbes angepaßt werden⁶⁰. Schon 1849 begann Steinbeis mit der Aussendung von Wanderlehrern für die Schulung in Buchhaltung, Kalkulation und Textiltechnik⁶¹. Ferner plädierte er für die Errichtung gewerblicher Fachschulen, zuerst in einem der notleidenden Gewerbegebiete, der Weberei, dann im kunstgewerblichen Bereich. Zeichenschulen, Weblehrerseminare, Handelshochschulen und Frauenarbeitsschulen folgten⁶². In engem Zusammenhang damit stand der forcierte Ausbau des gewerblichen Musterlagers, eine Lehrmittelsammlung für international ausgezeichnete Gewerbeprodukte, Werkzeuge und Maschinen, die dazu gehörige Gipsgießereimodell-Werkstätte sowie die ausgelegten Bildwerke und die reichhaltige Bibliothek aus allen Gebieten der bildenden Kunst⁶³.

Was viele Gewerbevereine, die Regierung und die Industrie wußten und die Gesellschaft zur Beförderung der Gewerbe schon seit den 1830er Jahren propagierte⁶⁴, hat Steinbeis dem gewerblichen Mittelstand klar, schonungslos und unermüdlich wieder vor Augen geführt: Für den Export gewerblicher Erzeugnisse bedurfte es das Angebot von einem oder wenigen Produkten in guter Qualität. Nur so sei ein Übergang vom Lokal- zum Exportmarkt möglich. Export im Kleinen hat keine Chance, so lautete seine Devise, und er warb damit zugleich für eine enge Absprache zwischen Gewerbe und Handelsstand⁶⁵. Flankierend dazu und natürlich auch als Hilfe für die Industrie wollte er gemäß dem Auftrag der Zentralstelle dem Gewerbebestand durch Vorführung technischen Fortschritts, des Standes der Konkurrenz und des Geschmacks der Zeit die Markt- und Absatzorientierung mittels des Ausstellungswesens erleichtern. Bei eingehender Betrachtung der Materie zeigt sich jedoch, daß Steinbeis auch hierbei an die alte Tradition eines erfolgreichen württembergischen Ausstellungswesens seit 1812 bzw. 1824 anknüpfte. Immerhin kam es in Württemberg zwischen den Jahren 1824 und 1842 in dreijährigem Abstand zu sogenannten „Kunst- und Industrieausstellungen“. Nicht zuletzt resultierte daraus die so erfolgreiche Teilnahme an den gesamtdeutschen und internationalen Ausstellungen nach Gründung der Zentralstelle⁶⁶. Steinbeis' Verdienst lag vor

60 Vgl. *Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 154 ff.; ferner *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Instrumente der Gewerbebeförderung, S. 64 f.

61 Vgl. *Vischer*, S. 265 ff.

62 Ausführlich bei *Vischer*, S. 276 ff. und *Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 156 ff., 188 und 204 ff.

63 Vgl. dazu: Das K. Württembergische Landes-Gewerbemuseum in Stuttgart. Festschrift zur Einweihung des neuen Museumsgebäudes, Stuttgart 1896, S. 7 ff.; *Vischer*, S. 225 ff.; ferner *Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 161 ff. und 199 ff. Ausführlich dazu auch *B. Mundt*, Die deutschen Kunstgewerbemuseen im 19. Jahrhundert (= Studien zur Kunst des neunzehnten Jahrhunderts Bd. 22), München 1974.

64 Vgl. Erster bis Neunter Rechenschafts-Bericht, Stuttgart 1830-1839.

65 Vgl. dazu *Siebertz*, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 148 und 233; siehe dazu auch *Vischer*, S. 355 ff.

66 *Schwankl*, S. 25 ff. und 277 f. Siehe auch *Kollmer-von Oheimb-Loup*, Instrumente der Gewerbebeförderung, S. 61 f.

allem in seiner geschickten Vorgehensweise, die gewerblichen und industriellen Erzeugnisse des Königreichs Württemberg auf diesen Ausstellungen bekanntzumachen⁶⁷, während es zwischen Zentralstelle, Industrie und gewerblichem Mittelstand oft zu unterschiedlicher Einschätzung der Steinbeis'schen Ausstellungspolitik kam, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll⁶⁸.

Ein weiterer wichtiger Schritt zur Vorbereitung einer neuen Gewerbegesetzgebung war die Gründung der Handels- und Gewerbekammern. Schon bald nach Gründung der Zentralstelle erwies es sich als Mangel, daß sie keine Außenstellen besaß. Ihnen sollte u. a. die wichtige Aufgabe zufallen, die wirtschaftliche Bewegung während eines Jahres aufzuzeigen und darüber detaillierte Jahresberichte mit statistischen Angaben zu erarbeiten⁶⁹. Gerade dem Ausbau und der Anwendung der Statistik widmete Steinbeis erhöhte Aufmerksamkeit. So gründete er in der Zentralstelle eine eigene gewerbestatistische Abteilung. Die dort gewonnenen Erkenntnisse gaben ihm eine exaktere Grundlage für seine eigene Meinungsbildung und letztendlich für wirtschaftspolitische Maßnahmen, wie auch für die vorbereitenden Arbeiten zum württembergischen Gewerbegesetz⁷⁰.

Nach der Übernahme der Direktion der Zentralstelle im Jahre 1856 trieb Steinbeis im Konsens mit der Regierung die Neuregelung der schon seit Jahren angestrebten Gewerbeordnung voran.

Zwar wollten Sautter und Steinbeis die uneingeschränkte Gewerbefreiheit, jedoch erstrebte letzterer eine stärkere Verbindung von sich entwickelnden und ablösenden Strukturen. Er plädierte einerseits für die Abschaffung der Zünfte, andererseits wollte er das Beste von ihnen in abgewandelter Form übernehmen.

Steinbeis' Ziele lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Prinzipielle Freigabe der Gewerbe- und Handelstätigkeit.
2. Umwandlung der Zunftvereine in Innungen. Sie sollten die sittlich-ethischen Grundgedanken wachhalten und das gewerbliche Prüfungs- und Gerichtswesen sowie Kranken- und Unfallversicherung übernehmen. Damit zielte Steinbeis auf politische und soziale Stabilität in einer Zeit schneller fortschreitender Industrialisierung.
3. Ein wohlorganisiertes gewerbliches Prüfungswesen für Meister und Lehrlinge, um das Ausbildungsniveau auf einem hohen konkurrenzfähigen Stand zu halten.

Mit beidem, der Errichtung von Innungen wie dem gewerblichen Prüfungswesen, scheiterte Steinbeis. Der Landtag verabschiedete 1862 das neue Gewerbegesetz, ohne daß diese Forderungen Berücksichtigung gefunden hätten. Die Erfahrungen gaben ihm jedoch Recht: 1879 wurde Steinbeis beauftragt, eine Prüfungsordnung für Lehrlinge auszuarbeiten⁷¹.

67 A. Pagnet, Das Ausstellungsproblem in der Volkswirtschaft, in: J. Pierstorff (Hg.), Abhandlungen des staatswissenschaftlichen Seminars zu Jena, Jena 1908, Bd.5, 2. Heft, S. 154 f.; E.A. Jonak, Bericht über die allgemeine deutsche Industrie-Ausstellung in München im Jahre 1854 erstattet an die Handels- und Gewerbekammer in Prag, Prag 1855, S. 22; vgl. auch Schwankl, S. 162; Vischer, S. 507 ff.; Siebertz, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 149 ff. und 192 ff.

68 Vgl. Schwankl, S. 279.

69 Vgl. dazu Jahresberichte der Handels- und Gewerbekammern in Württemberg 1857 ff.

70 Vgl. Vischer, S. 578 ff.

71 Zur Auseinandersetzung zwischen von Sautter und Steinbeis siehe Siebertz, Ferdinand von Steinbeis. Ein Wegbereiter, S. 143 ff. Zur endgültigen Regelung des württembergischen Gewerbegesetzes siehe ders., S. 174 ff.; ferner Vischer, S. 84 ff.

V. Fazit

Fassen wir zusammen: Bei Betrachtung der wirtschaftlichen Daten, Rahmenbedingungen und Entwicklungen kann die Ansicht nicht aufrecht erhalten bleiben, Steinbeis sei der Schöpfer der württembergischen Industrie. Dies gehört zum Mythos Steinbeis. Zur Wirklichkeit gehört eine kluge zeitliche Koordinierung und geschickte Akzentuierung der durch Statut vorgegebenen Aufgaben der Zentralstelle. So konnte das von Seiten der Gesellschaft zur Beförderung der Gewerbe und der Regierung zwischen 1820 bis Ende der 1840er Jahre gewonnene wirtschaftspolitische Ideeninstrumentarium durch die behördliche Veränderung der Zentralstelle nachdrücklicher umgesetzt werden. Gerade darin bestand Steinbeis' Leistung. Unter Zuhilfenahme starker agitatorisch-publizistischer Maßnahmen zeigte er dem wirtschaftlich unter Druck geratenen Handwerk, wie es die Krise bewältigen konnte, und wies nach Auflösung der Zünfte auf Zukunftsperspektiven hin. Dabei erkannte er die Chancen, die sich dem Investitionshandwerk auch bei fortschreitender Industrialisierung unter bestimmten Voraussetzung durchaus boten.

Sein Ziel war, dazu beizutragen, eine funktionstüchtige und leistungsfähige Volkswirtschaft, die eine Koexistenz von Industrie und Handwerk ermöglichte, und ein sozial- wie wirtschaftspolitisch verträgliches Klima für notwendige Strukturveränderungen der Wirtschaft zu schaffen. Mit der zielstrebigem und geschickten Erfüllung der Aufgaben der Zentralstelle und deren Bündelung auf ihm wichtig erscheinende Maßnahmen, wie vor allem der Ausbau des gewerblichen Bildungswesens, hat er für den weiter fortschreitenden Industrialisierungsprozeß widerstandsfähige Strukturen geschaffen. Sein größtes Verdienst liegt wohl darin, daß der bei Abschaffung der seit Jahrhunderten überkommenen Gewerbestruktur an Einfluß und Stärke verlierende gewerbliche Mittelstand sozialpolitisch nahezu reibungslos in die fortschreitende Industrialisierung integriert wurde. Die Proletarisierung einer so wichtigen gesellschaftlichen Schicht zu verhindern, war jedoch keineswegs eine originär Steinbeis'sche Idee. Dies zeigt bereits der Aufgabenkatalog der Gesellschaft zur Beförderung der Gewerbe, der gewiß in Abstimmung mit dem württembergischen Innenministerium und dem König erstellt worden war, sowie die von der Regierung genehmigten Statuten der Zentralstelle. Vor allem die persönlichen Vorstellungen König Wilhelms I. dürften dabei maßgebend gewesen sein. Vieles deutet darauf hin. Die Rolle des Königs in diesem Zusammenhang, wie zur Gewerbeförderung überhaupt, ist noch ein wichtiges Desiderat der württembergischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Steinbeis hat als leitender Beamter das Handwerk unermüdlich zur Fort- und Weiterbildung gedrängt und auf die Notwendigkeit hingewiesen, durch Spezialisierung und Anwendung moderner Produktionsmethoden zu rationellerer und qualitätsvollerer Fertigung überzugehen. Profitiert davon haben nach 1860 vor allem die folgenden Generationen in den jungen Wachstumsindustrien der metallverarbeitenden Gewerbe, des weiter expandierenden Maschinenbaus und der aufkommenden Elektrotechnik.

Man könnte Steinbeis' Leistung dahingehend zusammenfassen: Innerhalb eines ihm durch Statut klar umrissenen Handlungsspielraumes - die Grenzen lernte er spätestens bei der gesetzlichen Ausgestaltung der Gewerbefreiheit kennen - hat er äußerst kreativ und engagiert unter Zuhilfenahme jeglicher möglicher publizistischer Mittel wirksam und erfolgreich agiert. Er zeichnete verantwortlich für die gelungene Umsetzung sozialpolitischer Vorgaben, die vor allem nach 1880 auch positive wirtschaftspolitische Effekte auslösten.

Forschungs- und Literaturberichte

Die Weltssystemtheorie Immanuel Wallersteins. Eine kritische Analyse

Von Cornelius Torp (Bielefeld)

I. Einleitung

Mehr als zwanzig Jahre liegt es bereits zurück, daß Immanuel Wallerstein mit dem ersten Band seiner auf vier Bände angelegten Geschichte des „Modernen Weltsystems“ hervortrat und darin den hochgespannten Anspruch artikulierte, die Geschichte der Neuzeit aus einer radikal neuen und überlegenen Perspektive umzuschreiben.¹ Zwanzig Jahre, in denen Wallerstein nicht nur sein monumentales Projekt durch die Publikation des zweiten und dritten Bandes vorangetrieben hat,² sondern auch in einer Unmenge von Aufsätzen immer wieder den seinem Werk zugrundeliegenden Theorieansatz, das Weltssystemkonzept, ausgebreitet und programmatisch verfochten hat. Zwanzig Jahre, in denen sich die Weltssystemtheorie Wallersteinscher Prägung im Wissenschaftsbetrieb als eigenständiges Paradigma fest etablieren konnte - ein eigenes Forschungszentrum und eigene Publikationsreihen bilden die institutionelle Manifestation dieses Erfolges -,³ in denen „Wallersteinismus“ zu einer „major academic growth industry“ avancierte.⁴ Zwanzig Jahre aber auch, die Wallerstein zu einem der am heftigsten umstrittenen Sozialwissenschaftler des angelsächsischen Sprachraums machten, in denen sein Werk immer wieder im Brennpunkt radikaler und zum Teil wohlfundierter Kritik stand - Kritik, die er bislang fast vollständig mit einer bemerkenswerten „Souveränität“ gelassen ignoriert hat.⁵ Zwanzig Jahre schließlich, in denen Wallerstein weit über die Grenzen nur einer Disziplin hinaus von Historikern, Soziologen, Ethnologen, Politologen und Ökonomen teils zustimmend, teils ablehnend, aber jedenfalls überaus rege und wirkungsmächtig rezipiert worden ist, nach denen man bei der Lektüre auch deutschsprachiger Literatur aus den verschiedensten Fachgebieten allenthalben auf ihn und sein Weltssystemkonzept trifft.⁶ Zwanzig Jahre eines stupenden wissenschaftlichen Flächenbrandes

- 1 I. Wallerstein, *The Modern World-System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York 1974, deutsch: *Das moderne Weltssystem. Kapitalistische Landwirtschaft und die Entstehung der europäischen Weltwirtschaft im 16. Jahrhundert*, Frankfurt a.M. 1986.
- 2 I. Wallerstein, *The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*, New York 1980; *ders.*, *The Modern World-System III. The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840s*, New York 1989.
- 3 Namentlich handelt es sich um das „Fernand Braudel Center for the Study of Economies, Historical Systems, and Civilizations“ in Binghamton/N.Y., dessen Direktor Wallerstein seit seiner Gründung im Jahre 1976 ist, einerseits und die Zeitschrift „Review“ sowie das Jahrbuch „Political Economy of the World-System Annuals“ andererseits.
- 4 A. McDonald, *Wallerstein's World Economy: How Seriously Should We Take It?*, in: *Journal of Asian Studies* 38, 1979, S. 535.
- 5 Zu der sich mit der Wallersteinschen Weltssystemtheorie kritisch auseinandersetzenden Literatur vgl. unten, Kapitel III.
- 6 Vgl. nur als Auswahl: P. Kriedte, *Spätfeudalismus und Handelskapital. Grundlinien der europäischen Wirtschaftsgeschichte vom 16. bis zum Ausgang des 18. Jahrhunderts*, Göttingen 1980, S. 198; P. Sweezy u.a., *Der Übergang vom Feudalismus zum Kapitalismus*, Frankfurt a.M. 1978, S. 272 f.; D. Senghaas, *Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik. Plädoyer für Dissoziation*, Frankfurt a.M. 1977, S. 25, 294 (Anm. 3); *ders.*, *Von Europa lernen. Entwicklungsgeschichtliche Betrachtungen*, Frankfurt a.M. 1982, S. 218, 241 f.; H.-D. Evers/T. Schiel, *Strategische Gruppen*, Berlin 1988, S. 125 ff.; B. Roth, *Weltökonomie oder Nationalökonomie? Tendenzen des Internationalisierungsprozesses seit Mitte*

mithin, die es mehr als gerechtfertigt erscheinen lassen, noch einmal den eigentlichen Brandherd, die theoretischen Grundannahmen des Wallersteinschen Weltsystemmodells, unter die Lupe zu nehmen und zu prüfen, ob sie das Potential hatten und haben, mehr als ein Strohfeuer zu entfachen.

Damit ist das Thema dieses Beitrages benannt. Sein Ziel ist eine kritische Analyse der Weltsystemtheorie Wallersteins. Um diesem Vorhaben angemessen gerecht zu werden, soll zunächst das Wallersteinsche Theoriegebäude in seinen Grundzügen skizziert und so ein solides Fundament für die weitere Argumentation geschaffen werden (II). Auf ihm aufbauend wird dann die Kritik am Weltsystemkonzept unter bestimmten Problemgesichtspunkten systematisch entfaltet (III). Dabei soll es zuerst um den von Wallerstein zugrunde gelegten Kapitalismusbegriff gehen (III.1). Danach erfährt das für seine Theorie zentrale Konzept des „ungleichen Tausches“ eine kritische Erörterung (III.2). Damit eng verbunden wird schließlich zu untersuchen sein, ob und inwieweit es Wallerstein gelingt, in der Unterentwicklungsfraße einen konsistenten und tragfähigen Erklärungsansatz zu formulieren (III.3).

II. Die Grundzüge der Wallersteinschen Weltsystemtheorie

Den Ausgangspunkt der Weltsystemtheorie Wallersteins bildet seine Definition der Kategorie „soziales System“. Als das „konstituierende Merkmal“ eines sozialen Systems bezeichnet er „die Existenz einer Arbeitsteilung ... D.h., die einzelnen Sektoren oder Teilgebiete innerhalb eines sozialen Systems sind vom ökonomischen Austausch mit anderen abhängig und gewährleisten so ihre reibungslose und kontinuierliche Versorgung“.⁷ Von entscheidender Bedeutung ist für Wallerstein weiterhin, daß ein soziales System „total“ in dem Sinne ist, daß „das Leben darin weitgehend eigenständig ist und die dynamischen Kräfte seiner Entwicklung weitgehend aus seinem Inneren kommen“.⁸ Ein solches, ganz auf den ökonomischen Bereich einerseits, die systemische Autonomie andererseits fixiertes Konzept des Sozialsystems impliziert eine fundamentale Kritik an der etablierten soziologischen Forschung. Bei ihren Analyseeinheiten handle es sich, lautet der Vorwurf, um in erster Linie politisch-kulturell definierte Komplexe wie etwa Staaten, Nationen oder Stämme, die als Rahmen einer Untersuchung insbesondere deshalb völlig ungeeignet seien, weil sie die doch wesentlich außerhalb ihrer selbst liegenden Triebkräfte ihrer eigenen Entwicklung a priori ausblendeten.

des 19. Jahrhunderts, Marburg 1984, S. 34 ff.; *H.-H. Nolte*, Die eine Welt. Abriss der Geschichte des internationalen Systems, Hannover 1993, passim; *E.R. Wolf*, Die Völker ohne Geschichte. Europa und die andere Welt seit 1400, Frankfurt a.M. 1986, S. 44 f., 413 ff.; *D. Rothermund*, Geschichte als Prozeß und Aussage. Eine Einführung in Theorien des historischen Wandels und der Geschichtsschreibung, München 1994, S. 111-119; *E. Altvater*, Sachzwang Weltmarkt. Verschuldungskrise, blockierte Industrialisierung und ökologische Gefährdung: Der Fall Brasilien, Hamburg 1987, S. 66 ff. - Zur Rezeption Wallersteins in Deutschland vgl. auch *H.-H. Nolte*, Zur Rezeption des Weltsystemkonzepts in Deutschland, in: *Comparativ* 4, 1994/5, S. 91-100.

7 *I. Wallerstein*, Klassenanalyse und Weltsystemanalyse, in: *R. Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten, Göttingen 1983, S. 304; vgl. auch *ders.*, Aufstieg und künftiger Niedergang des kapitalistischen Weltsystems. Zur Grundlegung vergleichender Analyse, in: *D. Senghaas* (Hg.), Kapitalistische Weltökonomie. Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik, Frankfurt a.M. 1979, S. 34.

8 *Wallerstein*, Weltsystem I, S. 517.

Die „einzigen wirklichen sozialen Systeme“ nach den Kriterien Wallersteins und damit zugleich die einzigen von ihm akzeptierten Analyseeinheiten sind einerseits die im Kontext von Jäger- und Sammler- oder sehr einfachen Agrargesellschaften existierenden „Minisysteme“ - „relativ kleine, sehr autonome Subsistenzwirtschaften ... , die nicht Teil eines regelmäßig Tribut fordernden Systems sind“, und andererseits die Weltsysteme.⁹ Läßt man die heute ausgestorbenen Minisysteme beiseite, bleibt nur noch das Weltsystem als „totales“ soziales System übrig. Damit stellt es nach Wallerstein gleichzeitig aber auch den einzigen legitimen Ausgangspunkt einer jeden soziologischen Untersuchung dar.

Wallerstein unterscheidet zwischen zwei Typen von Weltsystemen: einem mit einem gemeinsamen politischen System - er bezeichnet sie als „Weltreiche“ - und einem ohne dieses - den „Weltökonomien“. Weltreiche sind ihrer Wirtschaftsform nach grundsätzlich redistributiv: In ihnen wird der „Surplus“ von einer mit politisch-militärischer Macht ausgestatteten Zentralinstanz abgeschöpft - klassischerweise geschieht das durch Tributzahlungen der unterworfenen Gebiete - und im Sinne der Machthaber umverteilt. Historisch werden solche imperialen Reiche von Wallerstein der Vormoderne zugeordnet; hier stellten sie zum Teil Gebilde von erstaunlicher Stabilität und Persistenz dar. Weltwirtschaften dagegen waren vor dem Beginn der Neuzeit außerordentlich instabile Strukturen, die entweder zur Desintegration oder zur Umwandlung in Weltreiche tendierten.¹⁰ „Beispiele für solche Weltreiche, die aus Weltökonomien hervorgegangen sind, sind alle sogenannten Hochkulturen der Vormoderne, wie China, Ägypten und Rom, jeweils zu bestimmten Zeitpunkten ihrer Geschichte.“¹¹

Es ist die singuläre Besonderheit des Modernen Weltsystems, daß es als eine Weltökonomie fünfhundert Jahre überdauert hat, ohne in ein Weltreich verwandelt zu werden. Das Geheimnis dieser staunenerregenden historischen Dauerhaftigkeit der neuzeitlichen Weltwirtschaft liegt darin, daß sich mit ihr im Europa des 16. Jahrhunderts als Reaktion auf die „Krise des Feudalismus“ etwas qualitativ völlig neues herausbildete: eine kapitalistische Ökonomie. Für Wallerstein sind Kapitalismus und Modernes Weltsystem identisch: „Kapitalismus und Weltwirtschaft ... sind zwei Seiten ein und derselben Medaille. Das eine ist nicht Ursache des anderen. Wir definieren dasselbe unteilbare Phänomen lediglich nach anderen Merkmalen.“¹²

Vor allem drei konstitutive strukturelle Charakteristika sind es, die das Moderne Weltsystem und damit den Kapitalismus seit seiner Entstehung bis auf den heutigen Tag unverändert kennzeichnen.

1. Die kapitalistische Weltökonomie besteht nicht aus zahlreichen voneinander separierten und teilautonomen nationalen bzw. regionalen Ökonomien, sondern muß als ein Ganzes, als ein einziger Markt, eine einzige Arbeitsteilung begriffen werden. In ihren Grenzen - das

⁹ Ebd., S. 518. - Zum Vorangehenden vgl. auch Wallerstein, *Klassenanalyse*, S. 302 ff.; *ders.*, *Aufstieg*, S. 34 f.; *ders.*, *Historical Systems as Complex Systems*, in: *European Journal of Operational Research* 30, 1987, S. 203-207, deutsch: *Historische Systeme als komplexe Systeme*, in: *ders.*, *Die Sozialwissenschaft „kaputtdenken“*. Die Grenzen der Paradigmen des 19. Jahrhunderts, Weinheim 1995, S. 272-280; *ders.*, *Gesellschaftliche Entwicklung oder Entwicklung des Weltsystems?*, in: *B. Lutz (Hg.)*, *Soziologie und gesellschaftliche Entwicklung*, Frankfurt a.M. 1985, S. 76-90.

¹⁰ Vgl. *I. Wallerstein*, *Für eine Debatte über das Paradigma*, in: *ders.*, *Die Sozialwissenschaft „kaputtdenken“*, S. 293 f.; *ders.*, *Historische Systeme*, S. 274 f.

¹¹ *Wallerstein*, *Klassenanalyse*, S. 305.

¹² *Wallerstein*, *Aufstieg*, S. 36; vgl. *ders.*, *The Capitalist World-Economy*, Cambridge 1979, S. 6.

heißt für das 16. Jahrhundert: Europa und Hispano-Amerika, heute: die ganze Welt - regiert allenthalben unumschränkt das Prinzip der Profitmaximierung und sind alle anzutreffenden Produktionsverhältnisse per definitionem kapitalistisch.

Das mag auf den ersten Blick wenig aufsehenerregend wirken, impliziert jedoch insbesondere zwei weitreichende analytische Grundentscheidungen.

Zunächst einmal negiert Wallerstein explizit das Vorhandensein nicht-kapitalistischer Arbeitsverhältnisse im Modernen Weltsystem. So trifft es etwa seiner Meinung nach nicht zu, daß in ihm zu Beginn feudale und kapitalistische Arbeitsverhältnisse „nebeneinander bestanden hätten oder hätten bestehen können. Die Weltwirtschaft hatte die eine Form oder die andere. Wenn sie einmal kapitalistisch ist, dann werden die Beziehungen, die gewisse formale Ähnlichkeiten mit feudalen Beziehungen haben, in den Kategorien der herrschenden Prinzipien eines kapitalistischen Systems neu definiert.“¹³

Seit der Entstehung der kapitalistischen Weltökonomie seien daher alle existierenden Arbeitsbeziehungen durch das Gegenüber von Bourgeois und Proletarier zu erfassen - Kategorien, die zu diesem Zweck freilich einer neuen und inhaltlich sehr weiten Definition bedürfen. So rechnet Wallerstein jeden zur Bourgeoisie, der von anderen produzierten „Mehrwert“ - gleich, auf welche Weise - appropriiert und ihn partiell akkumuliert. Der Bourgeois wird „nicht durch einen bestimmten Beruf und nicht einmal durch seinen juristischen Status als Besitzer definiert ..., sondern durch die Tatsache, daß er, als Individuum oder als Mitglied irgendeiner Gruppierung, einen Teil des nicht von ihm produzierten Mehrwerts erhält und in der Lage ist, diesen Mehrwert partiell in Kapitalgüter zu investieren.“¹⁴ Analog versteht Wallerstein unter dem Proletariat die Gruppe derer, die einen Teil des von ihnen erzeugten Wertes an andere „übertragen“. Wiederum spielt es dabei keine Rolle, unter welchen näheren Bedingungen dieser „Mehrwert“ produziert und transferiert wird.

Man muß sich vergegenwärtigen, was dieser Ansatz für den Begriff des „Proletariats“ bedeutet. Er setzt das Vorhandensein eines Lohnarbeitsverhältnisses als das den Status des Proletariers definierende Merkmal außer Kraft. Zwar lassen sich auch nach Wallersteins Verständnis Kapitalismus und Proletariat nicht denken, ohne „daß Arbeitskraft eine Ware ist“. Doch ist Lohnarbeit für ihn in der kapitalistischen Weltwirtschaft „nur eine Weise, auf welche Arbeitskraft auf dem Arbeitsmarkt rekrutiert und bezahlt wird. Sklaverei, Zwangsproduktion von Agrarerzeugnissen, die sich auf ausländischen Märkten absetzen lassen (coerced cash-crop production, meine [d.i. Wallersteins, C.T.] Bezeichnung für den sogenannten 'zweiten Feudalismus'), ein System, das Landarbeiter zu 'Kleinpächtern' macht, die für die ihnen zugewiesene Parzelle mit einem Teil der von ihnen erzeugten Produkte bezahlen (share-cropping) und das übliche Pachtwesen (tenancy) - dies alles steht alternativ zur Verfügung.“¹⁵ Und alle die in diesen so überaus heterogenen Arbeitsverhältnissen stehenden Produzenten subsumiert Wallerstein unter dem Begriff „Proletariat“.

Ganz ähnlich wie bei der Interpretation von i.d.R. als „vorkapitalistisch“ eingestuft Arbeitsverhältnissen verfährt Wallerstein mit den sogenannten „sozialistischen“ Staaten, den

13 Wallerstein, Weltsystem I, S. 124.

14 I. Wallerstein, Der Klassenkonflikt in der kapitalistischen Weltwirtschaft, in: *ders./E. Balibar*, Rasse - Klasse - Nation: Ambivalente Identitäten, Berlin 1992, S. 144; vgl. auch *ders.*, Klassenanalyse, S. 316 f.; *ders.*, Bourgeois(ie): Begriff und Realität, in: *ders./Balibar*, S. 167-189.

15 Wallerstein, Aufstieg, S. 45; vgl. *ders.*, Klassenkonflikt, S. 147 f.; *ders.*, Klassenanalyse, S. 317.

ihnen eigenen Produktionsverhältnissen und Gesellschaften. Auch sie sind bzw. waren nach seiner Auffassung integrale Bestandteile des kapitalistischen Weltsystems: „Es gibt heute in der Weltwirtschaft ebensowenig sozialistische Systeme, wie es Feudalsysteme gibt, denn es gibt nur ein einziges Weltsystem. Dieses System ist die Weltwirtschaft, und sie ist der Form nach per definitionem kapitalistisch. Sozialismus bedeutet die Durchsetzung eines neuartigen Weltsystems, und dies wäre weder ein redistributives Weltreich noch eine kapitalistische Weltwirtschaft, sondern eine sozialistische Weltregierung.“¹⁶ Für Wallerstein - hier ganz in einer spätmittelalterlichen Denktradition stehend - ist „Sozialismus in einem Land“ mithin ein Ding der Unmöglichkeit. Ein sich selbst als „sozialistisch“ bezeichnender Staat, in dem alle Produktionsmittel verstaatlicht sind, ist in seinen Augen nicht mehr als eine „kollektive kapitalistische Firma“,¹⁷ die lediglich über ihm letztlich irrelevant erscheinende besondere Modalitäten bei der Profitzuteilung verfügt. Ein solcher Staat ist jedoch um kein Gran weniger als ein kapitalistischer „Teil der gesellschaftlichen Arbeitsteilung im historischen Kapitalismus“; im gleichen Maße wie dieser unterliegt er den Imperativen der kapitalistischen Weltwirtschaft, operiert er unter den „erbarmungslosen Zwängen des Triebes der endlosen Akkumulation von Kapital“.¹⁸

Diese Auffassung kann nicht ohne weitreichende Konsequenzen für die Beurteilung „realsozialistischer“ Gesellschaften bleiben. Ihre Fehler und Grenzen - geringer materieller Wohlstand, die Verweigerung essentieller Freiheitsrechte, einer kritischen Öffentlichkeit und politischer Partizipation, das Fortbestehen der Diskriminierung gesellschaftlicher Gruppen, totalitäre, z.T. menschenverachtende Herrschaftspraktiken - werden von Wallerstein nicht als die selbstproduzierten Eigenarten eines in seinen Augen ja lediglich imaginären „sozialistischen Systems“ begriffen, sondern aus der inferioren Stellung der „realsozialistischen“ Staaten innerhalb der kapitalistischen Weltwirtschaft erklärt. Die sozialistische Idee, deren Verwirklichung Wallerstein wiederholt für die Zukunft einfordert,¹⁹ erfährt auf diese Weise eine fabulöse Exkulpation.

2. Das Moderne Weltssystem beruht zwar auf einer einzigen internationalen Arbeitsteilung, besteht aber aus mehreren politischen Einheiten. Wallerstein mißt dieser „politischen Seite“ des Kapitalismus eine zentrale Bedeutung bei; nach seiner Auffassung stellt die Existenz einer Vielzahl staatlicher Strukturen von unterschiedlicher Stärke nach innen und außen eine absolut notwendige Bedingung für die Entstehung und das Gedeihen der kapitalistischen Wirtschaftsorganisation dar.

Die primäre Funktion der Staaten liegt in den Augen Wallersteins darin, „das 'freie' Funktionieren des kapitalistischen Marktes zu behindern, um somit die Gewinnaussichten einer oder mehrerer Gruppen zu verbessern“.²⁰ Wenn Wallerstein den Staatsapparaten auch eine gewisse, insbesondere auf dem Eigengewicht einmal geschaffener bürokratischer Strukturen basierende Teilautonomie bescheinigt, sieht er in ihnen letztlich doch die Handlanger des Kapitals. Regelmäßig setzen sie ihr gesamtes politisches Instrumentarium - nicht nur das

16 Wallerstein, *Aufstieg*, S. 63.

17 Wallerstein, *Klassenanalyse*, S. 307; *ders.*, *Capitalist World-Economy*, S. 68.

18 I. Wallerstein, *Der historische Kapitalismus*, Berlin²1989, S. 62.

19 Vgl. nur I. Wallerstein, *Die Zukunft der Weltökonomie*, in: J. Blaschke (Hg.), *Perspektiven des Weltsystems*, Frankfurt a.M. 1983, S. 229; *ders.*, *Der historische Kapitalismus*, S. 96 f.; *ders.*, *Aufstieg*, S. 63.

20 Wallerstein, *Klassenanalyse*, S. 306.

im engeren Sinne wirtschaftspolitische - ein, um den Markt entsprechend den ökonomischen Interessen der „Haupt-Kapitalakkumulierenden“ zu manipulieren.

Die strukturelle Basis des kapitalistischen Weltsystems und die in ihm dominierenden Interessen des Kapitals widersetzen sich prinzipiell der Errichtung einer den gesamten Wirtschaftsraum umfassenden politischen Weltherrschaft. Ein solcher Weltstaat nämlich könnte aus Gründen des inneren politischen Gleichgewichts und des sozialen Friedens der Versuchung erliegen, egalitären Tendenzen nachzugeben und einen Teil der von den Kapitalisten appropriierten Gewinne umzuverteilen. Eine Pluralität von Staaten dagegen ermöglicht es den Kapitalakkumulierenden, dieser Gefahr wirksam entgegenzuarbeiten, da sie in diesem Fall durch die „Drohung, ihren eigenen Staatsapparat durch Allianzen mit anderen Staatsapparaten zu umgehen“, ²¹ einen erheblich größeren Druck auf die politischen Entscheidungszentren auszuüben vermögen. Nur die Existenz einer Vielzahl von Staaten verschafft den Kapitalisten mithin jenes Maximum an strukturell begründeter Handlungsfreiheit, das ihren massiven politischen Einfluß und die optimale Verfolgung ihrer ökonomischen Interessen gewährleistet und damit - so sieht es jedenfalls Wallerstein - eine unabdingbare Voraussetzung des kapitalistischen Akkumulationsprozesses bildet. ²²

3. Die internationale Arbeitsteilung erfolgt nicht nur funktional, konstitutiv für sie ist vielmehr auch ihre geographische und darüber hinaus ihre hierarchische Struktur. Nach Wallerstein gliedert sich das Moderne Weltsystem in Zentrum, Semiperipherie und Peripherie. Die Kernregionen der Weltökonomie sind u.a. durch die extreme Komplexität ihrer Wirtschaftsstruktur, den Einsatz der, gemessen am zeitgenössischen Standard, fortschrittlichsten Technologie, ein hohes durchschnittliches Niveau des Realeinkommens und der Lebensqualität gekennzeichnet, hier finden sich die technisch anspruchsvollsten, zukunfts-trächtigsten und profitabelsten Produktionsprozesse konzentriert, hier kommt es zu einer weltweit singulären Akkumulation von Kapital; für die Peripherie gilt in jeder Hinsicht das vollkommene Gegenteil; die Semiperipherie nimmt nach den meisten der genannten Kriterien auf einem Kontinuum, das vom Zentrum bis zur Peripherie reicht, einen mittleren Platz ein.

Die drei Zonen des Modernen Weltsystems sind durch den Mechanismus des „ungleichen Tausches“ miteinander verbunden. Seine Funktionsweise und die Problematik seiner theoretischen Fundierung werden unten (in Kap. III.2) noch eingehend erörtert. So vage und zum Teil widersprüchlich Wallersteins Aussagen in diesen Punkten auch sein mögen, so wenig läßt sein Urteil auf der anderen Seite an Klarheit zu wünschen übrig, wenn es darum geht, die Auswirkungen des „ungleichen Tausches“ aufzuzeigen. Durch ihn wird der Weltsystemtheorie zufolge beständig „Surplus“ bzw. „Mehrwert“ von der Peripherie ins Zentrum transferiert, sein Resultat ist die fortwährende Ausbeutung der Peripherie und, komplementär hierzu, die „Aneignung des volkswirtschaftlichen Überschusses ... der gesamten Weltwirtschaft durch die Länder des Zentrums“ ²³

Von entscheidender Bedeutung für Wallersteins Konzept von Zentrum, Peripherie und Semiperipherie ist die Annahme, daß die „Stärke“ eines Staates unmittelbar mit dem Status

²¹ Wallerstein, *Der historische Kapitalismus*, S. 49.

²² Zum Vorangehenden vgl. Wallerstein, *Weltsystem I*, S. 151, 519; *ders.*, *Klassenanalyse*, S. 305 f.; *ders.*, *Modern World-System II*, S. 113; *ders.*, *Capitalist World-Economy*, S. 66; *ders.*, *Der historische Kapitalismus*, S. 39 ff.

²³ Wallerstein, *Aufstieg*, S. 47.

des jeweiligen Landes in der der internationalen Arbeitsteilung inhärenten Hierarchie korrespondiert.²⁴ So bringen Zentrumsgebiete „starke“ Staatsapparate hervor; Peripherieregionen dagegen sind durch „schwache“ Staatsapparate charakterisiert, was bis zur Nichtexistenz eines eigenen Staates, also einer kolonialen Situation, gehen kann; die Semiperipherie nimmt auch hier eine Mittelposition zwischen Zentrum und Peripherie ein. Nach Wallerstein versetzt dieses Machtgefälle die Zentralstaaten und damit die in ihnen tonangebenden „Haupt-Kapitalakkumulierenden“ in die Lage, den Peripheriegebieten die Bedingungen des „ungleichen Tausches“ aufzuzwingen - ein Argument, das die eminente Bedeutung der zuvor erörterten „politischen Seite“ des Kapitalismus im Sinne der Existenz einer Vielzahl unterschiedlich starker staatlicher Strukturen sowie den zwischen ihr und der hierarchischen Struktur der internationalen Arbeitsteilung bestehenden engen Nexus in ihrem vollen Umfang offenbar werden läßt. Das manifestiert sich nach Wallersteins Auffassung insbesondere auch darin, daß die Zentralstaaten kraft ihrer politischen Stärke die Staatsapparate peripherer Regionen drängen konnten und können, innerhalb ihrer Rechtshoheit eine höhere Spezialisierung auf am Ende der Hierarchie der Produktionsprozesse stehende Aufgaben zu akzeptieren und Haushaltsstrukturen zu erhalten bzw. zu schaffen, in denen Formen der Subsistenzwirtschaft für die Reproduktion eine wesentliche Rolle spielen und die so extrem schlecht bezahlten Arbeitskräften und ihren Familien das Überleben erlauben.

Drei Momente im wesentlichen sind es, auf denen die außerordentliche Stabilität des Modernen Weltsystems im Sinne des Überlebens des Systems als Ganzem beruht. Erstens ist da die Konzentration der militärischen Macht in den Händen der herrschenden Kräfte. Zweitens hebt Wallerstein die „durchgängig starke ideologische Bindung“²⁵ an das System als solches hervor. Darunter versteht er ausdrücklich nicht das, was häufig mit dem Begriff der „Legitimation“ eines Systems bezeichnet wird, nämlich das Vorhandensein einer gewissen Affinität oder Loyalität der Beherrschten gegenüber den Herrschenden. Diesem Faktor mißt er historisch keine signifikante Bedeutung bei. Vielmehr rekurriert er damit auf den hohen „Grad, bis zu dem die führenden Schichten bzw. Kader des Systems ... ihr eigenes Wohlergehen mit dem Überleben des Systems ... und der Machtstellung seiner Führer verbinden“,²⁶ sich mit ihm identifizieren. Als drittes Moment führt Wallerstein die „dreigeteilte Schichtstruktur“ des Weltsystems an. Sie kommt, wie bereits erörtert, dadurch zustande, daß in Gestalt der Semiperipherie eine dritte Kategorie von Staaten zwischen den Zentralstaaten und den Peripheriegebieten existiert. Die spezifische ökonomische Rolle der Semiperipherie im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung ist dabei in Wallersteins Augen eher weniger wichtig. Zentral ist vielmehr ihre „politische“ Funktion als Stabilisierungsfaktor. Denn ohne die Semiperipherie wäre das Moderne Weltsystem ein rein dualistisches Gebilde, in dem die schmale ausbeutende „Oberschicht“ der Kernstaaten der breiten ausgebeuteten „Unterschicht“ der Peripheriegebiete diametral gegenüberstünde. Eine derartige Situation wäre zweifellos hochgradig instabil, da die „Unterschicht“ hier aufgrund des krassen Hervortretens der Ausbeutungsstrukturen und aufgrund der relativen Homogenität ihrer Interessenlage schon bald in der Lage und bereit wäre, ihren massiven Widerstand gegen den

²⁴ Zu Wallersteins unklaren Vorstellungen darüber, was überhaupt ein „starker“ Staat ist, vgl. Wallerstein, *Weltssystem I*, S. 527 f.; T.K. Hopkins/I. Wallerstein, *Grundzüge der Entwicklung des modernen Weltsystems*, in: Senghaas (Hg.), S. 175.

²⁵ Wallerstein, *Aufstieg*, S. 50.

²⁶ Wallerstein, *Klassenanalyse*, S. 309.

Status quo zu artikulieren und zu mobilisieren, was mittel- bis langfristig die Zerstörung des gesamten Systems in offener Rebellion nach sich ziehen würde. Mit der Semiperipherie dagegen stellt sich die strukturelle Konstellation im Weltsystem deutlich entspannter dar, da sie die Funktion einer „Mittelschicht“ übernimmt, die „sowohl ausgebeutet wird als auch selbst ausbeutet“²⁷ und durch deren Existenz daher der Bildung einer gegen die „Oberschicht“ der Zentrumsstaaten gerichteten geschlossenen Phalanx aller übrigen die Grundlage entzogen wird. Es handelt sich hier, kürzer und abstrakter formuliert, um den klassischen Mechanismus der Stabilisierung einer herrschenden Ordnung durch die Entsolidarisierung der potentiellen Opposition.²⁸

Wallerstein beschränkt sich in seiner Weltsystemtheorie jedoch nicht auf die hier bisher erörterte Analyse struktureller Konstanten. Vielmehr trifft er auch dezidierte prozessuale Aussagen, Aussagen über die bisherige und zukünftige Entwicklung des Modernen Weltsystems.

Im folgenden soll es dabei weniger um die von Wallerstein konstatierten zyklischen Bewegungen der Konjunktur gehen. Bei ihnen unterscheidet er zwischen „kurzen Zyklen“, die aus der kurzfristigen Anpassung der Angebots- und Nachfragevektoren auf dem Markt resultieren, einerseits und „langen Wellen“, die er im Anschluß an die Arbeiten von Kondratieff, Simiand und Labrousse zu konstruieren versucht, andererseits.²⁹ Im Mittelpunkt stehen hier vielmehr die nach Wallerstein jenseits der Zyklen tendenziell linear voranschreitenden und derart die gesamte Geschichte des Modernen Weltsystems durchziehenden Entwicklungen, die strukturell determinierten säkularen Trends. Wiederum lassen sich auch in diesem Zusammenhang insbesondere drei Phänomene herauspräparieren.

1. Einen für das Moderne Weltsystem konstitutiven Prozeß erblickt Wallerstein zunächst einmal in der voranschreitenden „Proletarisierung“. Darunter versteht er - völlig im Widerspruch zu seiner eigenen, vorne erläuterten Definition der Begriffe „Proletariat“ und „Proletarier“ - in einem durchaus konventionellen Sinn das zunehmende Vordringen von Lohnarbeitsverhältnissen. Diese Entwicklung wird nach seiner Auffassung in Sonderheit durch zwei Kräfte vorangetrieben. Da ist zum einen die Arbeiterschaft selbst. Sie hat in Wallersteins Augen deshalb ein vitales Interesse an einer weiteren Proletarisierung, weil diese für sie eine Verbesserung ihrer Lebensverhältnisse bedeutet. In einem auf dem Weg

27 Wallerstein, Aufstieg, S. 52.

28 Zum vorangehenden Abschnitt vgl. nur I. Wallerstein, Semi-peripheral Countries and the Contemporary World Crisis, in: *Theory and Society* 3, 1976, S. 461-484; ders., Weltsystem I; ders., Aufstieg, S. 50 ff.; ders., Klassenanalyse, S. 309 f.; hier auch die Begriffe „Oberschicht“, „Mittelschicht“ und „Unterschicht“.

29 Vgl. I. Wallerstein, Kondratieff Up or Kondratieff Down?, in: *Review* 2, 1979, S. 663-673; ders., Long Waves as Capitalist Process, in: *Review* 7, 1984, S. 559-575; ders., A Brief Agenda for the Future of Long-Wave Research, in: A. Kleinknecht u.a. (Hg.), *New Findings in Long-Wave Research*, New York 1992, S. 339-342; ders./T.K. Hopkins (Hg.), *Processes of the World-System*, Beverly Hills 1980; dies., Grundzüge, 165 f. - Eine Auseinandersetzung mit diesem Aspekt der Weltsystemtheorie erscheint wenig lohnend, da sich Wallersteins Überlegungen zum Bereich der „Langen Wellen“ größtenteils weit hinter der Front der neueren Forschung bewegen. Vgl. für diese nur R. Spree, *Lange Wellen wirtschaftlicher Entwicklung in der Neuzeit*, Köln 1991 (= *Historical Social Research* Beih. 4, 1991); W.H. Schröder/ders. (Hg.), *Historische Konjunkturforschung*, Stuttgart 1980; D. Petzina/G. van Roon (Hg.), *Konjunktur, Krise, Gesellschaft. Wirtschaftliche Wechsellagen und soziale Entwicklung im 19. und 20. Jahrhundert*, Stuttgart 1981; Kleinknecht u.a. (Hg.); R. Metz/W. Stier, *Modelling the Long Wave-Phenomena*, in: *Historical Social Research* 17, 1992/3, S. 43-62; T. Vasko (Hg.), *The Long-Wave Debate*, New York 1987; J.P.G. Reijnders, *Long Waves in Economic Development*, Aldershot 1990.

der Kapitalisierung der Arbeitsbeziehungen weniger weit fortgeschrittenen Stadium nämlich, einem halbproletarisierten Zustand gewissermaßen, erlaube, argumentiert Wallerstein, der Umstand, daß ein gut Teil der Reproduktion durch Formen der Subsistenzproduktion bestritten wird, den Arbeitgebern die Zahlung extremer Niedriglöhne, ohne daß das Existenzminimum der Arbeitnehmerhaushalte unterschritten würde; hier sei die Ausbeutung am größten. Vor diesem Hintergrund verheiße eine weitere Proletarisierung notwendigerweise eine Anhebung des Lohnniveaus und ein höheres Realeinkommen, belasse sie, zu Lasten der Profite, einen größeren Teil des produzierten Wertes in den Händen der Arbeiter. Forciert wird das Vordringen reiner Lohnarbeitsverhältnisse zum anderen aber auch durch einige Arbeitgeber. Das sind nach Wallerstein jene Kapitalisten, die in ökonomischen Krisenzeiten, dem kollektiven Interesse der Unternehmerschaft diametral zuwiderhandelnd, durch strukturelle Veränderungen in den Produktionsverhältnissen Wettbewerbsvorteile gegenüber konkurrierenden Produzenten zu erlangen versuchen.

2. Kennzeichnend für das Moderne Weltsystem ist ferner der ihm inhärente Drang nach geographischer Expansion. Die Ursprünge der kapitalistischen Weltwirtschaft lagen in Europa. Sporadisch, aber in einem systematisch fortschreitenden Prozeß weitete sie dann von hier ausgehend ihren geographischen Raum aus und erfaßte immer neue Regionen an ihren „Rändern“, bis sie sich Anfang des 20. Jahrhunderts über die ganze Erde erstreckte und damit die Grenzen des Möglichen erreicht hatte. Eine charakteristische Gemeinsamkeit fast aller Expansionsvorgänge war es dabei, daß die von ihnen betroffenen Regionen mit peripherem Status inkorporiert wurden, daß sie sich als neue Peripheriegebiete in die internationale Arbeitsteilung eingegliedert fanden.

Die Suche nach neuen Märkten lehnt Wallerstein als Erklärung für die expansive Tendenz des Kapitalismus dezidiert ab. Die entscheidende Triebkraft des Expansionsprozesses erblickt er vielmehr in der Suche der kapitalistischen Unternehmer nach billiger Arbeitskraft. So ist es für Wallerstein „historisch eine Tatsache, daß ... jedes Gebiet, das neu in die Weltwirtschaft eingegliedert wurde, ein Niveau des Realeinkommens festlegte, das am untersten Ende in der Lohnhierarchie des Weltsystems lag. Sie [sic!] hatten fast keine vollproletarisierten Haushalte und wurden keineswegs ermutigt, welche zu entwickeln. Im Gegenteil schien die Politik der kolonialen Staaten (und der umstrukturierten halbkolonialen Gebiete, die nicht formell kolonisiert waren) dazu bestimmt, die Entstehung genau der halbproletarischen Haushalte zu unterstützen, die ... die niedrigste Lohnschwelle möglich machten. Typische staatliche Politik beinhaltete die Kombination einiger Besteuerungsmechanismen, die jeden Haushalt zwangen, sich in irgendeiner Lohnarbeit zu betätigen, mit Einschränkungen der Bewegungsfreiheit oder der erzwungenen Trennung von Mitgliedern des Haushalts, die die Möglichkeit zur Vollproletarisierung erheblich einschränkten.“³⁰

Die geographische Expansion des Modernen Weltsystems muß daher nach Wallersteins Auffassung vor dem Hintergrund der oben erörterten und vor allem in den Ländern des Zentrums machtvoll voranschreitenden Proletarisierung gesehen werden. Sie hat die Funktion, die Auswirkungen dieses letztlich profitreduzierenden Prozesses durch die Eingliederung neuer Arbeitskräfte, die sich in einem semiproletarischen Zustand befinden und damit für den Arbeitgeber rentabler sind, zu kompensieren.

3. Schließlich konstatiert Wallerstein innerhalb des Weltsystems eine zunehmende „Polarisierung“. Darunter versteht er die immer weiter aufreißende ökonomische und soziale

Kluft zwischen den verschiedenen Zonen der kapitalistischen Weltwirtschaft. Verantwortlich für diese Entwicklung ist der Mechanismus des „ungleichen Tausches“. Ausgehend von einer ursprünglich relativ geringfügigen räumlichen Differenzierung führt er durch den fortgesetzten Mehrwerttransfer von der Peripherie ins Zentrum in den Kernregionen zu einer jeden Rahmen sprengenden Akkumulation von Kapital und einer unablässigen Steigerung des allgemeinen Wohlstands, in den Peripheriegebieten dagegen zu einer fortschreitenden, immer dramatischere Formen annehmenden Verarmung. Wallerstein geht sogar so weit, dieses an der Peripherie allenthalben anzutreffende Epiphänomen des kapitalistischen Siegeszuges als die „absolute Verelendung des Proletariats“³¹ („Proletariat“ hier wiederum in dem diesem Begriff beigelegten eigentümlichen und vom üblichen wissenschaftlichen Sprachgebrauch abweichenden Sinn) zu bezeichnen. Von ihr sind, so Wallerstein, ca. 85 bis 90 Prozent der Weltbevölkerung betroffen, während die übrigen 10 bis 15 Prozent - eine „Mittelschicht“, wie man sie insbesondere in der Semiperipherie als sozialen Niederschlag der ihr zugeschriebenen entpolarisierenden Funktion erwarten würde, scheint, merkwürdig genug, nicht zu existieren -, von der im Elend dahinvegetierenden Mehrheit durch einen sich beständig noch verbreiternden sozioökonomischen Graben getrennt, die Früchte eines zunehmenden Reichtums genießen und im Überfluß schwelgen.³²

Wallerstein unterteilt die Geschichte des Modernen Weltsystems in zwei Zeitalter - Agrar- und Industriekapitalismus - und in vier Entwicklungsphasen:³³ Das erste Stadium umfaßt den Zeitraum von 1450 bis 1640 und damit die formative Periode des neuen Systems. Die Entstehung der europäischen Weltwirtschaft in diesem „langen“ 16. Jahrhundert wurde durch den historischen Umstand ermöglicht, daß das Zusammentreffen jener langfristigen Trends, die in der sogenannten „Krise des Feudalismus“ kulminierten, mit einer unmittelbaren Konjunkturkrise und klimatischen Veränderungen eine Dilemmasituation erzeugte, die einzig durch eine geographische Ausweitung der Arbeitsteilung bewältigt werden konnte. Die Genese der kapitalistischen Weltökonomie stellt dieser Argumentation zufolge eine adäquate und darüber hinaus im Interesse der traditionellen Eliten liegende „Antwort“ auf die „Herausforderung“ einer tiefgreifenden gesellschaftlichen Krise dar. Das Jahr 1640 markiert in etwa den Abschluß der vorläufigen Positionsverteilung zwischen den einzelnen Staaten bzw. Regionen des Weltsystems.

Die zweite Entwicklungsphase der Weltwirtschaft reicht von der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts bis ca. 1750 und wird von Wallerstein als die der vorangegangenen Expansionsphase (Phase A) zwangsläufig folgende B-Phase eines Simiand-Zyklus begriffen. Sie sei, so Wallerstein, keineswegs als eine Periode der Krise, sondern vielmehr als eine der Systemkonsolidierung zu verstehen, als „search for stability in form and structure that was concomitant with the moment of slowdown in the rate of development of the world-economy“.³⁴ In dieser Zeit verdrängte England zunächst die Niederlande aus ihrer Vormachtstellung und trotzte dann erfolgreich dem Bestreben Frankreichs, ihm die neugewonnene Position streitig zu machen.

Das sich anschließende dritte Stadium des Modernen Weltsystems ist zugleich die erste Phase des Industriekapitalismus. Sie erstreckt sich bis zum Ersten Weltkrieg. Kennzeich-

31 Ebd., S. 88 ff.

32 Vgl. ebd., S. 91 f.

33 Vgl. hierzu Wallerstein, Aufstieg, S. 53 ff.; ders., Der historische Kapitalismus, S. 35 ff.

34 Wallerstein, Modern World-System II, S. 33. Vgl. ebd., S. 2-34.

nend für diese Periode ist zum einen die beständige Ausweitung der industriekapitalistischen Produktion und ihr stetig wachsender Anteil an der Erwirtschaftung des „Weltbruttosurplus“, zum anderen die weitere geographische Expansion des kapitalistischen Wirtschaftssystems, die ihr Ende erst fand, als es schließlich den gesamten Erdball lückenlos umspannte.

Die vierte Phase des Modernen Weltsystems, die mit der Russischen Oktoberrevolution von 1917 beginnt, beurteilt Wallerstein widersprüchlich. Einerseits begreift er sie als „das Stadium der Konsolidierung der industriekapitalistischen Weltwirtschaft“³⁵. So sei sie zwar vordergründig eine Ära der revolutionären Umwälzungen gewesen, doch müßten diese als notwendige innersystemische Anpassungsprozesse an die sich verändernden Bedingungen des Industriekapitalismus interpretiert werden, die letztlich die Funktion gehabt hätten, das System als Ganzes zu stabilisieren. Andererseits betont Wallerstein mehrfach, das Moderne Weltsystem befinde sich seit dem frühen 20. Jahrhundert in einer seinen Niedergang einleitenden Strukturkrise, deren Dauer und Ergebnis freilich noch ungewiß seien.³⁶

Nichts von alledem, weder die besonders in den vorliegenden Bänden des Wallersteinischen Hauptwerks überaus faktenreiche Darstellung einzelner geschichtlicher Epochen und ihrer Spezifika noch seine ausführlichen Betrachtungen historischer Wandlungsprozesse, ändert nun freilich etwas - und darauf muß mit Nachdruck hingewiesen werden - an dem für die Weltsystemtheorie zentralen Postulat, daß die grundlegenden Konstruktions- und Bewegungsprinzipien des Modernen Weltsystems seit dem 16. Jahrhundert bis heute keine maßgebliche Veränderung erfahren haben. Mit anderen Worten: Wenn die kapitalistische Weltwirtschaft auch über die Jahrhunderte hinweg geographisch massiv expandierte, wenn sie auch den folgenreichen Übergang vom Agrar- zum Industriezeitalter erlebte, wenn sich im Laufe der Zeit auch ihr Zentrum mehrfach verschob und einzelne Regionen immer wieder in der Hierarchie der internationalen Arbeitsteilung auf- oder abstiegen, so blieben nach Wallerstein doch die Struktur und Funktionsweise des Modernen Weltsystems in ihrer vorn skizzierten Substanz stets dieselben - der „Spielplan“ mag sich vergrößert haben, die „Mitspieler“ mögen sich geändert oder die Plätze gewechselt haben, das „Spiel“ mit seinen Regeln aber ist nach wie vor das gleiche.

III. Gesichtspunkte der Kritik

Es wäre zweifellos ein leichtes, Wallerstein aus der Perspektive des empirisch orientierten Historikers zu kritisieren. Man könnte etwa - wie das ja auch bereits geschehen ist³⁷ - auf den problematischen Umstand hinweisen, daß er sich in seiner Synthese häufig wiederum auf andere Synthesen in Handbüchern und Standardwerken beruft, darauf, daß die von ihm herangezogene Forschungsliteratur oft unvollständig und veraltet, er selbst in seinem Urteil abhängig von einigen wenigen Autoritäten ist. Man könnte weiterhin kritisieren, daß Waller-

³⁵ Wallerstein, Aufstieg, S. 58.

³⁶ Vgl. etwa I. Wallerstein, Krisen: Die Weltwirtschaft, die Bewegungen und die Ideologien, in: *ders.*, Die Sozialwissenschaft „kaputtdenken“, S. 31-49; *ders.*, Weltsystemanalyse: Die zweite Phase, in: ebd., S. 316-323; *ders.*, Der historische Kapitalismus, S. 79 ff.; *ders.*, Gesellschaftliche Entwicklung, S. 87.

³⁷ Siehe nur H. Wunder, Rez. Wallerstein, Modern World-System I, in: Zeitschrift für Historische Forschung 5, 1978, S. 96-99; E. Krippendorff, Die Entstehung des internationalen Systems, in: Neue Politische Literatur 22, 1977, S. 36-48; P. Imbusch, „Das moderne Weltsystem“. Eine Kritik der Weltsystemtheorie Immanuel Wallersteins, Marburg 1990, S. 142; vgl. aber J. Thirsk, Economic and Social Development on a European-World Scale, in: American Journal of Sociology 82, 1977, S. 1097-1102.

stein bei der Behandlung einzelner Problemkomplexe vielfach in der Flut des von ihm ausgebreiteten Materials und der zitierten Argumente unterzugehen droht, er also in der Wertung und Gewichtung allzuoft unentschieden-additiv bleibt. Man könnte schließlich die zahlreichen Unschärfen, Ungenauigkeiten und auch Fehler anführen, die das von ihm entworfene historische „Bild“ aufweist. Drei knappe, aus dem mitteleuropäischen Kontext gewählte und beliebig vermehrbare Beispiele mögen hier genügen: Die Charakterisierung der ostelbischen Gutsherrn des 16. Jahrhunderts als „capitalist farmers“³⁸ stellt einen Anachronismus dar, der den Zäsurcharakter der eigentlich erst im 19. Jahrhundert ablaufenden fundamentalen Transformation des traditionellen preußischen Herrschaftsstandes zu einer agrarkapitalistischen Unternehmerklasse vollständig ignoriert.³⁹ Wallersteins Behauptung, in Deutschland sei die Industrialisierung vor dem Ersten Weltkrieg nur „partiell erfolgreich“⁴⁰ gewesen, ist - wie ein kurzer Blick auf alle wichtigen ökonomischen Leistungsindikatoren lehrt - meilenweit von der historischen Realität des Deutschen Reiches in der Periode seiner Hochindustrialisierung entfernt, die ihm ein fulminantes Wirtschaftswachstum bescherte, Deutschland aus einem Nachfolger- zu einem Pionierland machte und es innerhalb weniger Jahrzehnte in das Spitzentrio der industriellen Weltmächte katapultierte.⁴¹ Gegen die von Wallerstein aufgestellte „Regel“ schließlich, daß der Staat stets Nation und Nationalismus vorangehe, die Entwicklung einer nationalistischen Ideologie also (fast) immer affirmativ an bereits gegebene staatliche Strukturen anknüpfe und diesen eine zusätzliche bzw. neue Legitimationsgrundlage verleihe,⁴² läßt sich mit dem Beispiel des deutschen Nationalismus in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts argumentieren, der unbestreitbar eine liberale Oppositionsideologie darstellte, die sich gerade gegen den Status quo in der deutschen Staatenwelt, gegen den existierenden staatlichen Pluralismus, gegen Fürstenherrschaft und Adelsprivilegien richtete; ein ganz ähnlicher, Wallersteins Auffassung widersprechender Befund ergibt sich übrigens, wenn man sich etwa dem italienischen, dem polnischen oder dem griechischen Nationalismus der gleichen Epoche zuwendet.⁴³

38 Wallerstein, *Modern World-System I*, S. 122.

39 Vgl. hierzu nur - als Auswahl - *M. Weber*, *Entwicklungstendenzen in der Lage der ostelbischen Landarbeiter*, in: *ders.*, *Gesammelte Aufsätze zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Tübingen 1924, S. 470-507; *H. Schüssler*, *Preußische Agrargesellschaft im Wandel. Wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Transformationsprozesse von 1763 bis 1847*, Göttingen 1978; *H. Rosenberg*, *Die Pseudodemokratisierung der Rittergutsbesitzerklasse*, in: *ders.*, *Machteliten und Wirtschaftskonjunkturen*, Göttingen 1978, S. 83-101.

40 Wallerstein, *Aufstieg*, S. 57.

41 Vgl. etwa *C.-L. Holtfrerich*, *The Growth of Net Domestic Product in Germany 1850-1913*, in: *R. Fremdling (Hg.)*, *Productivity in the Economies of Europe*, Stuttgart 1983, S. 124-132; *W.G. Hoffmann u.a.*, *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, Heidelberg 1965; *R. Spree*, *Wachstumstrends und Konjunkturzyklen in der deutschen Wirtschaft 1820-1913*, Göttingen 1978; *H.-U. Wehler*, *Deutsche Gesellschaftsgeschichte, III: Von der „Deutschen Doppelrevolution“ bis zum Beginn des Ersten Weltkriegs, 1849-1914*, München 1995.

42 Vgl. *I. Wallerstein*, *Die Konstruktion von Völkern: Rassismus, Nationalismus, Ethnizität*, in: *ders./Bali-bar*, S. 100 ff.

43 Vgl. *H. Schulze*, *Staat und Nation in der europäischen Geschichte*, München 1994; *E. Fehrenbach*, *Verfassungsstaat und Nationsbildung 1815-1871*, München 1992; *H.-U. Wehler*, *Welche Probleme kann ein deutscher Nationalismus heute lösen?*, in: *ders.*, *Die Gegenwart als Geschichte*, München 1995, S. 127-137; *ders.*, *Deutsche Gesellschaftsgeschichte, II: Von der Reformära bis zur industriellen und politischen „Deutschen Doppelrevolution“, 1815-1845/49*, München 1987, S. 394-412.

All das ist eine zwar durchaus berechnete, aber doch sehr wohlfeile Kritik. Gegen sie ließe sich un schwer und auch mit einem gewissen Recht vorbringen, daß die von ihr aufgezeigten Defizite lediglich aufs Ganze gesehen unbedeutende Unzulänglichkeiten seien, die man bei einem so gigantischen Ein-Mann-Projekt wie dem von Wallerstein verfolgten eben zwangsläufig in Kauf zu nehmen habe, die aber nichts am Wert des weltsystemtheoretischen Ansatzes, an der Überlegenheit seiner Perspektive und seiner großen Erklärungskraft änderten. Ein derart argumentierender Kritiker gerät auf diese Weise unwillkürlich in die undankbare Rolle des erbsenzählenden Kritikers, der an lauter historischen Kleinigkeiten herum nörgelt und darüber das wirklich Wesentliche aus den Augen verliert. Eine Kritik, die dieser Gefahr entgehen und Wallerstein in vollem Umfang gerecht werden will, hat daher anders zu verfahren. Sie muß ins Zentrum seines Werkes vorstoßen, hat sich also mit dem ihm zugrundeliegenden Weltsystemkonzept auseinanderzusetzen, dessen Begrifflichkeit und theoretische Grundannahmen zu problematisieren. Insbesondere drei Problemkomplexe bieten sich als Ansatzpunkte für ein solches Unterfangen an.

1. Wallersteins Kapitalismusbegriff

Die Geschichte des „Modernen Weltsystems“ ist erklärtermaßen nichts anderes als die Geschichte des Kapitalismus. Seine konstitutiven Prinzipien, seine Dynamik und die von ihm induzierten Entwicklungen bilden den Forschungsgegenstand Wallersteins. Von schlechthin entscheidender Bedeutung ist daher naturgemäß die Frage, was Wallerstein denn überhaupt unter Kapitalismus versteht, auf welchem Kapitalismuskonzept seine Arbeiten aufbauen. Wallerstein bleibt hier eine eindeutige Antwort nicht schuldig: Als „Wesensmerkmal“ des Kapitalismus bezeichnet er die „Produktion zum Zweck des Absatzes auf einem Markt mit dem Ziel, den größtmöglichen Profit zu realisieren. In einem solchen System wird die Produktion ständig ausgeweitet, solange weitere Produktion profitabel ist, und die Menschen ersinnen ständig neue Möglichkeiten, Dinge zu produzieren, die die Gewinnspanne erweitern können.“⁴⁴ Ferner hebt er die mit dieser Produktionsweise untrennbar verbundene Akkumulation von Kapital als entscheidendes Spezifikum des Kapitalismus hervor: „Wenn wir deshalb sagen, daß wir den historischen Kapitalismus beschreiben, beschreiben wir jenen konkreten, zeit- und raumgebundenen integrierten Bereich produktiver Tätigkeiten, in dem die Akkumulation von Kapital in der Tat der wirtschaftliche Zweck oder das 'Gesetz' war, das in fundamentalen wirtschaftlichen Aktivitäten regierte oder doch überwog.“⁴⁵

Eine solche phänomenologisch-beschreibende, um die Begriffe Profitorientierung, Innovation, Akkumulation kreisende Definition mag auf den ersten Blick durchaus akzeptabel und brauchbar erscheinen, arbeitet sie doch drei zentrale Aspekte der kapitalistischen Wirtschaftsweise richtig heraus. Es erhebt sich aber sofort die Frage, welches denn die strukturellen Bedingungen einer durch diese Merkmale gekennzeichneten Ökonomie sind - eine Frage, mit der sich jedes theoretisch reflektierte Kapitalismuskonzept auseinanderzusetzen hat. Was sind, um es genauer zu formulieren, die grundlegenden, die bestimmenden Bedingungen einer Wirtschaftsweise, die systematisch dazu tendiert, 1. Tauschwerte für den Markt zu produzieren, um damit einen möglichst großen Gewinn zu erzielen, anstatt zunächst die Reproduktions- bzw. Subsistenzbedürfnisse direkt zu befriedigen und lediglich die jenseits der Subsistenzgrenze liegenden Überschüsse auf dem Markt zu tauschen, 2. Kapital

⁴⁴ Wallerstein, *Aufstieg*, S. 43.

⁴⁵ Wallerstein, *Der historische Kapitalismus*, S. 14.

zu akkumulieren, d.h. einen Großteil des erzielten Profites in neue Investitionen zu stecken, anstatt ihn zur Befriedigung von Konsumbedürfnissen zu verwenden, 3. durch die Entwicklung und den Einsatz immer wieder neuer, innovativer Produktionstechniken die Arbeitsproduktivität zu erhöhen, d.h. - um es in Marx'scher Terminologie auszudrücken - auf der Basis auch des „relativen“ und nicht nur des „absoluten Mehrwerts“ zu akkumulieren?⁴⁶

Es ist genau diese Frage, angesichts derer die Weltsystemtheorie versagt. Das zeigt sich bereits, wenn es darum geht, die Entstehung des modernen Kapitalismus zu erklären. Wallersteins Analyse folgt hier, wie oben erläutert, dem Argumentationsmuster von „Challenge“ und „Response“, er behauptet, der Aufstieg des Kapitalismus sei die „Antwort“ auf die „Herausforderung“ durch die „Krise des Feudalismus“ gewesen. Was aber „erklärt“ das schon? Seit wann stellt die Funktion, die ein historisches Phänomen angeblich gehabt hat, die hinreichende Bedingung seiner Existenz dar? Die von Wallerstein hier verfolgte funktionalistische Argumentationslinie mag zwar durchaus ihre Berechtigung und ihren Sinn haben, kann an dieser Stelle jedoch eine kausale Erklärung nicht ersetzen.

Sie zu leisten aber gelingt Wallerstein nicht in befriedigender Weise. Zwar rekurriert er neuerdings auf vier „collapses“, „the collapse of the seigniors, the collapse of the states, the collapse of the Church, and the collapse of the Mongols“,⁴⁷ die dem Kapitalismus angeblich - sozusagen als „Negativbedingungen“ - durch die Beseitigung vormals mächtiger Faktoren den nötigen Freiraum zum Durchbruch verschafft haben sollen.⁴⁸ Doch bleibt die ausschließlich dem Okzident eigentümliche und sehr komplexe Konstellation von positiv benennbaren Bedingungen, die zusammentreten mußten, damit sich der Kapitalismus entfalten konnte, weitgehend unerkannt. Insoweit Wallerstein sich dieser Problematik überhaupt nähert - und er tut das nur mittelbar -, sucht er sein Heil in der Monokausalität.

Für ihn hängt der Aufstieg der kapitalistischen Wirtschaftsweise direkt vom Aufkommen einer auf Handel basierenden Arbeitsteilung, einer Weltökonomie, ab. Mit der Expansion des europäischen Einflßbereiches im 16. Jahrhundert und der damit einhergehenden Ausweitung des Handels entstand angeblich zugleich quasi automatisch ein ökonomisches System, das sich durch die profitorientierte Produktion für einen Markt, die Entwicklung der Produktivkräfte und die Akkumulation von Kapital auszeichnet. Wallerstein reproduziert hier im wesentlichen eine Argumentation, die bereits zu Anfang der fünfziger Jahre von Paul Sweezy in der zwischen ihm und Maurice Dobb geführten Kontroverse über den Übergang vom Feudalismus zum Kapitalismus vorgebracht worden war, nicht ohne teilweise über Sweezy noch hinauszugehen.⁴⁹

Schon diese Debatte hatte aber deutlich zutage treten lassen, daß jede der beiden vertretenen konträren Positionen (Dobb: die interne Dynamik des Feudalsystems, insbesondere die zunehmende Ausbeutung der Bauern, Sweezy: das Handelskapital als ein dem Feudalsystem externer Faktor - bildet die Haupttriebkraft für den Niedergang des Feudalismus und den Aufstieg des Kapitalismus) in ihrer extremen Form in die Irre führt und sich berechtigter Kritik aussetzt, da beide einem eindimensionalen Erklärungsmuster verpflichtet sind, das

⁴⁶ Vgl. K. Marx, Das Kapital I (=MEW 23), Berlin ¹⁷1988, S. 331 ff., 532 f.

⁴⁷ I. Wallerstein, The West, Capitalism, and the Modern World-System, in: Review 15, 1992, S. 601.

⁴⁸ Vgl. ebd., S. 600 ff.

⁴⁹ Zur Dobb-Sweezy-Kontroverse vgl. M. Dobb, Entwicklung des Kapitalismus vom Spätfeudalismus bis zur Gegenwart, Köln 1970, sowie den Sammelband Sweezy u.a., Übergang, mit allen wichtigen Beiträgen zur Debatte.

nicht in der Lage ist, der Vielfalt unterschiedlicher Faktoren auf sozialem und wirtschaftlichem, auf politischem und kulturellem Gebiet gerecht zu werden, deren enges Zusammenwirken erst die Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaftsweise ermöglichte.⁵⁰ Für die Wallerstein-Brenner-Kontroverse, in der Robert Brenner die Rolle Dobbs als Counterpart sowie weitgehend auch dessen Argumentation übernahm, so daß sich hier der Frontenverlauf der Dobb-Sweezy-Debatte gewissermaßen wiederholte, gilt das in nicht minderm Maße.⁵¹

Genaugenommen scheidet Wallersteins „Erklärung“ der Entstehung des Kapitalismus aber schon früher an ihrer logischen Inkonsistenz. So muß er sich, wenn er behauptet, daß die Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise ausschließlich eine Funktion der Entstehung einer Weltwirtschaft im Sinne einer auf Handel basierenden Arbeitsteilung darstelle, die Frage gefallen lassen, warum denn dann die Geburtsstunde des Kapitalismus nicht schon erheblich früher geschlagen hat. Zu Recht nämlich hält ihm Fernand Braudel entgegen, daß es - unter dem Aspekt des Warenabsatzes betrachtet - bereits vor den großen Entdeckungen - „schon im Mittelalter und sogar schon im Altertum“ - Weltwirtschaften, z.B. im Mittelmeerraum, in Indien oder China, gegeben habe.⁵² Da sogar Wallerstein selber dies mehrfach konzedieren muß,⁵³ er es auf der anderen Seite aber ablehnt, die vormodernen Weltwirtschaften als kapitalistische Ökonomien zu klassifizieren, gerät er in einen unaufhebenden Widerspruch zu seiner eigenen Behauptung über den Zusammenhang von Weltökonomie und Kapitalismus - ein Widerspruch, der die von ihm tendenziell betriebene Gleichsetzung dieser beiden als theoretische Fehlleistung entlarvt.

Wallersteins Unvermögen, die bestimmenden Bedingungen kapitalistischen Wirtschaftens herauszupräparieren, geht aber noch über die beschriebene Insuffizienz seiner Analyse der für die Entstehung des Kapitalismus konkret verantwortlichen Faktoren hinaus. Da für ihn der Kapitalismus „eine Produktionsweise ist, in der produziert wird, um Profit auf dem Markt zu erzielen“, indem er also den Zweck zum „Wesensmerkmal“ erklärt,⁵⁴ anstatt die Form der Produktion ins Zentrum der Analyse zu rücken, geraten die spezifischen gesellschaftlichen Verhältnisse, die eine solche Produktion erst ermöglichen, vollkommen aus seinem Blickfeld. So benennt Wallerstein weder irgendeinen bestimmten Typus gesell-

50 Das äußerst komplexe Geflecht von Bedingungen, unter denen sich der Kapitalismus entwickeln konnte, auch nur in äußerster Kürze angemessen zu skizzieren würde hier den Rahmen sprengen. Vgl. hierzu nur *M. Weber*, Wirtschaftsgeschichte. Abriss der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, München 1923; *W. Sombart*, Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart, 3 Bde., München ³1919/⁶1924/1927; *Kriedte*; *J. Kromphardt*, Konzeptionen und Analysen des Kapitalismus - von seiner Entstehung bis zur Gegenwart, Göttingen ³1991; *K. Polanyi*, The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt a.M. ²1990, sowie allgemein die Literatur bei *H.-U. Wehler*, Deutsche Wirtschaftsgeschichte, I: Vom Feudalismus des Alten Reiches bis zur Defensiven Modernisierung der Reformära, 1700-1815, München 1987, S. 561 ff.

51 Zur Wallerstein-Brenner-Debatte vgl. *Wallerstein*, Weltsystem I; *ders.*, Capitalist World-Economy; *R. Brenner*, Agrarian Class Structure and the Economic Development in Pre-industrial Europe, in: Past and Present 70, 1976, S. 30-75; *ders.*, The Origins of Capitalist Development: A Critique of Neo-Smithian Marxism, in: New Left Review 104, 1977, S. 25-92; *R.A. Denmark/K.P. Thomas*, The Brenner-Wallerstein-Debate, in: International Studies Quarterly 32, 1988, S. 47-65.

52 *F. Braudel*, Die Dynamik des Kapitalismus, Stuttgart ²1991, S. 76 f.; vgl. auch *ders.*, Sozialgeschichte des 15.-18. Jahrhunderts, III: Aufbruch zur Weltwirtschaft, München 1986, passim.

53 Vgl. etwa *Wallerstein*, Weltsystem I, S. 28, 45; *ders.*, Klassenanalyse, S. 310; *ders.*, Aufstieg, S. 35.

54 Ebd., S. 43, 44 f.

schaftlicher Eigentumsverhältnisse als notwendige Bedingung einer profitorientierten Produktion, noch rekurriert er - wie oben gezeigt wurde - auf formal freie Lohnarbeit als Definitions-, geschweige denn als konstitutives Merkmal der kapitalistischen Wirtschaftsweise. Die ausgeprägte Fixierung seiner Theorie auf die Sphäre der Zirkulation, über deren „Kettenreaktionen“ ja der Zweck der Profiterzielung realisiert werden muß, gestattet es ihm vielmehr, vollständig von den der kapitalistischen Produktion zugrundeliegenden Produktionsverhältnissen zu abstrahieren. Das aber vermag, wie in aller Kürze dargelegt werden soll, nicht zu überzeugen.

Einen geeigneten Ausgangspunkt für die Kritik an diesem wichtigen Aspekt des Wallersteinschen Kapitalismusbegriffs bietet der Begriff der Ware, dem eine schlechthin zentrale Bedeutung für das Verständnis der kapitalistischen Produktionsweise zukommt. Zwar konstatiert auch Wallerstein, daß „die historische Entwicklung des Kapitalismus den Drang beinhaltet, alle Dinge in Waren zu verwandeln“.⁵⁵ Doch zieht er aus dieser Erkenntnis nicht die notwendigen theoretischen Konsequenzen. Denn wenn man einmal akzeptiert hat - wie Wallerstein das ja tut -, daß der Kapitalismus die ihm immanente Tendenz besitzt, alle materiellen und immateriellen „Dinge“ systematisch zu Waren zu machen, hat dieses Postulat weitreichende Implikationen für die konstitutiven Prinzipien der Gesellschaft, die von der kapitalistischen Produktionsweise durchdrungen ist.

So gilt es zunächst einmal festzuhalten, daß auch die Arbeitskraft von diesem Prozeß erfaßt wird - auch sie wird zur Ware. Das aber bedeutet nichts anderes als die Existenz von freier Lohnarbeit. Diesen Schluß jedoch lehnt Wallerstein entschieden ab; nach seiner Auffassung kann der Arbeitskraft auch bei Abwesenheit von Lohnarbeitsverhältnissen Warencharakter zukommen. Seine Gegenargumente sind freilich alles andere als überzeugend. Der „sogenannte Leibeigene in Polen oder der Indianer auf einer spanischen *encomienda* in Neu-Spanien“⁵⁶ verkaufte seine Arbeitskraft eben nicht, wie Wallerstein glauben machen will, als Ware an seinen Feudalherren bzw. *encomendero*; sie gehörte diesem vielmehr von Beginn an und lebenslänglich, konnte also gar nicht an ihn verkauft werden. Ihrer Natur nach beruhten diese Arbeitsverhältnisse gerade nicht auf einer ökonomisch determinierten Vereinbarung über den Kauf und Verkauf der Ware Arbeitskraft, sondern auf einer außerökonomisch begründeten Herrschaftsbeziehung.

Nur im Falle von Lohnarbeitsverhältnissen läßt sich sinnvoll davon sprechen, daß die Arbeitskraft zur Ware geworden ist. Nun ist dieser Vorgang der „*commodification*“ der Arbeitskraft alles andere als trivial oder voraussetzungslos. Ursprünglich nämlich ist die Arbeitskraft ganz offensichtlich keine Ware, wird sie nicht für den Verkauf auf einem Markt geschaffen. Sie ist eine Eigenschaft des Menschen, der seinerseits aus ganz anderen Motiven als zum Zwecke des Verkaufs hervorgebracht wird, und mit diesem untrennbar verbunden. Solange die Menschen über eigene Produktionsmittel verfügen, mit deren Hilfe sie ihren Lebensunterhalt erwirtschaften können, gibt es für sie keinen zwingenden Grund, ihre Arbeitsfähigkeit an jemanden anderen zu verkaufen. Damit die Arbeitskraft in einem die Gesellschaft prägenden Ausmaß zum Verkauf angeboten wird, sie also zur (Karl Polanyi würde sagen: „fiktiven“) Ware wird, muß das Band zwischen Produzent und Produktionsmittel entgültig durchtrennt sein. Die Produktionsmittel müssen sich mithin im Besitz einiger eniger befinden, die dadurch zugleich imstande sind, über die Bedingungen ihrer Nutzung zu ent-

55 Wallerstein, *Der historische Kapitalismus*, S. 11.

56 Wallerstein, *Aufstieg*, S. 45; vgl. *ders.*, *Weltsystem I*, S. 122 ff.

scheiden und die mit ihrer Hilfe erstellten Produkte zu appropriieren. Den direkten Produzenten dagegen muß der selbständige Zugang zu den Produktionsmitteln verwehrt sein. Sie müssen ihre Arbeitskraft an die Produktionsmitteleigner verkaufen, um dafür das Geld zu erhalten, mit dem sie ihre lebensnotwendigen Ausgaben bestreiten können.

Die hier als unerläßliche Bedingung kapitalistischen Wirtschaftens herausgearbeitete Spaltung der Gesellschaft in Produktionsmittelbesitzer und im doppelten Sinne „freie“ Arbeiter, ohne die nicht nur die Arbeitskraft, sondern sämtliche Faktoren in nur sehr eingeschränktem Maße zu Waren werden können (weder der Boden und die anderen Produktionsmittel, die bei unmittelbarem Zugriff der Produzenten auf sie deren Subsistenz zu gewährleisten haben und daher nicht je nach Marktchancen jeder beliebigen Verwendung zugeführt werden können, noch die Konsumgüter, die der Produzent in diesem Fall weitgehend selbst herstellt und nicht als Waren am Markt erstehen muß), wird von Wallerstein als solche nicht erkannt. Darin manifestieren sich seine ausschließliche Konzentration auf die Austauschphäre und die mit ihr einhergehende Vernachlässigung aller auf der Ebene der Produktionsverhältnisse zu verortenden konstitutiven Merkmale der kapitalistischen Wirtschaftsweise. Nur auf dieser Ebene hätte er im übrigen auch die von ihm als charakteristische Eigenschaften des Kapitalismus phänomenologisch beschriebenen Prozesse der Innovation und der Kapitalakkumulation durch den analytischen Rückgriff auf die Institution der Konkurrenz adäquat erklären können. All das aber bleibt bei Wallerstein weitgehend im Dunkeln.⁵⁷

Kurzum: Der Kapitalismusbegriff Wallersteins weist evidente Defizite auf. Da Wallerstein ganz auf den Bereich der Warenzirkulation fixiert ist und die der kapitalistischen Produktion zugrundeliegenden gesellschaftlichen Verhältnisse systematisch ignoriert, gelingt es ihm weder die bestimmenden Bedingungen und die konstitutiven Spezifika des Kapitalismus herauszuarbeiten noch die ihm immanente Dynamik angemessen zu erklären. Das zeigt sich etwa an Wallersteins Schwierigkeiten, das Moderne Weltsystem analytisch trennscharf von der mittelalterlichen „Weltökonomie“ abzugrenzen und darzulegen, warum das eine nach kapitalistischen Prinzipien funktioniert, die andere hingegen nicht.⁵⁸ Hierin liegt aber auch der tiefere Grund für seine völlige Überschätzung der Rolle des Handels und die falsche Identifikation von Weltmarkt und Kapitalismus, die ihrerseits Wallersteins Unvermögen, die Entstehung der kapitalistischen Wirtschaftsweise adäquat zu erklären, zur Folge haben.

2. Das Konzept des „ungleichen Tausches“

Ein Resultat der Durchsetzung des Modernen Weltsystems, der einmal geschaffenen internationalen Arbeitsteilung, der Etablierung von Zentrum, Semiperipherie und Peripherie und der analogen Verteilung von „starken“ und „schwachen“ Staaten ist der „ungleiche Tausch“. Da Wallerstein beansprucht, mit seiner Hilfe sowohl die Funktionsweise und die Evolution des Weltsystems im allgemeinen als auch die Unterentwicklung der Peripherie im

57 Zum Vorangehenden vgl. R. Brenner, Das Weltsystem: theoretische und historische Perspektiven, in: Blaschke (Hg.), S. 80-111; ders., Agrarian Class Structure; ders., Origins; G. Hauck, Zur Diskussion um Wallersteins Weltsystem-Perspektive, in: Argument 151, 1985, S. 343-354; Imbusch, S. 41 ff.; P. Worsley, Drei Welten oder eine? - Eine Kritik der Weltsystemtheorie, in: Blaschke (Hg.), S. 32-79; Altwater, S. 71 ff.; Wolf, S. 117 ff.; MEW 23-25; Polanyi, bes. S. 102 ff.; T. Schiel, Wallerstein's Concept of a „Modern World System“: Another Marxist Critique, Bielefeld 1987, S. 8 ff.

58 Vgl. Brenner, Weltsystem, S. 89 ff.; D. Sella, The World-System and Its Dangers, in: Peasant Studies 6, 1977, S. 29-32.

besonderen angemessen erklären zu können, hat sich jede ernstzunehmende Kritik der Welt-systemtheorie Wallersteins auch mit dem Konzept des „ungleichen Tausches“ auseinanderzusetzen – stößt man in ihm doch gleichsam auf das theoretische „Herz“ des Weltsystemmodells.

Der „ungleiche Tausch“ ist für Wallerstein der zentrale Ausbeutungsmechanismus des Modernen Weltsystems, die der kapitalistischen Weltwirtschaft in dieser Form eigentümliche „Technik“ des „Surplustransfers“ von der Peripherie ins Zentrum. „Sobald es einen Unterschied in der Stärke der Staatsapparate gibt, beginnt auch der Mechanismus des 'ungleichen Tausches' zu wirken, ein Mechanismus, den starke Staaten gegen schwache, Länder des Zentrums gegen periphere Gebiete einsetzen.“⁵⁹ Die Funktionsweise des „ungleichen Tausches“ wird zunächst einfach mit unterschiedlichen Produktknappheiten begründet: „Beginnend mit irgendeiner tatsächlichen Differenzierung im Markt, die entweder aufgrund einer (vorübergehenden) Knappheit eines komplexen Produktionsprozesses entstand oder weil künstliche Knappheiten mit Hilfe des Militärs (*manu militari*) geschaffen wurden, bewegten sich Waren so zwischen Zonen, daß das Gebiet mit dem weniger knappen Posten diesen zu einem Preis an das andere Gebiet 'verkaufte', der einen höheren realen Input (Kosten) verkörperte als der Posten gleichen Preises, der sich in die andere Richtung bewegte. Was wirklich passierte, war, daß ein Teil des Gesamtprofits (oder Mehrwerts), der in der einen Zone produziert wurde, in die andere Zone transferiert wurde. Dies ist das Verhältnis von Zentralität und Peripheralität.“⁶⁰ An anderer Stelle dagegen greift Wallerstein explizit auf die von Arghiri Emmanuel entwickelte Theorie des „ungleichen Tausches“ zurück:⁶¹ „Wenn wir den Austausch zwischen dem Kern und der Peripherie eines kapitalistischen Systems gleichsetzen mit jenem zwischen Produkten mit hohen und niedrigen Lohnkosten, führt das nach Emmanuel zu einem 'ungleichen Tausch': Ein Arbeiter in der Peripherie muß nämlich bei einem bestimmten Produktionsniveau viele Stunden arbeiten, um dafür ein Produkt erwerben zu können, das vom Arbeiter in einem Kernland in einer Stunde hergestellt worden ist und umgekehrt. Ein solches System ist für die Expansion eines Weltmarktes notwendig, wenn das primäre Anliegen der Profit ist. Ohne ungleichen Tausch wäre es unrentabel, die Arbeitsteilung weiter auszudehnen. Und ohne eine solche Expansion wäre es unrentabel, ein kapitalistisches Weltsystem aufrechtzuerhalten – es würde sich dann entweder auflösen oder zur Form des redistributiven Weltreichs zurückkehren.“⁶²

Der in den hier zitierten Erläuterungen sich dokumentierende Versuch Wallersteins, sein Konzept des „ungleichen Tausches“ zu entwickeln und theoretisch zu fundieren, weist beim näheren Hinsehen einige eklatante und letztlich irreparable Defizite auf. Sie sollen im folgenden unter fünf Gesichtspunkten diskutiert werden.

1. Die von Wallerstein angeführten verschiedenen Begründungen des „ungleichen Tausches“ halten einer Konsistenzprüfung nicht stand. So läßt sich unschwer zeigen, daß Wallerstein kommentarlos mit zwei maßgeblich voneinander differierenden Modellen des „ungleichen Tausches“ operiert, die logisch nicht miteinander kompatibel sind.

59 Wallerstein, *Aufstieg*, S. 47; vgl. *ders.*, *Klassenkonflikt*, S. 151 f.

60 Wallerstein, *Der historische Kapitalismus*, S. 26.

61 Vgl. A. Emmanuel, *Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade*, New York 1972.

62 Wallerstein, *Klassenanalyse*, S. 309; vgl. auch *ders.*, *Capitalist World-Economy*, S. 66 ff.; *ders.*, *Modern World-System II*, S. 92 ff.

Einerseits verortet er die entscheidende Ursache des „ungleichen Tausches“ in der unterschiedlichen Stärke der Staatsapparate und ihrer daraus resultierenden ungleichen Fähigkeit, politisch auf dem Weltmarkt zu intervenieren. Der im Rahmen des „ungleichen Tausches“ transferierte Wert ist nach dieser Interpretation nichts anderes als eine „durch Machtpreisbildung erzielbare monopolistische Knappheitsrente“,⁶³ die jene Regionen mit geringeren Knappheiten oder genauer: mit geringeren politischen Chancen, Knappheiten künstlich durch den Einsatz staatlicher Machtmittel herzustellen, an Länder mit der entsprechenden Durchsetzungsmacht zur Erzeugung von Knappheiten zu zahlen haben. Wallerstein bezeichnet dies als einen „versteckte[n] Prozeß“, sichergestellt durch einen „enorme[n] Apparat latenter Gewalt“.⁶⁴ Eindeutig sind es hiernach mithin außerökonomische Faktoren, die zum „ungleichen Tausch“ führen: Seine politische Stärke versetzt das Zentrum in die Lage, den internationalen Handel zu manipulieren und sich so einen Teil des an der Peripherie produzierten „Surplus“ anzueignen.

Andererseits rekurriert Wallerstein auf Emmanuels theoretischen Ansatz zur Erklärung des „ungleichen Tausches“. Dieser begründet den „ungleichen Tausch“ allerdings nicht mit der unterschiedlichen politischen Stärke der Staaten im Modernen Weltsystem, sondern im Kern mit dem Wirken genuin ökonomischer Mechanismen. So beruht Emmanuels Modell grundlegend auf der - unten zu problematisierenden - Annahme einer unbeschränkten internationalen Kapitalmobilität, die die Bildung einer internationalen Durchschnittsprofitrate zur Folge hat. Auf der anderen Seite geht er von einer relativen Immobilität des „Produktionsfaktors Arbeit“ aus, die eine Ausgleichung der Löhne im internationalen Maßstab verhindert, ihren Ausdruck vielmehr in kraß voneinander divergierenden nationalen Lohnniveaus findet und sich darüber hinaus - da keine ähnlich starken Unterschiede zwischen den jeweiligen Arbeitsproduktivitäten angenommen werden - auch in international maßgeblich voneinander differierenden Mehrwertraten manifestiert. Vor diesem Hintergrund bilden sich nach Emmanuel internationale Produktionspreise heraus, deren Realisierung im Handel zwischen den verschiedenen Regionen der Weltwirtschaft automatisch zu einem permanenten Mehrwerttransfer von den ökonomisch schwach entwickelten Gebieten mit einem niedrigen Lohnniveau in die Hochlohnländer des Zentrums führt.⁶⁵

Die Surplusaneignung durch die Zentrumsregionen wird hier auf der Basis eines freien internationalen Handels unter den Bedingungen freier Kapitalmobilität und eingeschränkter Arbeitskraftmobilität erklärt, also rein ökonomisch abgeleitet, während Wallerstein mit seiner Hypothese von der ungleichen staatlichen Interventionsmacht auf dem Weltmarkt den „ungleichen Tausch“ gerade über auf fortgesetzten staatlichen Eingriffen beruhenden und sich in staatlich sanktionierten Monopolen, künstlich erzeugten Produktknappheiten, bestimmten Zöllen usw. konkretisierenden Restriktionen und Manipulationen des internationalen Handels begründet und damit außerökonomische Mechanismen für ihn verantwortlich macht. Diese beiden Begründungen befinden sich in jeder Hinsicht in einem unauflösbaren logischen Widerspruch, der allein schon genügen würde, um Wallersteins Konzept des „ungleichen Tausches“ zu desavouieren.⁶⁶

63 *Altwater*, S. 72.

64 *Wallerstein*, *Der historische Kapitalismus*, S. 27.

65 Vgl. *Emmanuel*, bes. S. 52 ff.

66 Vgl. zu diesem Punkt *K. Busch*, *Mythen über den Weltmarkt - Eine Kritik der theoretischen Grundlagen der Weltsystemtheorie Immanuel Wallersteins*, in: *Prokla* 59/15(2), 1985, S. 104 ff.; *Imbusch*, S. 78 f.

2. Aber auch wenn man von dieser Inkonsistenz der Wallersteinschen Argumentation absieht, die äußerst vage formulierte außerökonomische Begründung des „ungleichen Tausches“ einmal beiseite läßt und sich ausschließlich auf das theoretisch elaboriertere Modell Emmanuels konzentriert, stößt man auf gravierende Probleme.

So ist zunächst die für Emmanuels Erklärungsansatz unabdingbare Annahme der Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate zu kritisieren. Ihre Bildung nämlich setzt eine vollständige internationale Kapitalmobilität voraus. Das ist aber bereits im nationalen Rahmen eine hochproblematische Prämisse. Marktzutrittsbarrieren, seien sie nun staatlich gesetzt oder das Resultat ökonomischer Umstände - wie etwa im Falle der „economies of large scale production“, bei der nur jenen Produzenten der Markteintritt als konkurrenzfähigen Newcomern gelingt, die gleich von Beginn an mit einer den etablierten Anbietern vergleichbaren Betriebsgröße in den Markt gehen und mithin über ein entsprechend hohes Kapital verfügen, allen anderen aber der Marktzutritt verwehrt wird -, aber auch Marktaustrittsschranken („sunk costs“) können schon auf dieser Ebene eine vollständige Kapitalmobilität verhindern und es so ermöglichen, daß auch langfristig in einigen Branchen höhere Profitraten als in anderen existieren. Zu diesen, die Mobilität des Kapitals in jeder Volkswirtschaft beschränkenden Faktoren treten dann auf internationaler Ebene noch weitere massive Hemmnisse insbesondere politischer und rechtlicher Natur hinzu, die die Annahme einer vollständigen internationalen Kapitalmobilität als vollends illusorisch erscheinen lassen.

Ohne vollständige internationale Kapitalmobilität aber kann es nicht zur Bildung einer internationalen Durchschnittsprofitrate kommen, ohne internationale Durchschnittsprofitrate wiederum existieren keine internationalen Produktionspreise, die sich ja gerade aus der Addition von jeweiligem Kostpreis und Durchschnittsprofit ergeben. Da nun nach dem von Emmanuel entwickelten und von Wallerstein übernommenen Modell der „ungleiche Tausch“ nichts anderes als der Warenaustausch zwischen den verschiedenen Regionen der Weltwirtschaft auf der Basis internationaler Produktionspreise ist, bricht damit die entscheidende Prämisse dieses Konzeptes weg - eine Tatsache, die es letztlich auch als Ganzes hinfällig werden läßt.

3. Findet man sich nun aber bereit, noch einen Schritt weiter in die Sackgasse der Emmanuelschen Argumentation hineinzutappen und sogar die vollständige internationale Kapitalmobilität als Prämisse zu akzeptieren, stolpert man geradewegs in das sogenannte Emmanuel-Paradoxon hinein. So müßte der Prozeß der Herausbildung einer internationalen Durchschnittsprofitrate unter den von Emmanuel genannten Bedingungen einer deutlich höheren Mehrwertrate an der Peripherie und eines freien internationalen Kapitalflusses zwangsläufig mit einem massiven Kapitaltransfer von den Metropolen in die Entwicklungsländer verbunden sein.

Dem widerspricht aber zum einen der einfache statistische Befund, daß ein derartiger Kapitalexport in die unterentwickelten Regionen der Welt, der sich ja dort in Investitionen von exorbitantem Ausmaß hätte niederschlagen müssen, niemals stattgefunden hat. Zum anderen ergibt sich aus der Argumentation Emmanuels die genannte Paradoxie: Wäre der Kapitalfluß in die „Dritte Welt“ tatsächlich so immens, wie es bei einem internationalen Profitratenausgleich der Fall sein müßte, würden sich durch die von ihm ausgelösten Investitionen die Produktivkräfte an der Peripherie rasant entfalten. Damit aber hätte eine notwendige Prämisse des „ungleichen Tausches“, die Herausbildung einer internationalen Durchschnitts-

profitrate, zur Folge, daß die Unterentwicklung peripherer Gebiete, die das Konzept des „ungleichen Tausches“ ja gerade zu erklären beansprucht, tendenziell aufgehoben wird.⁶⁷

4. Zu kritisieren ist an Emmanuels theoretischem Ansatz schließlich die Behandlung des Lohns als unabhängiger Variable. Als solche fungiert der Lohn bei Emmanuel nicht nur in bezug auf den Preis, sondern auch im Hinblick auf den Entwicklungsstand eines Landes, der angeblich eine direkte Funktion des jeweiligen Lohnniveaus darstellt - steigende Löhne führen zu wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklung, nicht umgekehrt.⁶⁸

Die logische Konsequenz dieser These wäre, daß die unterentwickelten Länder nur durch staatlichen Eingriff das allgemeine Lohnniveau anheben müßten, um wirtschaftliches Wachstum zu induzieren und den gesellschaftlichen Wohlstand zu steigern. Daß es sich hierbei um ein evidentes Fehlurteil handelt, das mit der wirtschaftlichen Realität wenig gemein hat, braucht kaum ausgeführt zu werden. Ein - hier nicht näher zu erörterndes - die Realität besser abbildendes, freilich auch theoretisch erheblich aufwendigeres und weniger plastisches Modell dagegen hätte den Lohn in einem komplexen und interdependenten Beziehungsgeflecht mit anderen zentralen Variablen, wie etwa den Preisen, der Produktivität, der Profitrate, der Arbeitsmarktlage usw., zu verorten. Dabei müßte selbstredend auch das von Emmanuel richtig hervorgehobene Phänomen der relativen Starrheit der Löhne angemessen berücksichtigt werden, ohne deshalb gleich das Lohnniveau, wie das bei Emmanuel geschieht, in den Kranz der außerökonomisch bestimmten Daten einzureihen und als ökonomisch unbeeinflussbare Größe zu interpretieren.

Akzeptiert man aber einmal, daß das Lohnniveau in einem Land mit anderen wirtschaftlichen Variablen interagiert, resultiert daraus ein weiteres Argument gegen Emmanuels Theorie des „ungleichen Tausches“. So müßte der mit der Herausbildung einer internationalen Durchschnittsprofitrate notwendig verbundene massive Kapitalfluß vom Zentrum an die Peripherie in den unterentwickelten Gebieten langfristig auch zu einer Anhebung der Löhne führen. Auf diese Weise würde sich mit der Profitrate tendenziell auch die Mehrwertrate international ausgleichen. Damit aber würde die grundlegende Bedingung des „ungleichen Tausches“ aufgehoben, er selbst nach einiger Zeit - seiner notwendigen Voraussetzung beraubt - aufhören. Der Mechanismus des „ungleichen Tausches“ wäre dann - anders als von Emmanuel behauptet - nicht mehr als ein vorübergehendes, sich von selbst auflösendes Phänomen und als solches keinesfalls geeignet, die dauerhafte und sich in der Tendenz noch verstärkende Unterentwicklung bestimmter Regionen der Weltwirtschaft zu erklären.⁶⁹

Die hier unter den Punkten 2-4 vorgebrachte Kritik an dem von Emmanuel entwickelten Konzept des „ungleichen Tausches“, das Wallerstein als unverzichtbaren Stützpfeiler in das Gebäude seiner Weltsystemtheorie eingebaut hat, ließe sich noch erheblich ausweiten. So könnte man etwa die Gültigkeit der Marxschen Werttheorie, die der gesamten Argumentation Emmanuels zugrunde liegt, in Frage stellen. Auch ließe sich mit gutem Grund die oft

⁶⁷ Vgl. hierzu R. Schweers, *Kapitalistische Entwicklung und Unterentwicklung*, Frankfurt a.M. 1980, S. 88 f.; K. Busch, *Ungleicher Tausch - Zur Diskussion über internationale Durchschnittsprofitrate, ungleichen Tausch und komparative Kostentheorie anhand der Thesen von Arghiri Emmanuel*, in: *Probleme des Klassenkampfes* 8/9, 1973, S. 62 ff.; ders., *Mythen*, S. 108; E. Mandel, *Der Spätkapitalismus*, Frankfurt a.M. 1972, S. 326 ff.

⁶⁸ Vgl. Emmanuel, bes. S. 123 ff.

⁶⁹ Vgl. C. Bettelheim, *Theoretical Comments*, in: Emmanuel, S. 287 f.; Schweers, bes. S. 92 f.; Imbusch, S. 82; R. Shams, *Ungleicher Tausch und Unterentwicklung. Einige Bemerkungen zu der wertheoretischen Begründung der Unterentwicklung*, in: *Die Dritte Welt* 7, 1979, S. 363.

sehr zweifelhafte Art und Weise kritisieren, in der Emmanuel mit Marx „umgeht“, in der er die Marxsche Theorie interpretiert und „weiterentwickelt“. Auf eine derartige Marx-Exegese wurde hier bewußt verzichtet. Schon die vorangehend vorgenommene Überprüfung einiger zentraler Aspekte des Emmanuel'schen Konzeptes auf ihre innere Konsistenz und ihre empirische Tragfähigkeit ließ so gravierende Defizite zutage treten, daß es allein deswegen hinreichend gerechtfertigt erscheint, Emmanuel's Modell des „ungleichen Tausches“ als in jeder Hinsicht unhaltbare Konstruktion zu bezeichnen.

5. Das von Wallerstein präsentierte Konzept des „ungleichen Tausches“ scheidet aber nicht nur an seiner inneren Inkonsistenz (Punkt 1) und den bereits bei Emmanuel, dessen Modell Wallerstein übernimmt, angelegten empirischen und theoretischen Defiziten (Punkte 2-4). Vielmehr stößt man auch auf argumentative Blindstellen, wenn man das bisher losgelöst betrachtete Konzept des „ungleichen Tausches“ in den Kontext der übrigen Wallerstein'schen Weltsystemtheorie einbettet.

Evident wird das etwa, wenn es um die Struktur der kapitalistischen Weltökonomie und die Stellung einzelner Regionen in ihr geht. Der anhaltende „ungleiche Tausch“ zwischen den verschiedenen Zonen des Modernen Weltsystems kann in dieser Hinsicht nur eine notwendige Konsequenz haben: Er führt zwangsläufig zur Zementierung einmal bestehender Ungleichheitsstrukturen, ja mehr noch: zu ihrer Verstärkung. Genau diese Tendenz versucht Wallerstein selber mit dem Begriff der „Polarisierung“ des Weltsystems zu beschreiben,⁷⁰ genau sie beansprucht das Konzept des „ungleichen Tausches“ ursprünglich zu erklären.

Auf der anderen Seite behauptet Wallerstein, daß im Laufe der Geschichte des Modernen Weltsystems bereits mehrfach einzelne Staaten in der Hierarchie der internationalen Arbeitsteilung auf- oder abgestiegen seien und daß dies auch heute noch geschehen könne. Wie aber soll ein solcher Positionswechsel zwischen den Subsystemen Zentrum, Semiperipherie und Peripherie angesichts der durch den Mechanismus des „ungleichen Tausches“ bewirkten Verfestigung vorhandener Disparitäten überhaupt möglich sein?

Der Versuch Wallersteins, diese Frage zu beantworten, übersieht nicht nur die in ihr angelegte Aporie, er läßt diese sogar noch schärfer hervortreten. Ausgerechnet auf die internationalen Lohnunterschiede rekurriert Wallerstein, um den Aufstieg einzelner Regionen in der Weltwirtschaft zu erklären. Das niedrigere Lohnniveau stelle - so die Argumentation - beispielsweise für ein Land der Semiperipherie unter gewissen Umständen einen entscheidenden Kostenvorteil gegenüber den Hochlohnländern des Zentrums dar, der es ihm ermögliche, diese auf bestimmten Märkten auszukonkurrieren und durch den so erzielten Gewinn an ökonomischer Potenz letztlich selbst zum Kernstaat zu avancieren.⁷¹

War das internationale Lohngefälle nach der Theorie des „ungleichen Tausches“ einerseits der Grund für die permanente Ausbeutung der Niedriglohnländer und als solcher maßgeblich daran beteiligt, ihren inferioren Status zu perpetuieren, soll jetzt andererseits ein niedriges Lohnniveau die Basis für eine günstige internationale Wettbewerbsposition und damit für einen Aufstieg in der Hierarchie der internationalen Arbeitsteilung sein. Die evidente Inkompatibilität dieser beiden Behauptungen fügt sich lückenlos in die Reihe der bereits aufgezeigten logischen Widersprüche ein, die der Weltsystemtheorie Immanuel Wallersteins inhärent sind und ihre Tragfähigkeit nachhaltig unterminieren.

⁷⁰ Vgl. hierzu oben, S. 10.

⁷¹ Vgl. Wallerstein, *Capitalist World-Economy*, S. 84 f.; *ders.*, *Modern World-System I*, S. 81 ff., 218 ff.

3. Die Erklärung der Unterentwicklung durch Wallerstein

Strenggenommen muß Wallersteins Ansatz zur Erklärung der Unterentwicklung bestimmter Regionen im Weltsystem mit der Demontage seines Konzeptes des „ungleichen Tausches“ als im Kern gescheitert angesehen werden - stellte letzterer doch angeblich den für sie entscheidend verantwortlichen Mechanismus dar. Trotzdem erweist es sich als ein lohnendes Unternehmen, die Auseinandersetzung mit der Unterentwicklungsthematik nicht an dieser Stelle abzubrechen, sondern die Kritik noch kurz auf eine andere Ebene prinzipielleren Charakters zu tragen.

Zu diesem Zweck empfiehlt es sich, die Frage nach der exakten Funktionsweise des im Weltsystem wirksamen Ausbeutungsprozesses, mithin auch die ganze Debatte um den „ungleichen Tausch“, einmal links liegen zu lassen und den Fokus ganz auf die grundlegende Struktur der Argumentation Wallersteins zu richten. Deutlich tritt dann zutage, wo Wallerstein in erheblichem Umfang geistige Anleihen gezeichnet hat. Im Grunde handelt es sich bei seiner Weltsystemtheorie um nichts anderes als die Übertragung der von der kritischen, meist neomarxistischen lateinamerikanischen Politischen Ökonomie seit der Mitte der sechziger Jahre entwickelten Dependenztheorie auf die Geschichte der Weltökonomie seit der Frühen Neuzeit. Dabei orientiert sich Wallerstein primär an dem insbesondere von André Gunder Frank repräsentierten radikaleren Zweig der Dependenztheorie,⁷² weniger dagegen an ihrer zweiten, etwa durch Fernando Cardoso und Enzo Faletto vertretenen und erheblich differenzierter argumentierenden Hauptrichtung.⁷³

Genau wie Wallerstein identifizieren die Dependenztheoretiker nicht innergesellschaftliche, sondern außergesellschaftliche, in erster Linie außenwirtschaftliche, kurz: exogene Faktoren als die für die Entwicklungsproblematik entscheidenden Variablen. Genau wie Wallerstein macht die ihm nahestehende Spielart der Dependenztheorie allein die aus der gewaltsamen Einbindung in die weltweite Arbeitsteilung resultierende internationale Ausbeutung und den damit verbundenen Ressourcentransfer für die Unterentwicklung bestimmter Gebiete verantwortlich. Genau wie für Wallerstein erfolgt die Entwicklung in den Zentren für die Dependenztheoretiker stets auf Kosten der Peripherie, sind Entwicklung hier und Unterentwicklung dort nur die „zwei Seiten einer Medaille“. Genau wie Wallerstein sehen die Vertreter der radikalen Variante der Dependenztheorie daher die einzig mögliche Lösung des Problems der Unterentwicklung in der vollständigen Transformation des vom Kapitalismus dominierten Weltsystems, im Klartext: in der sozialistischen Weltrevolution.

Nun ist aber bereits die Dependenztheorie neben anderen Defiziten insbesondere an dieser Einseitigkeit, an dieser völligen Überbetonung externer Faktoren - unter welchem Etikett: Terms of Trade, internationale Ausbeutung, Weltmarkt, ungleicher Tausch o.ä., sie auch immer firmieren mögen - gescheitert. Indem Wallerstein hier einfach die Basisaxiome der Dependenztheorie übernimmt, lastet er sich eine folgenschwere Hypothek auf, versieht er sein Weltsystemmodell mit einem letztlich unkorrigierbaren Geburtsfehler.

So führt der Glaube an die determinierende Kraft der exogenen Faktoren sowohl in der Dependenz- als auch in der Weltsystemtheorie zu der Vorstellung, daß diese in den peripheren Ländern weitgehend identische „Tiefenstrukturen“ von Gesellschaft, Staat und Ökono-

⁷² Vgl. nur A.G. Frank, *The Development of Underdevelopment*, in: *Monthly Review* 18, 1966, S. 17-31; *ders.*, *Kapitalismus und Unterentwicklung in Lateinamerika*, Frankfurt a.M. 1969; *ders.*, *Akkumulation. Abhängigkeit und Unterentwicklung*, Frankfurt a.M. 1980.

⁷³ Vgl. F.H. Cardoso/E. Faletto, *Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika*, Frankfurt a.M. 1976.

nie produzieren, zu der Annahme, daß Unterentwicklung im Grunde immer gleich verlaufe. Auf der Suche nach einer derartigen, aus der Abhängigkeit resultierenden allgemeinen Anomalie der Entwicklung an der Peripherie werden dabei die Spezifika der einzelnen Länder, wie etwa Kultur, überkommene Gesellschaftsstruktur, traditionelle Rolle des Staates, Zeitpunkt der Unabhängigkeit, Grad und Form der Weltmarktintegration, geographische Ausdehnung und Beschaffenheit, Reichtum oder Armut an natürlichen Ressourcen, völlig vernachlässigt.

Diese theoretische Fehlleistung wird insbesondere dann evident, wenn es gilt, die Existenz einer Vielfalt ganz unterschiedlicher Entwicklungsprozesse und -richtungen in den unter dem Begriff „Peripherie“ subsumierten Regionen der Weltökonomie zu erklären. In diese Lage geriet die Dependenztheorie Ende der siebziger/Anfang der achtziger Jahre, als sich innerhalb der „Dritten Welt“ zunehmend ein Differenzierungsprozeß abzeichnete, ihre wachsende Heterogenisierung immer deutlicher hervortrat.⁷⁴ Vor allem der auf bemerkenswerten Industrialisierungsprozessen beruhende wirtschaftliche Aufstieg einiger ehemals peripherer Länder, hier insbesondere der der asiatischen „Vier kleinen Tiger“, konnte im Rahmen des dependenztheoretischen Paradigmas nicht plausibel erklärt werden, falsifizierte vielmehr in geradezu klassischer Weise dessen pauschale Diagnose einer weltweiten strukturellen Blockierung von Entwicklungsprozessen und löste so die ihren wissenschaftlichen Niedergang einleitende Krise der Dependenztheorie aus⁷⁵ - eine Krise, die aufgrund der Analogie der Argumentationsmuster und Grundannahmen eigentlich im gleichen Ausmaß auch die Weltsystemtheorie hätte erfassen müssen, hier jedoch von den Hauptprotagonisten durch das unbeirrte Festhalten an den alten „Wahrheiten“ mit dogmatischer Zähigkeit „gemeistert“ wurde.

Wohlverstanden: Hier soll keineswegs dem anderen Extrem, einer den Weltmarktzusammenhang weitgehend ausblendenden und „Rückständigkeit“ simplifizierend durch den Rekurs auf innergesellschaftlich begründete Entwicklungshindernisse erklärenden Modernisierungstheorie das Wort geredet werden. Auch soll keineswegs der Wert der Dependenztheorie als zeitweilig nützlichem Alternativparadigma, als überfälliges Korrektiv zur Modernisierungstheorie bestritten werden.

Aber: Entgegen der monokausalen Betrachtungsweise von Weltsystem- und Dependenztheorie muß energisch auf der Relevanz der internen gesellschaftlichen Strukturen für die

74 Vgl. hierzu etwa *U. Menzel*, Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie, Frankfurt a.M. 1992, bes. S.27 ff.; *V. Bornschier/B. Trezzini*, Jenseits von Dependencia- versus Modernisierungstheorie: Differenzierungsprozesse in der Weltgesellschaft und ihre Erklärung, in: *H.-P. Müller (Hg.)*, Weltsystem und kulturelles Erbe: Gliederung und Dynamik der Entwicklungsländer aus ethnologischer und soziologischer Sicht, Berlin 1996, S.53 ff.

75 Die radikale Abrechnung mit der Dependenztheorie erfolgte vielfach schon am Ende der siebziger Jahre. Vgl. z.B. *T. Smith*, The Underdevelopment of Development Literature: The Case of Dependency Theory, in: *World Politics* 31, 1979, S. 247-288; *D. Seers (Hg.)*, Dependency Theory. A Critical Reassessment, London 1981; *P.J. O'Brien*, Zur Kritik lateinamerikanischer Dependencia-Theorien, in: *H.-J. Puhle (Hg.)*, Lateinamerika. Historische Realität und Dependencia-Theorien, Hamburg 1977, S. 33-60; *H. Sautter*, Unterentwicklung und Abhängigkeit als Ergebnisse außenwirtschaftlicher Verflechtung. Zum ökonomischen Aussagewert der Dependencia-Theorie, in: ebd., S. 61-101; *R. Liehr*, Entstehung, Entwicklung und sozialökonomische Struktur der hispanoamerikanischen Hacienda, in: ebd., S. 105-146; *H. Pietschmann*, Dependencia-Theorie und Kolonialgeschichte. Das Beispiel des Warenhandels der Distriktsbeamten im kolonialen Hispanoamerika, in: ebd., S. 147-167; *C. Leys*, Underdevelopment and Dependency: Critical Notes, in: *Journal of Contemporary Asia* 7, 1977, S. 92-107.

Entwicklungsproblematik insistiert werden. Nur aus dem Zusammenspiel von endogenen und exogenen Faktoren läßt sich Entwicklung bzw. Unterentwicklung realitätsadäquat erklären. Nur durch den Rückgriff auf endogene Variablen läßt sich plausibel darlegen, warum die Integration in den Weltmarkt und die von diesem ausgehenden manifesten Zwänge von verschiedenen Ländern auf so unterschiedliche Art und Weise verarbeitet werden, warum in den einen ein erfolgreicher Prozeß nachholender Industrialisierung und Entwicklung in Gang kommt, viele andere hingegen das Schicksal einer ins Beispiellose voranschreitenden Verarmung erleiden.

All das aber ignoriert Wallerstein mit einer Beharrlichkeit, wie sie nur ein orthodoxer Dogmatismus verleiht. Anstatt historische Entwicklungsprozesse, die Genese bestimmter sozioökonomischer Verhältnisse an der Peripherie einer differenziert zwischen endogenen und exogenen Bedingungen unterscheidenden, ihr jeweiliges Gewicht von Fall zu Fall präzise bestimmenden, im Ergebnis indeterminierten Analyse zu unterziehen, zieht er es vor, die Realität in das Prokrustesbett seines Weltsystemmodells zu zwängen. Damit aber setzt Wallerstein a priori das Wesen von Phänomenen als geklärt voraus, deren unvoreingenommene Erforschung eigentlich im Mittelpunkt seiner Untersuchung stehen müßte.

Autorenverzeichnis

Frühbrodt, Lutz, geb. 1962, Studium an der FU Berlin und an der Indiana University/USA, Journalist, seit 1994 wissenschaftlicher Mitarbeiter am John F. Kennedy-Institut für Nordamerikastudien der Freien Universität Berlin. Autor von *The Magic of the Market Place: Washingtons Wirtschaftspolitik gegenüber Mittelamerika 1975-1990* (1995) und u.a. Mitautor von *Wirtschaft USA* (1991) und *USA Lexikon* (1995).

Hardach, Gerd, Professor für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte an der Universität Marburg. Gastprofessor an der Universität Tokyo 1982-84 und an der Freien Universität Berlin 1997-98. Arbeitsschwerpunkte: Wirtschafts- und Sozialpolitik, internationale Beziehungen. Veröffentlichungen: König Kopra, Stuttgart 1990. Der Marshall-Plan, München 1994.

Hartig, Sandra, Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Marburg. Arbeitsschwerpunkte: Internationale Beziehungen, Wirtschafts- und Sozialpolitik. Veröffentlichung: Die westeuropäische Zahlungsunion: Ein Vorbild für Osteuropa?, Marburg 1996.

Holtfrerich, Carl-Ludwig, geb. 1942 in Everswinkel/Westfalen, Studium in Münster und Paris, 1971-74 Außenhandelsabteilung des BDI, 1980-1983 Professor für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Universität Frankfurt/M. Seit 1983 Professor für Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin. U.a. Autor von *Die deutsche Inflation 1914-1923* (1980), Herausgeber von *Wirtschaft USA* (1991) und Mitautor von *Die Deutsche Bank 1870-1995* (1995).

Kassel, Brigitte, Studium der Geschichte und Anglistik in Bonn und an der Technischen Universität Berlin, Promotion in Geschichte: Frauen in einer Männerwelt - Frauenerwerbsarbeit in der Metallindustrie und ihre Interessenvertretung durch den Deutschen Metallarbeiter-Verband (1891-1933), Köln 1997. Weitere Veröffentlichungen zur Gewerkschafts- und Geschlechtergeschichte, u.a.: Das Geschlecht der Qualifikation ist männlich. Ausbildung und Qualifikation in der Metallindustrie vor 1930, in: Karin Hausen (Hg.), Geschlechterhierarchie und Arbeitsteilung. Zur Geschichte ungleicher Erwerbchancen von Männern und Frauen, Göttingen 1993; Üble Nachreden. Zur Streitkultur einer deutschen Männergewerkschaft, in: WerkstattGeschichte, H. 6, 1993. Zuletzt tätig als DAAD-Dozentin an der Nikolaus-Kopernikus-Universität in Thorn/Polen.

Kiehling, Hartmut, geb. 1953 in Lüdenscheid. Dipl.-Kfm. und Dr. rer. pol. der Universität München. Langjährige Tätigkeit bei einem Consultant, der Deutschen Bundesbank, einer Großbank und zwei Versicherungen auf den Gebieten Kredit- und Kapitalmärkte, Finanzanalyse und Portfolio-Management - zuletzt als Bereichsleiter. Seit 1993 wissenschaftliche Tätigkeit: Forschungsschwerpunkte und Publikationen (z.T. in Vorbereitung) in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands (allgemein, Geld-, Bank- und Börsengeschichte, Jahre 1914-1923), der nichtlinearen Dynamik sowie der Kapitalmarkttheorie (Finanzanalyse, Portfolio-Management und Behavioral Finance), Lehrbeauftragter an den Universitäten München (Wirtschaftsgeschichte) und Eichstätt (Bankbetriebslehre).

Kim, Hak Ie, 1994 Promotion an der Ruhruniversität Bochum: Die Konjunkturpolitik am Ende der Weimarer Republik - Die Debatte zwischen Industrie, Reichsregierung und Reichsbank 1930-1932/33.

Kollmer-von Oheimb-Loup, Gert, geb. 1949, Dr. rer. pol., Professor für Wirtschafts- und Sozialgeschichte (Universität Hohenheim). Seit 1980 Direktor des Wirtschaftsarchivs Baden-Württemberg. Mitherausgeber der „Beiträge zur südwestdeutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte“. Er ist Mitglied der Kommission für geschichtliche Landeskunde in Baden-Württemberg sowie im wissenschaftlichen Beirat der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte. Habilitation 1993 „Zollverein und Innovation“. Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Sozialgeschichte des 18. und 19. Jahrhundert, Unternehmensgeschichte, insbesondere Südwestdeutschlands.

Pierenkemper, Toni, geb. 1944, Dr. rer. pol., Dipl.-Volkswirt, M.A. (Soziologie), Seit dem Sommersemester 1997 Direktor des Seminars für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Universität zu Köln. Er studierte an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster Volkswirtschaft und Soziologie sowie an der London School of Economics Wirtschaftsgeschichte. Seit 1992 ist Prof. Pierenkemper geschäftsführender Herausgeber des Jahrbuchs für Wirtschaftsgeschichte. Er ist ebenfalls Herausgeber einer Lehrbuchreihe über die Grundzüge der Wirtschaftsgeschichte und einer Studienreihe zur Regionalen Industrialisierung. Für die Gesellschaft für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte nimmt er die Funktion des Schatzmeisters wahr und ist Fachgutachter für die Deutsche Forschungsgemeinschaft. Desweiteren ist er Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirates des Rheinisch - Westfälischen Wirtschaftsarchivs zu Köln sowie stellvertretender Vorsitzender des wissenschaftlichen Beirates der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, Frankfurt sowie Mitglied des wissenschaftlichen Beirats des Hessischen Wirtschaftsarchivs. Veröffentlichungen u.a.: Angestellte und Arbeitsmarkt im Deutschen Kaiserreich 1880-1913. Interessen und Strategien als Instrumente der Interpretation eines segmentierten Arbeitsmarktes, Stuttgart 1987; Gewerbe und Industrie im 19. und 20. Jahrhundert, München 1994; Umstrittene Revolutionen. Die Industrialisierung im 19. Jahrhundert, Frankfurt/M. 1996.

Spoerer, Mark, geb. 1963, Dr. phil., Dipl.-Vw., M.A., Wissenschaftlicher Assistent an der Universität Hohenheim (Stuttgart), z.Zt. Universität Pompeu Fabra, Barcelona/Spainien. Studium an den Universitäten Bonn, Köln und München. Veröffentlichungen u.a.: Von Scheingewinnen zum Rüstungsboom, Stuttgart 1996; Zwangsarbeit bei Daimler-Benz, Stuttgart 1994 (Ko-Autor); diverse Aufsätze zur Unternehmens- und Wirtschaftsgeschichte 1925-1945. Derzeitiger Forschungsschwerpunkt: Wirtschafts- und Finanzgeschichte Deutschlands im 19. Jahrhundert.

Torp, Cornelius, geb. 1967, M.A.; Studium der Geschichte, Wirtschaftswissenschaften und Soziologie; wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Fakultät für Geschichtswissenschaft und Philosophie der Universität Bielefeld; arbeitet zur Zeit an einer Dissertation über die deutsche Außenwirtschaftspolitik von 1890 bis 1914.

Friedrich Pfeiffer

Rheinische Transitzölle im Mittelalter

1997. XIII, 752 S. – 14 Karten – 170 x 240 mm

Gb, DM 248,-

ISBN 3-05-003177-8

Von den für die Wirtschafts-, Verfassungs-, Territorial- und Reichsgeschichte des Mittelalters bedeutsamen Institutionen ist kaum eine von der Forschung der letzten Jahrzehnte so vernachlässigt worden wie das Transitzollwesen. Dies gilt insbesondere für die Rheinlande, denjenigen Teil des Reiches, der am dichtesten und mit den ertragreichsten Zöllen ausgestattet war.

Die Untersuchung von F. Pfeiffer, die den Grundlagen des mittelalterlichen rheinischen Zollwesens in fränkischer Zeit einen eigenen Großabschnitt widmet, umfaßt drei zentrale Komplexe: die systematische Erfassung und Bearbeitung aller rheinischen Transitzollstellen (Flußzölle bis 1500, Landzölle bis 1300), die Analyse der Zolltarifizierung unter exemplarischer Zugrundelegung des Koblenzer Materials sowie die Zollpolitik des Königtums und der territorialen Gewalten (jeweils bis ca. 1325), wobei im Mittelpunkt, ihrer beispiellosen wirtschaftlichen, fiskalischen und politischen Bedeutung entsprechend, die Rheinzölle stehen.

Die systematische, quellenkritische Auswertung des einschlägigen edierten und archivalischen Materials ergibt in Verknüpfung von wirtschafts-, verfassungs-, landes- und reichsgeschichtlichen Fragestellungen und Methoden in nahezu allen genannten Bereichen wesentliche Korrekturen gängiger Auffassungen und stellt die Forschung zum mittelalterlichen rheinischen Transitzollwesen als einer zentralen Schnittstelle von „Staat“ und „Wirtschaft“ insgesamt auf neue und sichere Grundlagen.

Aus dem Inhalt:

Das Zollwesen in den Rheinlanden in fränkischer Zeit

Die Zolltarifizierung in den Rheinlanden vom 10. bis zum Beginn des 14. Jahrhunderts unter besonderer Berücksichtigung der Koblenzer Zollverhältnisse
Zollstätten in den Rheinlanden bis 1500

Herrscherliche Zollpolitik vom 10. Jahrhundert bis ca. 1325

Territoriale Zollpolitik in den Rheinlanden bis zum Beginn des 14. Jahrhunderts



Akademie Verlag

Mühlenstraße 33–34

13187 Berlin

MARK HÄBERLEIN

Brüder, Freunde und Betrüger

Soziale Beziehungen, Normen und Konflikte in der Augsburger Kaufmannschaft um die Mitte des 16. Jahrhunderts

Colloquia Augustana, herausgegeben von Johannes Burkhardt und Theo Stammen, Band 9

1998. 485 S. – 170 x 240 mm

Gb, DM 180,-

ISBN 3-05-003187-5

Mark Häberlein nimmt die Welle von Firmenbankrotten in Augsburg zwischen 1556 und 1580 zum Ausgangspunkt einer Analyse von sozialer Verflechtung und gesellschaftlichen Normen um die Mitte des 16. Jahrhunderts. Als Modellfall dient der sehr gut dokumentierte Bankrott der Brüder Hans und David Weyer im Jahr 1557.

Der Autor untersucht familiäre, rechtliche und geschäftliche Interaktionen innerhalb der wirtschaftlichen Elite Augsburgs und das Engagement Augsburger Firmen auf dem Lyoner Waren- und Geldmarkt.

Die Arbeit wertet umfangreiches Aktenmaterial aus Archiven in Augsburg, München und Lyon aus.

WERNER BUCHHOLZ

Geschichte der öffentlichen Finanzen in Europa in Spätmittelalter und Neuzeit

Darstellung, Analyse, Bibliographie

1996. 295 S. – 170 x 240 mm

Gb, DM 280,-

ISBN 3-05-003056-9

Die Bibliographie zur Geschichte der öffentlichen Finanzen in Europa in Spätmittelalter und Neuzeit ist ein bislang fehlendes Arbeitsmittel für Historiker und andere Wissenschaftler, vor allem Volkswirtschaftler und Betriebswirte, die in den Bereichen Wirtschaft, Finanzwirtschaft, Verfassung und Verwaltung arbeiten. Sie ermöglicht eine schnelle Orientierung über die einschlägige Literatur zur Geschichte der öffentlichen Finanzen zahlreicher europäischer Länder (Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien, Dänemark, Schweden, Norwegen, Deutschland, Niederlande, Belgien). Der Berichtszeitraum geht bis 1992.

Der Bibliographie vorangestellt ist ein Artikel von Werner Buchholz, der eine Übersicht und Orientierung über die Hauptlinien der Entwicklung öffentlicher Finanzen gibt. Die intermediäre Funktion der öffentlichen Finanzen zwischen Wirtschaft und Politik wird als ihr allgemeines Charakteristikum in allen europäischen Ländern dargestellt.

Bestellungen richten Sie bitte an
Ihre Buchhandlung



Akademie Verlag