

BÜCHER

Reformvorschläge für Eurozone und EU

Rezension von: Alexander Schellinger,
Philipp Steinberg (Hrsg.), Die Zukunft
der Eurozone. Wie wir den Euro retten
und Europa zusammenhalten,
transcript Verlag, Bielefeld 2016,
219 Seiten, broschiert, € 19,99;
ISBN 978-3-837-63636-9.

Auf der Grundlage von Problemanalysen der Eurozone (EZ) und maßgeblicher Entscheidungsfaktoren der EU-Politik werden Reformvorschläge für EZ und EU vorgestellt. Angesichts der Breite der Beiträge werden nur ausgewählte Schlaglichter auf den Sammelband geworfen. Die AutorInnen stammen aus dem deutschen akademischen Bereich mit mehr oder weniger direkten Bezügen zur politischen Praxis.

„Hat der Euro die Demokratie gestohlen?“, fragt sich Christian Becker und führt populistische Erscheinungen auf eine unangemessen starke Beschneidung des nationalen politischen Entscheidungsfreiraums zurück. Er spricht dabei das Trilemma aus Demokratie, Nationalstaatlichkeit und Globalisierung sowie die konservativ-liberale Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik (in) der EU an und sieht insbesondere die geplanten „Vertragspartnerschaften“ mit ihrem zweifelhaften Demokratiegehalt kritisch. Angesichts des Koordinierungsversagens im Hinblick auf eine erwünschte Politik für die EU (statt nationaler Interessenpolitik) führt Be-

cker die Diskussion folgerichtig in Richtung einer Transnationalisierung der Parteien (Europaparteien im EU-Einheitswahlkreis); allein die Umsetzbarkeit auf absehbare Zeit wird bezweifelt.

Henrik Enderlein verweist zu Recht auf die Blauäugigkeit und Unbekümmertheit, mit der die Währungsunion eingeführt wurde. So wichtig eine gemeinsame Währung für die wirtschaftliche Integration ist, so problematisch ist die Einführung einer Währungsunion in einem heterogenen Wirtschaftsraum ohne entsprechende Vorkehrungen für Konvergenz, Homogenisierung und Funktionalisierung. Dieses Manko auszugleichen, wird immer dringlicher (wie das auch Michael Dauderstädt mit seinem Blick auf soziale Ungleichheiten, die seit Krisenbeginn noch weit größere Besorgnis auslösen, impliziert).

Soll der Gemeinsame Markt erhalten bleiben, wäre eine Einheitswährung ideal dafür, vorausgesetzt der Binnenmarkt, das sei als Kommentar angefügt, wird als fairer – Entwicklung, Aufholen und Ausgleich erleichternder –, nicht als weitestgehend freier und sozial problematischer Markt angesehen, der wiederum die Konvergenz behindert. Enderlein sieht das Problem allerdings eher in einer noch zu schwachen Substitutionskonkurrenz. Zu Recht fordert er auch einen echten, starken Europäischen Währungsfonds, doch sei auch hier warnend angemerkt, dass dieser im Grund eine ermöglichende statt einer verbotenden Instanz sein sollte.

Mark Schieritz macht deutlich, dass hohe Staatsschulden nicht generell für die Krise verantwortlich gemacht wer-

den können, ja, dass sie vielfach die Folge der Finanzmarktkrise und ihrer realwirtschaftlichen Folgen waren, und dass die Fremdfinanzierung der Staaten des Südens auch auf dem Finanzierungsangebot aus den nördlichen Ländern beruhte (was, das sei ergänzt, auch heute noch eine gesamteuropäisch konstruktive Lösung für die lange Frist behindert). Schieritz geht dabei speziell auf die harte deutsche Politik ein, bei der die Regeleinhaltung im Vertragswerk ökonomisch nahezu unreflektiert die entscheidende Richtschnur bildet.

In diese Richtung stoßen auch Björn Hacker und Cédric Koch mit der Frage „Wer fordert was?“ vor: „Ein Grundstein der identifizierbar scharfen Trennung zwischen Befürwortern einer Stabilitätsunion und Anhängern einer Fiskalunion wurde bereits sehr früh gelegt. Ausgetragen wird nämlich ein alter Konflikt der Wirtschaftspolitik um den Glauben um die regelbasierte Selbstdisziplinierung des Marktes einerseits und die Überzeugung staatlicher Marktkorrektur und -gestaltung andererseits“ (S. 89). Die Autoren führen den Konflikt bis zum Werner-Plan (1970) und Delors-Bericht (1989) zurück (inzwischen hatte sich der Neoliberalismus Eingang verschafft, möchte ich sagen). Mit Recht warnen sie vor der nur trügerischen Nachhaltigkeit einer eisernen Stabilitätsstrategie, auf welche die deutsche politische Mehrheit eingefahren ist; konstruktivere Schritte werden verhindert, obwohl nachhaltigere Grundsatzlösungen früher zu treffen wären als in der nächsten, bestimmt nicht ausbleibenden Krise.

Franz Mayer untersucht die Eignung des rechtlichen Rahmens für Reformvorhaben und resümiert: „Die rechtli-

chen Mechanismen, die sich im Zuge der Eurorettung ausgeprägt haben, reagieren auf Krisenbefunde. Sie stehen Reformüberlegungen nicht im Weg“ (S. 118). Selbst wenn teils Einstimmigkeit der EU-Entscheidungen erforderlich ist, so liegt das Haupthindernis nach seiner Erkenntnis im deutschen Verfassungsrecht und der zugehörigen höchstgerichtlichen Judikatur.

Die Reformvorschläge verschiedener AutorInnen gehen im Ganzen in Richtung effektiverer Durchsetzbarkeit, damit kräftigerer Zentralisierung (Kompetenz auf supranationaler Ebene), aber erhöhter demokratischer Legitimität und verstärkter wirtschaftlicher, wirtschaftspolitisch tatsächlich, nicht nur formell vorangetriebener Konvergenz auf hohem Niveau. In diesem Zusammenhang nehmen fiskalische Beschäftigungspolitik und Sozialpolitik einen wesentlichen Stellenwert ein. Rückbau der bisherigen politisch-strukturellen Integration wird deutlich negativ gesehen.

Nicht nur die Reformvorschläge, auch die vorangehenden Analysen dienen als Fundierung für dringend nötige offene und breite Diskussionen. Diese werden über die reine Konstruktionsfragen der EU oder EZ hinausgehen (müssen), indem zum Ersten die Vorzüge der Union auch für die wohlhabenden, sich übervorteilt fühlenden Mitglieder klargelegt werden,¹ zum Zweiten die inhaltlich-politischen Spielräume auszuloten sind, die das gegenwärtige Regelwerk bereits bietet,² und zum Dritten, indem Neuausrichtungen der Zielsetzungen und Instrumenteneinsätze vorgeschlagen werden, deren Umsetzung eine konsequente Institutionenreform nachziehen müsste.³ Aber das ist schon eine andere Geschichte.

Die von Alexander Schellinger und Philipp Steinberg herausgegebenen Beiträge sind fachlich einfach gehalten, um auch für Nicht-ÖkonomInnen passend zu sein, doch die bemüht einfache Darstellung lässt es zuweilen ein wenig an Klarheit der Argumentation mangeln.

Rainer Bartel

Literatur

- Fratzscher, Marcel, Vier Denkfehler bei der Euro-Kritik, in: DIW Wochenbericht 10 (9. März 2017), 172; online: http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.554092.de/17-10-3.pdf.
- Fricke, Thomas, Zero Interest Rates in EU: The Myth of the Poor German Saver, in: Social Europe, blog (15.2.2017); <https://www.socialeurope.eu/2017/02/zero-interest-rates-eu-myth-poor-german-saver/>.
- Mason, Paul, Commission White Paper Option Six: A Europe of Democracy and Social Justice, in: Social Europe, blog (6.3.2017); <https://www.socialeurope.eu/2017/03/option-six-a-europe-of-democracy-and-social-justice/>.
- Priewe, Jan, Ist die Eurozone vielleicht doch ein „optimaler Währungsraum“?, in: Makronom (30.1.2017); <https://makronom.de/ist-die-eurozone-vielleicht-doch-ein-optimaler-waehrungsraum-19143>.
- Skouras, Thanos, Competitiveness and its leverage in a currency union or how Germany gains from the euro, in: real-world economics review 18/4 (2016) 40-49.
- Truger, Achim; Nagel, Michael, Austerity, Cyclical Adjustment and how to Use the Remaining Leeway for Expansionary Fiscal Policies within the Current EU Fiscal Framework, in: Turkish Economic Review 3/2 (2016) 235-255.

Anmerkungen

- ¹ Skouras (2016); Fratzscher (2017); Fricke (2017).
- ² Truger, Nagel (2016); Priewe (2017).
- ³ Mason (2017).

Die globale Wirtschaftselite

Rezension von: Michael Hartmann,
 Die globale Wirtschaftselite – Eine
 Legende, Campus, Frankfurt/Main 2016,
 246 Seiten, broschiert, € 24,95;
 ISBN 978-3-593-50610-6.

Schon bevor das große Interesse an der ungleichen Verteilung von Vermögen und Einkommen und der zunehmenden Kluft zwischen den obersten 1% und den 99% darunter erwacht ist, hat sich der deutsche Soziologe Michael Hartmann intensiv mit der Rolle von Eliten in der Gesellschaft auseinandergesetzt. Hartmann interessiert sich dabei besonders für Prozesse der Elitenformierung und für die politischen Einstellungen und das politische Verhalten von Eliten. In seinem 2013 erschienenen Buch „Soziale Ungleichheit – kein Thema für die Eliten“ setzte sich der Soziologe etwa mit der Frage der Einstellungen der Eliten zur Finanzkrise und zum Problem der sozialen Ungleichheit auseinander. Er konnte zeigen, dass diese nicht nur stark von den Einstellungen der Mehrheit der Bevölkerung abweichen, sondern auch geprägt sind von der jeweiligen sozialen Herkunft: Je höher die soziale Herkunft eines Elitenangehörigen, desto weniger wird etwa soziale Ungleichheit als Problem wahrgenommen.

Im vorliegenden Werk widmet sich Michael Hartmann einer Thematik, die ihn bereits in seinem 2007 erschienenen Buch „Eliten und Macht in Europa“ beschäftigt hat: der Frage nach der Entstehung einer globalen Wirtschaftselite, das heißt nach dem Entstehen einer transnationalen sozialen Klasse. Nach

Hartmanns Definition wäre hiervon zu sprechen, wenn „die Topmanager der größten Unternehmen und die reichsten Menschen der Welt durch umfangreiche und kontinuierliche Erfahrungen außerhalb ihres Heimatlandes einen eigenständigen Habitus ausbilden, der sich deutlich von dem ihrer auf der nationalen Ebene verbleibenden Pendants unterscheidet“ (S. 20).

Ausgangspunkt für diese Forschungsfrage ist Hartmanns Wahrnehmung, dass sowohl in der Wissenschaft wie in der Praxis die Existenz einer solchen globalen Wirtschaftselite schlicht als gegeben angenommen wird. Dies habe höchst unterschiedliche Gründe: So würden SpitzenmanagerInnen sich selbst gern als transnational darstellen, um auf die internationale Konkurrenz zu verweisen und damit ihre hohen Einkommen legitimieren zu können. Für linke AktivistInnen wäre demgegenüber die Idee einer „globalen Elite“ gut politisierbar. Diese beiden, höchst unterschiedlichen Anliegen findet Hartmann auch in der akademischen Debatte wieder, wo seiner Ansicht nach oft viel zu leichtfertig von einer „*transnational capitalist class*“ gesprochen werde. Klassenbildungsprozesse würden häufig mit wirtschaftlichen Strukturveränderungsprozessen in Zusammenhang gebracht, ohne allerdings empirisch konkret nachgezeichnet zu werden. Hartmann bezweifelt jedoch die Existenz einer globalen Wirtschaftselite – wie der Untertitel seines Buches „eine Legende“ bereits nahelegt – und geht eher davon aus, dass sich die Wirtschaftselite weiterhin national rekrutiert.

Hartmann will aber nicht nur die erwähnte Forschungslücke schließen. Als politisch aktiver Forscher entwickelt er seine wissenschaftlichen Fra-

gestellungen immer auch aus einer politischen Motivation heraus. Im vorliegenden Fall war dies die scheinbare Alternativlosigkeit der Entwicklungen im globalisierten Kapitalismus und die Akzeptanz der zunehmenden Kluft zwischen einer „international mobilen“ Elite und der „national verhafteten“ Bevölkerung. Hartmanns Anliegen – so führte er es unter anderem im Rahmen der Wiener Stadtgespräche im Oktober 2016 aus – war es, mit seiner Forschung zur globalen Wirtschaftselite zu zeigen, dass die exorbitante Steigerung von Managerlöhnen keineswegs alternativlos sei, weil die Wirtschaftselite eben nicht so mobil bzw. transnational wäre, wie vielfach angenommen wird.

Um dies zu zeigen, kann der Soziologe auf ein umfassendes empirisches Material zu den potenziellen VertreterInnen einer globalen Wirtschaftselite zurückgreifen. Diese Wirtschaftselite umfasst seiner Ansicht nach drei Gruppen: Die Vorstandsmitglieder bzw. CEOs von großen, multinationalen Unternehmen, falls vorhanden deren Aufsichtsratsvorsitzenden bzw. *Chairman* und Aufsichtsräte bzw. *Board Members* sowie die reichsten Menschen der Welt. Für seine Forschung hat Michael Hartmann daher erstens die Biographien der CEOs, Aufsichtsratsvorsitzenden und *Board Members* der tausend größten Unternehmen der Welt genauer unter die Lupe genommen sowie in einem zeitlichen Vergleich jeweils deren Biografien in den hundert größten Unternehmen der sechs führenden Wirtschaftsmächte von Deutschland über die USA und China analysiert (in Summe ca. 20.000 Personen).

Zweitens hat er sich die Lebensläufe und geschäftlichen Aktivitäten der tau-

send reichsten Menschen der Welt näher angesehen und sich drittens mit den exklusivsten Bildungseinrichtungen der Welt und ihren AbsolventInnen befasst. Zwei wichtige Fragen leiteten seine Forschung: 1) Wo sind diese Angehörigen der Wirtschaftselite geboren und wo wohnen sie heute? 2) (Inwiefern) Verfügen sie über Auslandserfahrung (diese definiert er mit einem mind. sechs Monate dauernden, ständigen Aufenthalt im Ausland)?

Ausgehend von diesen beiden Fragen kann Hartmann in seinen empirischen Ausführungen zeigen, dass die grenzüberschreitende Mobilität der wirtschaftlichen Elite viel zu gering ist, als dass man von einer globalen Wirtschaftselite sprechen könne. Das ist ein Befund, den er auch bereits vor rund zehn Jahren in seinem Buch „Eliten und Macht in Europa“ angedeutet hat. Der Soziologe geht auch nicht davon aus, dass sich an der nationalen Verankerung der Wirtschaftselite in den nächsten Jahren etwas verändern wird; die Entstehung einer globalen Wirtschaftselite wäre „auch am Horizont nicht zu sehen“ (S. 190).

Als Untermauerung für sein Argument führt Hartmann u. a. an, dass der Anteil an ausländischen CEOs, *Chairmen* und *Board Members* bei den tausend größten Unternehmen der Welt weiterhin gering sei. Die meisten Unternehmen würden ihre Führungskräfte weiterhin national rekrutieren. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den tausend reichsten Menschen der Welt – diese würden meistens in ihrem Heimatland leben – und ebenso bei den Elitehochschulen, die „ganz überwiegend in den Traditionen nationaler Elitebildungssysteme verankert“ (S. 190) wären. Einige interessante Zahlen hierzu seien kurz erwähnt: Bei den

CEOs der tausend größten Unternehmen kommt nur jeder Achte aus dem Ausland. Dieser Wert ist allerdings von Land zu Land sehr verschieden: Während in der Schweiz über 70% ausländische CEOs arbeiten, sind es in Frankreich, Japan und den USA nur rund 1-8% und in Schweden, Deutschland und Kanada zwischen 15% und 30%. Die Auslandserfahrung der CEOs ist etwas höher: Rund 22% haben zumindest schon einmal im Leben wenigstens sechs Monate im Ausland gelebt. Auch hier sind die Länderunterschiede allerdings durchaus beträchtlich.

Betrachtet man nicht die tausend größten Unternehmen der Welt, sondern die jeweils hundert größten Unternehmen der sechs führenden Wirtschaftsmächte, zeigt sich in einigen Ländern interessanterweise sogar eine Abnahme des Anteils der ausländischen bzw. der auslandserfahrenen Führungskräfte. Auch die weltweiten Elitehochschulen tragen nicht, wie vielleicht oft angenommen, zu einer Internationalisierung der Wirtschaftseliten bei, wie der Soziologe zeigt: Die meisten CEOs haben ihren Universitätsabschluss an einer nationalen Elitebildungseinrichtung gemacht und sind für das Studium nicht extra ins Ausland gegangen.

Bezüglich der tausend reichsten Menschen der Welt ergibt sich ein noch viel (national) eingeschränkteres Bild: Gerade einmal neunzig von ihnen wohnen im Ausland. Zwar ergeben sich auch hier Länderunterschiede, die Hartmann u. a. auf die unterschiedlichen Steuergesetze bzw. die Existenz von Steueroasen zurückführt – so sind amerikanische bzw. chinesische Reiche häufiger in ihrem Heimatland zu finden als etwa deutsche oder französische

Reiche –, dennoch ist die absolute Anzahl der im Ausland lebenden Reichen sehr gering. Die *Board Members* stellen, so Hartmann, die wohl noch am stärksten internationalisierte Gruppe der Wirtschaftselite dar. Der durchschnittliche Ausländeranteil liegt hier – laut Hartmann – bei rund einem Sechstel. Allerdings gibt es auch innerhalb des *Board* große Trennlinien: Während die *Chairmen* eher selten aus dem Ausland kommen, ist der Anteil an Ausländern bei den Aufsichtsratsmitgliedern relativ hoch.

Hartmann fasst seine empirischen Ausführungen so zusammen, dass er die These der Entstehung einer globalen Wirtschaftselite, wie eingangs erwähnt, zurückweist, gleichzeitig aber durchaus auf die unterschiedlichen regionalen Entwicklungstrends verweist. Dieser wissenschaftliche Befund hat für ihn auch weitreichende politische Konsequenzen: Wenn die Wirtschaftseliten so wenig mobil sind, wie er in seinen Ausführungen zeigt, so könne man ihnen – seiner Ansicht nach – politisch wohl durchaus auch mehr „zumuten“. Der Soziologe spricht in diesem Zusammenhang etwa die Einführung und Erhöhung von vermögensbezogenen Steuern an. Die Angst, dass Unternehmen ihre Firmenzentralen verlegen, wäre somit auch zu relativieren, weil dann auch das Top-Management umziehen müsste, welches hierfür, laut seinen Daten, eindeutig nicht bereit wäre. Der „einzige Ausweg“, der den Unternehmen bliebe, wäre es, die Zentralen nur juristisch in für sie günstigere Länder zu verlegen; dies könnte aber von den Staaten unterbunden werden.

Das neueste Buch von Michael Hartmann besticht also nicht nur durch seine empirisch umfangreichen Forschungsergebnisse, sondern auch

durch die politischen Schlüsse, die der Soziologe aus ihnen zieht. Es ist, wie jedes Werk des vielschreibenden Wissenschaftlers, sehr packend geschrie-

ben und eignet sich sowohl für ein wissenschaftliches wie für ein politisch interessiertes Publikum.

Julia Hofmann



blog.arbeit-wirtschaft.at

blog.arbeit-wirtschaft.at leuchtet Hintergründe aus, stößt Debatten an und hält mit Fakten dem Mainstream kritisch gegen. Der A&W Blog bezieht klar Position: Auf Seiten der arbeitenden Menschen. Dazu bringen engagierte Leute aus Wissenschaft, interessierter Öffentlichkeit und ArbeitnehmerInnenvertretung kurze Analysen und klare Argumente auf den Blog.

Anklicken:
blog.arbeit-wirtschaft.at
twitter.com/AundW
facebook.com/arbeit.wirtschaft

https://www.austriaca.at

Die österreichische Finanzkrise

Rezension von: Fritz Weber,
Vor dem großen Krach. Österreichs
Banken in der Zwischenkriegszeit
am Beispiel der Credit-Anstalt für Handel
und Gewerbe, Böhlau, Wien 2016,
592 Seiten, gebunden, € 60;
ISBN 978-3-205-78790-7.

Vor- und Nachworte

Dem Buch vermittelt schon durch das von Hannes Androsch verfasste Vorwort einen besonderen Akzent. Darin beschäftigt sich der Verfasser nämlich nicht nur mit hervorstechenden historischen Problemen, wie etwa dem Schicksal des Finanzministers Bruck, welcher sich für die Überwindung der österreichischen Schutzzoll-Mentalität exponierte, sondern vermittelt auch Informationen aus persönlicher Erfahrung als CA-Generaldirektor, wie etwa die Ablösung des patriarchalischen Führungsstils, die Verbreiterung der Kundenbasis oder die Sanierung der Konzernbetriebe. Die CA gehörte zu den Pionieren der Ostöffnung, da sie bereits vor der Wende daranging, Repräsentanzen in dieser Region zu etablieren. Den Verkauf des Institutes und dessen Folgen hatte Androsch nicht mehr zu verantworten.

Auf dessen Anregung hin verfasste Herbert Matis, der Herausgeber der Böhlau-Reihe „Studien zur Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik“, in welcher die Arbeit Webers erscheint, als Nachwort einen kompakten, jedoch umfassenden und instruktiven Überblick über die gesamte Geschichte der CA. Die Darstellung setzt mit der durch die Kooperation zwi-

schen Hocharistokratie und jüdischen Bankiers zustande gekommenen Gründung des Instituts ein, legt dessen wachsende nationale wie internationale Bedeutung dar und setzt sich dann auch mit den Problemen als Folge des Ersten Weltkriegs und des Zerfalls der Habsburgermonarchie auseinander. Nach Krise und Stabilisierung wurde die CA als Folge des „Anschlusses“ germanisiert. Matis schildert ihre Wiedergeburt und Erfolgsgeschichte, die schließlich durch politisch wie persönlich motivierte Eigentümerwechsel nach einem bayrischen Zwischenspiel in Italien endete. „Nach mehr als 152 Jahren fand damit ein prominentes Kapital der österreichischen Wirtschaftsgeschichte ein unrühmliches Ende.“

Aus der Katastrophe zur Normalität

Der Titel der vorliegenden, umfassenden Studie führt eigentlich in die Irre. Denn Weber analysiert keineswegs nur die Periode vor dem faktischen Zusammenbruch der Credit-Anstalt, sondern die gesamte Zwischenkriegszeit. Natürlich ist er dafür in hohem Maße geeignet, als er sich seit vielen Jahren diesem Thema intensiv gewidmet hat – allein sowie in Zusammenarbeit mit anderen namhaften Wirtschaftshistorikern. So verweist der Autor auf seine enge Kooperation mit Eduard März, welche ihren Niederschlag in der Arbeit „Österreichische Bankpolitik in der Zeit der großen Wende. Am Beispiel der Credit-Anstalt für Handel und Gewerbe“ (1981) fand sowie in diesem Rahmen auch mit Hans Kernbauer.

Die Wirtschaft des heutigen Bundesgebiets sah sich nach 1918 einer katastrophalen Situation gegenüber. Da

war einmal der Krieg, welcher das Land schwersten Belastungen ausgesetzt hatte, dann aber das Auseinanderbrechen des einstigen Wirtschaftsgebietes mit entsprechenden Konsequenzen für das interne finanzielle Gleichgewicht sowie den Außenhandel. Der Autor beschreibt diese Entwicklung: die zunächst vergeblichen Versuche, die Währung zu stabilisieren, welche letztlich den Völkerbund mobilisierten und zu den notorischen „Genfer Protokollen“ führten. Die von der Inflation begünstigte Boomphase der frühen Zwanzigerjahre hätte die Anpassung an die neuen Gegebenheiten durch eklatante Fehlinvestitionen verhindert. Das gelte vor allem für den aufgeblähten Bankensektor. Allerdings weist er später auf gesamtwirtschaftlich wichtige Investitionen in der Elektroindustrie, die Elektrifizierung der Bundesbahnen, den Ausbau des Fernmeldewesens sowie der Wasserkraft hin. Dasselbe gilt für die Autoindustrie.¹ Weber sieht die Genfer Sanierung als alleiniges Werk Seipels. Es scheint aber doch, dass dieser auf der Vorarbeit Schobers aufbauen konnte.

Ein Charakteristikum der österreichischen Wirtschaft lag in der traditionell engen Verflechtung von Banken und Industrie. Erstere stellten den Betrieben Investitionskapital zur Verfügung. Konnte dieses nicht bedient werden, wandelte es sich zu Beteiligungen. Die Weitergabe der Aktien an das Publikum erwies sich angesichts des unterentwickelten Kapitalmarkts als kaum möglich.

Mitte der Zwanzigerjahre schien es, als hätte die österreichische Wirtschaft die gewaltigen Belastungen der Kriegs- und Nachkriegszeit, einschließlich der exzessiven Inflation, einigermaßen überwunden. 1925 bis

1929 setzte ein konjunktureller Aufschwung ein, der dazu führte, dass zum Ende dieser Periode das österreichische BIP das Niveau von 1913 überschritt. Freilich bewirkten die Strukturänderungen, vor allem die Schrumpfung der Rüstungsindustrie, die Kündigungen im Bankensektor sowie der Abbau im öffentlichen Dienst, dass auch in dieser Phase die Arbeitslosigkeit vergleichsweise hoch blieb. Ebenso war die Handelsbilanz weiterhin eine Schwachstelle der Wirtschaft.

Freilich lässt sich den Darstellungen des Autors entnehmen, dass die mäßige Exportentwicklung in beträchtlichem Ausmaß auf die Hochschutzzollpolitik nicht nur der Nachfolgestaaten zurückzuführen war – worauf auch Otto Bauer hinwies. Sowohl dieser wie auch die Experten des Völkerbundes, Layton und Rist, sahen im Übrigen die österreichische Wirtschaft Ende der Zwanzigerjahre auf dem Wege der Stabilisierung.

Banken – die Achillesferse

Einen notorischen Problembereich der österreichischen Wirtschaft repräsentierten die Banken. Die Situation in der Monarchie war durch zwei Elemente gekennzeichnet. Einmal dadurch, dass die Industrie – wie bereits erwähnt – infolge des wenig entwickelten Kapitalmarkts eng mit den Geldinstituten verflochten war, weiters dadurch, dass sich der Finanzsektor auf Wien konzentrierte. Beides verursachte mit dem Auseinanderbrechen des Reiches gravierende Probleme. Da ging es zunächst um die Anpassung an die neuen Gegebenheiten. Zwar gab es in den Nachfolgestaaten keine Enteignungen, doch erfolgten „Nationalisierungen“ etwa durch Abzug der Zentralbü-

ros aus Wien oder Übertragung von Geschäftsbereichen an lokale Institute. Alexander Spitzmüller vertrat damals die Auffassung, dass, in Anbetracht des nunmehr begrenzten heimischen Kapitalmarktes, es angezeigt gewesen wäre, sich ausschließlich auf den Binnenmarkt zu konzentrieren. Mit dieser Meinung blieb er allein. Sämtliche Bankiers zeigten sich entschlossen, den angestammten Markt weiter zu bedienen. Weber schildert detailliert, wie die Geldinstitute versuchten, mit den neuen Gegebenheiten zurande zu kommen, auch durch eine Mittlerposition gegenüber den westlichen Kapitalmärkten. Diese Problematik wurde durch Aufblähung der Bankenaktivität während der Inflationsphase verschärft. Die Rückbildung des Systems führte daher schon in der Aufschwungsperiode zu Insolvenzen.

Am Anfang der Zusammenbrüche größerer Institute stand 1924 die „Allgemeine Depositenbank“. Dieser folgte 1927 die „Centralbank der deutschen Sparkassen“ sowie 1927 die Postsparkasse, welche freilich vom Bund aufgefangen wurde. Die Gemeinsamkeit der Ursachen aller dieser Fälle lag nicht nur in der Unfähigkeit des Managements oder Korruption, sondern dass die Politik immer wieder Druck ausübte, schwächere, gefährdete Banken zu übernehmen.

Im Zusammenhang mit dem Zerfall der Monarchie waren schon früh Überlegungen zu Bankfusionen angestellt worden, um stärkere Institute zu bilden. Aktuell wurden diese Ansätze allerdings meist erst, wenn Krisen drohten. Die Übernahme der Anglobank durch die Credit-Anstalt 1926 wurde in der Öffentlichkeit eher dem ersteren Aspekt zugerechnet. Doch die Fusion der Boden-Credit-Anstalt mit

der Credit-Anstalt repräsentierte offensichtlich eine, unter dem Druck der Regierung zustande gekommene, Rettungsmaßnahme. Allerdings wurde diese Aktion zunächst von der CA als durchaus positiv bewertet.

Eine gewisse Aufmerksamkeit erregte das Ausmaß der Konzernunternehmungen. Diese umfassten im letzten Jahr vor der Krise ungefähr 370 Betriebe, davon 330 im industriellen Bereich, welcher bereits vor Einsetzen der Weltwirtschaftskrise in Österreich zahlreiche Problemfälle kannte – wie etwa den Steyr-Konzern. Den von Weber ausführlich dargelegten Versuchen der Bank, diesen Sektor zu reorganisieren, waren nur mäßige Erfolge beschieden.

Doch indessen hatte die Weltwirtschaftskrise mit ihren dramatischen Folgen auch auf Österreich übergegriffen. In nahezu allen Nachfrageaggregaten kam es zu nachhaltigen Schrumpfungprozessen. Das hätte unter allen Umständen zu Konsequenzen für den Bankensektor führen müssen, besonders aber in einer Volkswirtschaft, die derartig schweren Belastungen ausgesetzt gewesen war wie die österreichische und vor allem für eine Bank, welche die Sanierung praktisch insolventer Institute übernommen hatte.

Der Einbruch in der Industrie führte zum Einfrieren der Kredite. Die verfallenden Börsenkurse griffen die stillen Reserven an und verleiteten dazu, zu Stützungszwecken die eigenen sowie die Konzernaktien aufzukaufen. Die Lage der Industrieunternehmungen blieb zunächst noch unübersichtlich, was der CA ermöglichte, für 1929 eine erträgliche Bilanz vorzulegen, worin sich auch die Hoffnung auf eine Besserung der Konjunktur ausdrückte. Weber weist auf die erstaunliche Tatsache hin, dass mit Ausnahme des Vertreters

der englischen Interessen im Vorstand, Hajdu, kein Direktoriumsmitglied bis zuletzt den Ernst der Lage erkannte. Erst Anfang 1931 wurde allmählich die tatsächliche Situation des Industriekonzerns offenkundig, dass nämlich das Institut ohne Hilfe von außen für 1930 keine Bilanz legen konnte. Nachdem Versuche, internationale Stützungen zu erreichen, verworfen wurden, trat man den Gang zur Notenbank an.

Diese Besprechung führte letztlich zu dem Beschluss, die Bank zu „halten“, und zwar dadurch, dass der Bund 100 Mio. Schilling und die Nationalbank sowie das Haus Rothschild je 30 Mio. für die Verlustabdeckung zur Verfügung stellten.

Wenn die Akteure glaubten, damit die Öffentlichkeit beruhigt zu haben, so täuschten sie sich drastisch. Es setzte ein Sturm auf die Banken ein, welcher nicht nur die CA betraf, sondern – in abgeschwächter Form – nahezu alle österreichischen Kreditinstitute. Dieser konnte nur mit Mühe von der Notenbank aufgefangen werden. Da jedoch die CA über ein außerordentliches internationales Prestige verfügte, erfasste die Bankenkrise sämtliche Nachbarstaaten – besonders dramatisch Deutschland, wo die „Darmstädter und Nationalbank“ zusammenbrach, sodass zwei Bankfeiertage erklärt werden mussten. Schließlich wurde auch England von dieser Seuche angesteckt, was in der Folge zur Aufgabe des Goldstandards führte.

Interessant ist der Nachweis Webers, dass die österreichische Krise, im Gegensatz zur Meinung mehrerer Autoren, nicht durch Abzug ausländischer, insbesondere französischer Gelder, als Folge der Verhandlungen über eine deutsch-österreichische Zollunion, ausgelöst worden sei.

Es blieb freilich nicht bei den dargestellten ersten Rettungsmaßnahmen. Da die Gläubiger der Sanierung misstrauten, sah sich der Bund genötigt, letztlich eine Staatsgarantie für sämtliche Einlagen auszusprechen. Damit konnte man das Stillhalten der ausländischen Kreditgeber erreichen. Es wurde ein „Rekonstruktionsausschuss“ unter ausländischer Beteiligung installiert, welcher dem Vorstand und dem Verwaltungsrat übergeordnet war. Ein Ausländer, der Holländer Adrianus van Hengel, trat die Stelle des Generaldirektors an. Dieser verfolgte eine über die aktuelle Sanierung der Bank hinausgehende Politik, wonach nur die Finanzierung der kurzfristigen Kreditbedürfnisse der Industrie Aufgabe des Geldinstituts sein konnte.

Der Bund übernahm 1932 die Wechselschuld der CA bei der Nationalbank in der Höhe von 571 Mio. Schilling. Damit wurde die Sanierung des Industriekonzerns der Bank ermöglicht. Weber sieht darin eine angebotsorientierte Alternative zu einer keynesianischen Krisenpolitik.

Die Bundesregierung nutzte die Stabilisierung der CA schließlich, um das gesamte Bankensystem endgültig zu sanieren. Die Finanzkrise hatte letztlich auch die „Niederösterreichische Escompte-Gesellschaft“ sowie den Wiener Bankverein mit sich gerissen. Erstere wurde zerlegt, und zwar in eine Holdinggesellschaft zur Verwaltung der Industriebeteiligungen mit dem Namen „Österreichische Industriekredit AG“, während das laufende Geschäft an die CA übergang. Gleichzeitig verschmolz man den Bankverein mit der Credit-Anstalt zur „Österreichischen Creditanstalt – Wiener Bankverein“.

Nicht überraschend verursachte die Finanzkrise auch eine Währungskrise,

welche bereits 1931 die Einführung fixer Wechselkurse und schließlich 1933 die Abwertung des Schillings um 28% nach sich zog.

Die Ursachen

Besonders Interesse verdient jenes Kapitel, in welchem Weber versucht, die Ursachen der CA-Krise aus heutiger Sicht bloßzulegen. Täuschte der Vorstand die Bundesregierung 1931 über das wahre Ausmaß der Verluste? Tatsächlich entsprachen die vorgelegten Verlustziffern in keiner Weise der Realität, weil sie noch unter den Gegebenheiten von 1930 bewertet worden waren und nicht den seither eingetretenen Rückschlag ins Kalkül gezogen hatten. Generaldirektor van Hengel eruierte anstelle eines Abganges von 140 Mio. einen solchen von 814 Mio., bemerkte aber, dass sich diese Summe im Zeitablauf ständig vergrößert habe. Faktum bleibt, dass die Regierung die höheren Verluste nach Möglichkeit verschleierte.

Freilich entsprach diese Position auch den bankinternen Verhaltensweisen, welche seit Jahren durch „optimistische Fiktionen“ gekennzeichnet gewesen sei, freilich auch mit dem Bestreben, Industriearbeitsplätze nicht zu gefährden. Ohne jeden Zweifel habe auch die unter politischem Druck zustande gekommene Fusion mit der verlustträchtigen Boden-Credit-Anstalt die CA schwer belastet. Zwar versuchte die Regierung dem früheren CA-Vorstand strafrechtliche Verfehlungen anzulasten, doch endeten die eingeleiteten Verfahren mit der Einstellung.

Weber nimmt in der Gesamtbeurteilung der Krise von CA sowie den meisten österreichischen Großbanken eine mittlere Position ein. Einerseits proble-

matisiert er Kritiken, die aus der *Ex-post*-Kenntnis geübt wurden. So hatte niemand die Weltwirtschaftskrise vorausgesehen und, selbst als sie einsetzte, konnte man einen der üblichen Konjunkturrückschläge erwarten. Auch sei die Schwäche des österreichischen Bankensystems in hohem Maße durch den Zerfall des Wirtschaftsraumes und die Inflation bedingt gewesen. Unmittelbare Ursache der Probleme wären in den Einbrüchen des Industriekonzerns gelegen. Andererseits hätte man aber zu leichtfertig auf eine positive Wirtschaftsentwicklung vertraut, und die Bankvorstände hätten es dadurch an dem verantwortungsbewussten Handeln eines ordentlichen Kaufmanns ermangeln lassen. Die Bilanzierungen bewegten sich oft am Rande des Strafrechtlichen.

Zeigt der Autor noch ein gewisses Verständnis für die Akteure des Bankensektors, so fällt sein Urteil über die Wirtschaftspolitik der späten Dreißigerjahre vernichtend aus. Hier paarten sich ökonomische Ahnungslosigkeit mit ideologischer Verbohrtheit und autoritärer Politik. Er sieht viele Parallelen mit der heute in Griechenland betriebenen Wirtschaftspolitik.

Ein wesentlicher Beitrag

Die Arbeit Webers repräsentiert einen wesentlichen Beitrag zur Analyse der österreichischen Wirtschaft in der Ersten Republik im Allgemeinen und der CA-Krise im Besonderen. Ohne jeden Zweifel geht sie in der Fülle des dargebotenen Materials über alle bisherigen Studien hinaus. Das gilt nicht nur für Daten und Fakten, sondern auch für die verwendete Literatur. Hier werden bisher kaum bekannte, interessante Positionen von Zeitgenossen

vermittelt. Das Schwergewicht der Analyse liegt im Geld- und im Kapitalmarkt, welche mit größter Detailliertheit und Präzision untersucht werden.

In der Beurteilung der Wirtschaftspolitik dieser Periode vertritt der Autor jene Auffassung, für welche die Mehrheit der Wirtschaftshistoriker steht, dass nämlich die deplorable Wirtschaftsentwicklung Österreichs zwischen den Kriegen in hohem Maße auf verfehlte Entscheidungen der Politik zurückzuführen sei. Man könnte jedoch darüber diskutieren, ob dieses Urteil nicht zu streng ist.

Vergleicht man die Performanz mit jener anderer westeuropäischer Industriestaaten, dann zeigt sich, dass der Krieg und dessen Folgen Österreich

weiter zurückwarfen als andere Länder dieser Region, die Aufschwungsphasen aber ähnlich verliefen. Das scheint angesichts der exzessiven Belastungen der Wirtschaft doch eine respektable Leistung. Gewiss wäre wirtschaftspolitisch eine andere Akzentsetzung denkbar gewesen, aber das europäische Umfeld schränkte die Bewegungsmöglichkeiten der Wirtschaftspolitik doch erheblich ein.

Felix Butschek

Anmerkung

- ¹ Siehe auch: Wessels, J.-W., *Economic Policy and Microeconomic Performance in Inter-War Europe. The Case of Austria, 1918-1938* (Stuttgart 2007).

Wege zur Moderne

Rezension von: Sebastian Conrad, Jürgen Osterhammel (Hrsg.), *Geschichte der Welt 1750-1870. Wege zur modernen Welt*, C. H. Beck, München 2016, 1.002 Seiten, gebunden, € 49,95; ISBN 978-3-406-64104-6.

Der vorliegende Band ist der in chronologischer Hinsicht vierte der von C. H. Beck und Harvard University Press publizierten sechsbändigen „Geschichte der Welt“. Seine beiden Herausgeber (und Mitautoren) sind ausgewiesene Fachleute für die Geschichte der Globalisierung: Von Sebastian Conrad (Freie Universität Berlin) erschien 2013 „Globalgeschichte: Eine Einführung“, und Jürgen Osterhammel (Konstanz) veröffentlichte 2009 mit „Die Verwandlung der Welt“ eine preisgekrönte Geschichte des 19. Jahrhunderts¹ und 2012 (mit Niels P. Petersson) „Geschichte der Globalisierung“.

Geänderte Gliederung

Der behandelte Zeitraum von 1750 bis 1870 war eine Epoche des grundlegenden Umbruchs und des Übergangs: Die Erste Industrielle Revolution veränderte zwar in diesem zeitlichen Intervall nur das Leben einer Minderheit der Menschen, ihre Auswirkungen erwiesen sich aber als nachhaltig und sollten in der Folge die gesamte Menschheit betreffen.

Im letzten Drittel des 19. Jh. waren viele Merkmale heutiger Globalisierung bereits erkennbar: Massenwanderungen, schnelle Telekommunikation, interkontinentaler Handel mit Rohstoffen und Agrarprodukten in gro-

ßen Mengen, Auslandsinvestitionen, grenzüberschreitende Standardisierungen, Ausbreitung politischer Ordnungsvorstellungen wie z. B. des Verfassungsgedankens, Expansion von Weltreligionen, Aufbau globaler Wissenschaftsbeziehungen usw.

Aufgrund der generellen Intensivierung der Kontakte zwischen den Kontinenten, insbesondere der wirtschaftlichen, territorialen und ideenbezogenen Integrationsvorgänge zwischen Regionen und Kontinenten während des Beobachtungszeitraums rücken für HistorikerInnen, die sich mit Weltgeschichtsschreibung befassen, interregionaler und interkontinentaler wirtschaftlicher Handel, die weltumspannende Integration von Märkten, die grenzüberschreitende Mobilität, internationale Beziehungen, die großen Imperien und ihre weitgespannten Netze territorialer Besitzungen, die kulturellen Anleihen und Übersetzungsprozesse sowie die Entfaltung globaler Bewusstseinsformen in den Vordergrund. Von besonderem Interesse für die Autoren des vorliegenden Bandes sind daher Vergleiche zwischen den Entwicklungen in unterschiedlichen Regionen, die Sichtbarmachung von Querstreben, Kontaktstellen, Austausch, Vernetzung, globalen Zusammenhängen und Tendenzen. In welchem Maße reagierten Gesellschaften auf globale Herausforderungen, inwiefern waren Ereignisse und Prozesse von überschaubarer Reichweite auch Effekte globaler Integration?

Dies sind die Gründe, welche die Herausgeber des Bandes zu einer vom chronologisch vorhergehenden Band („Weltreiche und Weltmeere“, 1350-1750²) abweichenden Gliederung veranlassten und dazu bewegten, den Versuch zu unternehmen, einer Quer-

beziehungen und Vergleiche betonen- den Perspektive den Vorrang vor einer Betrachtung aus den Regionen heraus zu geben. Die Einteilung des Bandes in vier Kapitel für die Themenbereiche Politik, Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft bildet ein pragmatisches Ordnungsschema für den immensen Stoff und einen bewährten Ausgangspunkt für Interpretationen. Alle Kapitel stellen ein Deutungsangebot dazu bereit, wie das Zusammenwachsen der Welt im Beobachtungszeitraum erklärt werden kann. Anders als die in regionale Kapitel gegliederten Vorgängerbände ist dieser folglich „nicht in erster Linie als Nachschlagewerk gedacht“ (S. 33) und geeignet.

Die Autoren arbeiten heraus, dass es nicht nur die eine, westlich geprägte Moderne gab, keinen entsprechenden, vorbestimmten Parcours von Entwicklungsstadien, wie die klassischen Theorien der Moderne postulierten, keine Abfolge von Vorreitern, Frühfolgern und Spätfolgern auf einem einheitlichen Pfad. Fast überall gab es heftige Debatten über die Modernisierung, konkret etwa über die Frage, wie viel Eigenes die modernisierenden Reformen überleben sollte und würde, also über die Wege in die Moderne als Aushandlung von Eigenem und Fremdem. Dieses Erklärungsangebot konkurrierte mit der klassischen modernisierungstheoretischen Vorstellung von einem einheitlichen Entwicklungspfad, den zwangsläufig alle Gesellschaften früher oder später zu durchlaufen hätten. Im Laufe des 19. Jh. änderte sich also das Muster der Legitimierung von Politik grundlegend: Im Vordergrund standen nicht mehr, wie in vormodernen Gesellschaften üblich, der Bezug zur eigenen Vorgeschichte und die Lehren aus der eigenen Vergangen-

heit (d. h., in moderner Terminologie, die Pfadabhängigkeit), sondern der Vergleich mit anderen, v. a. mit den wirtschaftlich fortgeschrittensten westlichen Gesellschaften, und die Ausrichtung an geopolitischen Realitäten der Gegenwart.

Revolutionen des Fleißes

Das Kapitel über die wirtschaftliche Entwicklung im 19. Jh. wurde von R. Bin Wong, Direktor des Asia Institute an der UCLA, verfasst.

In seiner Zusammenfassung des „Vermächtnisses vorindustrieller Volkswirtschaften“ betont dieser Autor, dass im 18. Jh. sowohl in Europa als auch in Ostasien eine „Revolution des Fleißes und des Konsums“ der Industrialisierung im 19. Jh. vorausging.

In Europa arbeiteten die Menschen länger als zuvor, um sich neue Waren aus anderen Kontinenten und wechselnde Modeprodukte leisten zu können. Diese Personen traten in Arbeitsmärkte ein. Auf dem Land entwickelte sich also ein Lohnproletariat, das in Reaktion auf die Nachfrage nach Arbeitskräften für Manufakturen und Fabriken in die Städte ziehen konnte.

In Ostasien hingegen schlug sich die Verlängerung der Arbeitszeit in einer Diversifizierung der landwirtschaftlichen und handwerklichen Tätigkeiten in bäuerlichen Haushalten nieder.

Die Unterschiede in den Folgen der Revolution des Fleißes beeinflussten die Art und Weise der Industrialisierung in Europa Ende des 18. und während des 19. Jh. bzw. in Ostasien Ende des 19. Jh.

Zunehmende wirtschaftliche Kluft

„Die ökonomische Welt des späten 18. Jh. ähnelte eher der Welt der vor-

angegangenen Jahrhunderte als der ökonomischen Welt, die am Ende des darauffolgenden Jahrhunderts an ihre Stelle treten sollte. Vor 1800 bestand die Welt überwiegend aus Agrar- und Handwerksökonomien. ... (Bei allen Unterschieden waren den Menschen überall die gleichen Grenzen dessen gesetzt, was vor der Industrialisierung technisch möglich war.“ (S. 272)

Die ökonomische Kluft zwischen den reichsten und den ärmsten Gesellschaften öffnete sich erst Ende des 19. Jh. dramatisch. In dieser Phase kamen große Teile der Bevölkerung der industrialisierten Regionen in den Genuss von kostengünstigeren und vielfältigeren Waren und Dienstleistungen. Innovationen wie Gaslaternen und später elektrisches Licht verlängerten die Tage, eröffneten ganz neue Möglichkeiten, wie die Menschen ihre Abende verbringen konnten, veränderten Arbeit und Freizeit ebenso wie den Charakter öffentlicher und privater Räume, bewirkten also qualitative Veränderungen des Lebens, die sich quantitativ nur schwer fassen lassen. Industrielle Techniken ermöglichten für diese Minderheiten der Weltbevölkerung somit grundsätzlich andere Lebensstile und nicht nur höhere Lebensstandards.

Bin Wong fasst zusammen: Industrialisierung und internationaler Handel ließen Ende des 19. Jh. eine globale Industrieökonomie entstehen. Für viele Menschen, die in den industrialisierten Regionen oder den Handelsmetropolen lebten, bewirkte dies eine signifikante Verbesserung der materiellen Lebensqualität. Das Leben der großen Mehrheit der Menschheit blieb jedoch von diesen Veränderungen (noch) weitgehend unberührt.

Die Erste Industrielle Revolution

Die Umbrüche in der englischen Textilbranche ab Ende des 18. Jh. charakterisiert Bin Wong als importsubstituierende Industrialisierung: Der britische Handelskapitalismus brachte relativ hohe Reallöhne in England und Importe von billigen, handwerklich produzierten Textilien aus Indien mit sich. Beide Faktoren schufen Anreize für technische Innovationen in englischen Baumwollspinnereien und -webereien. Die Mechanisierung revolutionierte die Produktion in der Textilbranche, nicht jedoch die englische Volkswirtschaft.

Gesamtwirtschaftlich revolutionär wirkten erst die Technik der Dampfmaschine, der diesbezügliche Einsatz von Kohle als Energieträger und die Innovationen in der Metallurgie in den 1850er- und 1860er-Jahren, welche stärkere Dampfmaschinen, Turbinen und Dampfkessel sowie die Entwicklung einer Vielzahl neuartiger Maschinen ermöglichten. Eisenbahn und Dampfschiffe revolutionierten das Verkehrswesen, vergrößerten die Märkte und ermöglichten daher die Realisierung von Skaleneffekten. Dieses Bündel revolutionärer Veränderungen wird häufig als Erste Industrielle Revolution bezeichnet.

Zum breiten Einsatz der mit Kohle betriebenen Dampfmaschinen in der Industrie kam es erst im letzten Viertel des 19. Jh., also fast hundert Jahre nach der Patentierung von James Watts Dampfmaschine 1781. Die Dampfkraft entwickelte sich zu einer Universaltechnik: Ihre Anwendungen durchdrangen die Industrieökonomien und ermöglichten auf diese Weise eine Vielzahl neuer Produkte und Verfahren. Diese technischen Fortschritte zogen zudem vielfältige organisatorische

Anpassungen in den betreffenden Betrieben und zwischen den Betrieben nach sich, also organisatorischen Fortschritt. Grundlegende Aspekte der Ökonomie veränderten sich radikal; vor allem mussten Fabriken nicht mehr in Wassernähe liegen, und die Energieerzeugung ließ sich konzentrieren.

Die oben angeführten ökonomischen Gründe für die Mechanisierung der Textilproduktion in England waren ganz andere als jene für die Erste Industrielle Revolution in England und in der Folge in Kontinentaleuropa: Nur im frühneuzeitlichen Europa (genauer gesagt, im westlichen, katholisch bzw. protestantisch geprägten Teil Europas) waren jene Grundlagen der modernen Wissenschaft und jene politischen und gesellschaftlichen Institutionen geschaffen worden, die es möglich machten, spezifische wissenschaftliche Fragen zu lösen und bestimmte technische Herausforderungen zu bewältigen. Die handelskapitalistischen Gesellschaften wie England und die Niederlande waren Hochlohnwirtschaften, was arbeitssparenden technischen Fortschritt begünstigte, und verfügten über entwickelte Finanzinstitutionen, welche die Mobilisierung von Kapital ermöglichten und verbilligten.

Die Zweite Industrielle Revolution

Voraussetzung der Zweiten Industriellen Revolution war die Energieerzeugung durch kohlebetriebene Dampfmaschinen. Auf der Grundlage dieser Allzwecktechnik erfolgte ein scheinbar unablässiger Strom technischer Neuerungen, der in der zweiten Hälfte des 19. Jh. mit Fortschritten bei der Stahlherstellung, der Entstehung einer Werkzeugmaschinenindustrie, der Entwicklung der Chemieindustrie,

der Nutzung von Erdöl und der Elektrifizierung industrieller Produktion und urbaner Räume begann. Die intensiverte Mechanisierung und die damit verbundenen organisatorischen Innovationen (Fließbandfertigung usw.) ermöglichten im frühen 20. Jh. in vielen industriellen Branchen eine Massenproduktion standardisierter Sachgüter.

Die Zweite Industrielle Revolution markierte überdies den Beginn der unmittelbaren und systematischen Anwendung wissenschaftlicher Forschung in der Industrie. Die Kapitalmengen, die erforderlich waren, um in Schwerindustrien Fabriken zu errichten, gingen weit über das hinaus, was für den Markteintritt in der Textilindustrie benötigt wurde. Im Eisenbahnwesen übernahmen in Europa in vielen Fällen die nationalen Regierungen Finanzierung und Organisation. Die immer gewichtigere Rolle des Staates bei der Finanzierung der Infrastruktur und die zunehmende Größe privater Unternehmungen in den modernsten Industriebranchen waren zwei bedeutende Merkmale des europäischen Industriekapitalismus des späten 19. und frühen 20. Jh.

Industrie- und Finanzkapitalismus

In seiner umfassenden Analyse der Entwicklung des Kapitalismus und dessen intellektueller Geschichte in Europa und Nordamerika „Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future“ (2015, S. 259) definiert Geoffrey M. Hodgson Kapitalismus anhand von sechs Merkmalen:

- 1. *A legal system supporting widespread individual rights and liberties to own, buy, and sell private property.*
- 2. *Widespread commodity ex-*

- change and markets involving money.*
- 3. *Widespread private ownership of the means of production by firms producing goods and services for sale in the pursuit of profit.*
 - 4. *Much of the production organized separately and apart from the home of the family.*
 - 5. *Widespread wage labor and employment contracts.*
 - 6. *A developed financial system with banking institutions, the widespread use of credit with property as collateral, and the selling of debt.*

Der Handelskapitalismus wurde in Europa, wie Bin Wong (im Widerspruch zu Immanuel Wallerstein und zahlreichen Autoren der „Cambridge History of Capitalism“ [2014]) zeigt, nicht unmittelbar vom Industriekapitalismus abgelöst: Die beiden Epochen waren getrennt durch die ersten Jahrzehnte des 19. Jh., als der Handelskapitalismus im Niedergang begriffen war und die Industrialisierung und die mit beiden einhergehenden institutionellen Änderungen dafür sorgten, dass die wirtschaftlichen Möglichkeiten der kleinen Unternehmer in Großbritannien und in Kontinentaleuropa sowie anschließend insbesondere in den USA deutlich größer wurden. In dieser Übergangsphase konkurrierten kleine Industrieunternehmen, für die exemplarisch die Textilfirmen stehen können, in Märkten, in denen es zahlreiche Produzenten und noch viel mehr Konsumenten gab. Kein einzelnes Unternehmen oder keine kleine Gruppe von Unternehmen konnte die Marktpreise kontrollieren, wie das im maritimen Handelskapitalismus des 17. und 18. Jh. der Fall gewesen war – v. a. durch extrem privilegierte Monopol-Handels-

gesellschaften wie die Niederländische Ostindien-Kompanie (VOC) und die englische Ostindien-Kompanie (EIC).

Gegen Ende des 19. Jh. kristallisierte sich in Europa und Nordamerika ein Industriekapitalismus heraus, der bestimmte Merkmale des Handelskapitalismus replizierte. Im Industriekapitalismus erlangten in vielen Branchen wenige Großunternehmen eine marktbeherrschende Stellung. Nicht selten bildeten die Konzerne, unter deren organisatorischem Dach sich die Produktion konzentrierte, Kartelle. Falls Kartelle vom Staat untersagt wurden, erfolgten oft Unternehmensfusionen. Konzerne expandierten überdies, indem sie sich verwandten Produktionslinien zuwandten (und auf diese Weise Verbundvorteile realisierten) und vor- und nachgelagerten sowie produktbegleitenden Dienstleistungen, bspw. indem sie Produktion und Vermarktung miteinander verbanden, oder indem sie vorgelagerte Produktionsstufen vertikal integrierten.

Die großen Industrieunternehmen benötigten neue Finanzinstitutionen zur Finanzierung von Investitionen, von Forschung und Entwicklung, von Vertriebsnetzen usw. sowie zur Regelung der internationalen Kapitalströme. Ziele dieser Kapitalströme waren die weltweite Erschließung von Rohstoffen und landwirtschaftlich nutzbaren Flächen, der Infrastrukturausbau und die Staatsfinanzierung. Die Einführung des Goldstandards stabilisierte die Wechselkurse und ermöglichte infolgedessen die Ausweitung der internationalen Kapitalströme. Insofern bildete der Finanzkapitalismus eine notwendige Ergänzung des Industriekapitalismus. Zwischen Industrie- und Finanzkapitalisten sowie den politischen Eliten bestanden enge Beziehungen.

Mit der Etablierung des Industriekapitalismus ging ab der 2. Hälfte des 19. Jh. eine neue globale Arbeitsteilung einher, die sich deutlich von den Mustern globaler Arbeitsteilung früherer Perioden unterschied. Die wenigen industrialisierten Regionen Europas und Nordamerikas sowie teilweise auch Japans (Ausfuhr industriell gefertigter Textilien in andere asiatische Länder) spezialisierten sich auf den Export von Industriewaren. Die übrigen Regionen Europas und Nordamerikas sowie die Volkswirtschaften Asiens, Lateinamerikas und Afrikas führten landwirtschaftliche Produkte und Rohstoffe aus.

Die Industrialisierung Japans

Das erste nichtwestliche Land, dem eine nachhaltige Industrialisierung gelang, war Japan. Im Zuge der Meiji-Restauration (1868-90) übernahm Japan westliche politische Institutionen und westliche Rechtsinstitutionen (u. a. Zivil- und Unternehmensrecht). Die japanische Industrialisierung im späten 19. Jh. fußte auf einer gut entwickelten Handelsökonomie, auf den hoch entwickelten handwerklichen, gewerblichen und insbesondere auch metallurgischen Kenntnissen sowie ganz allgemein auf Institutionen und Praktiken des 18. Jh., mit deren Hilfe Unternehmer, Fachkräfte und Beamte in der Lage waren, sich neue Techniken aus dem Westen anzueignen. Der japanische Staat verfolgte entschlossen und zielstrebig die Vision einer wirtschaftlichen Entwicklung nach westlichem Grundmuster mit freilich wesentlichen Adaptionen an die Umstände im Inselreich:

„Im Vergleich zu Europa und insbesondere zu den USA waren japanische Fabriken kleiner und arbeitsintensiver,

und sie hingen stärker von den Fähigkeiten ab, welche die Arbeitskräfte aus ihren Erfahrungen in Agrarhaushalten mitbrachten, wo sie deutlich vielfältigere Tätigkeiten verrichtet hatten, als das im ländlichen Umfeld in Europa üblich war.“ (S. 365)

Der Staat baute moderne Fabrikindustrien auf und verkaufte diese anschließend an eine kleine Zahl sehr großer Unternehmensgruppen (*zaibatsu*). Letztere verbanden im Bereich der Sachgüterproduktion industrielle Großunternehmen und eine Vielzahl kleiner gewerblicher Produzenten und setzten ihre traditionellen Handelsgeschäfte fort. Sie förderten den Export leichtindustrieller Waren, insbesondere von Textilien, in andere asiatische Länder und entwickelten auf der Grundlage westlicher Techniken Schwerindustrien für den Binnenmarkt. Die Devisenerträge aus den Textilexporten konnten für den Import von westlichen Kapitalgütern verwendet werden.

Aufgrund seiner eindrucksvoll gestärkten politischen, wirtschaftlichen und militärischen Position (und seiner peripheren Lage) vermochte Japan 1899 das in Form von ungleichen Verträgen aufgezwungene handelspolitische Regime abzuschütteln und die Zollautonomie zurückzugewinnen. Dies war für die industrielle Fortentwicklung entscheidend, versetzte es Japan doch in die Lage, hohe Zölle zu verhängen, unter deren Schutz sich Schwerindustrie, Rüstungsindustrie, Maschinenbau und chemische Industrie entwickeln konnten.

Der japanische Kapitalismus stellte somit keineswegs eine Kopie des westlichen dar. Im Mittelpunkt standen die *zaibatsu* und die engen Beziehungen zwischen Staat und Unternehmensgruppen, in gesellschaftlicher

Hinsicht die Verbindungen zwischen wirtschaftlichen und politischen Eliten, Mittelschicht und industrieller Arbeiterschaft im Zeichen des wirtschaftlichen Aufstiegs sowie der politischen und auch militärischen Emanzipation des Kaiserreichs.

———
Infolge der in allen vier Abschnitten konsequent durchgehaltenen globalen, interkontinentalen und interregionalen Perspektive bietet der Band eine unglaubliche Fülle von interessanten und aufschlussreichen Einsichten. Der Nachteil dieses Zugangs ist freilich, wie die Autoren an mehreren Stellen auch konzедieren, dass im Mittelpunkt der Ausführungen jene Regionen und Teilregionen und damit jene Minderheiten der Weltbevölkerung stehen, die

von den revolutionären technischen, wirtschaftlichen und kulturellen Veränderungen der Beobachtungsperiode besonders intensiv betroffen waren. Wer sich also v. a. über die Lebensbedingungen der überwiegend in der traditionellen, stark subsistenzorientierten Landwirtschaft tätigen Mehrheit der Weltbevölkerung informieren will, wird kaum fündig.

Martin Mailberg

Anmerkungen

- 1 Siehe die Rezension in *Wirtschaft und Gesellschaft* 35/4 (2009) 620-623.
- 2 Siehe die Rezension von Wolfgang Reinhard (Hrsg.), *Geschichte der Welt 1350-1750. Weltreiche und Weltmeere* (München 2014), in *Wirtschaft und Gesellschaft* 42/4 (2016) 696-700.