

Buchbesprechungen

Wielens, Hans: Fragen der Bankorganisation. Führt die verstärkte Marktorganisation der Universalbanken zur Divisionalisierung? Fritz Knapp Verlag, Frankfurt 1977, 133 Seiten, DM 48,—.

Die bankbetriebliche Organisationslehre konzentrierte sich über Jahrzehnte auf die Gestaltung einer möglichst kostengünstigen und wenig fehleranfälligen Leistungserstellung der Kreditinstitute. Bei diesem funktions-orientierten Aufbau stand die Kundenbeziehung mehr im Hintergrund, denn es herrschte ein Verkäufermarkt. Seit einigen Jahren hat sich der Markt gewandelt. Mit zunehmender Vielfalt der Kundenwünsche und größerer Angleichung des Leistungspotentials ehemals unterschiedlich strukturierter Banken des Kreditgewerbes verstärkt sich der Konkurrenzdruck und zwingt die Banken zu vermehrter Marktorientierung. Die dazu erforderlichen Anpassungsmaßnahmen sowie die daraus resultierenden Veränderungen des gesamten Bankgefüges hat *Wielens* in der vorliegenden Schrift untersucht.

Zunächst werden thesenförmig die Bestimmungsgründe für eine marktorientierte Organisation behandelt, nämlich der Bedürfniswandel des Kunden, die Konkurrenzverhältnisse, der Einfluß des Staates und der Technik sowie die Auswirkungen eines veränderten Mitarbeiter selbstverständnisses auf den Führungsstil. Darauf folgt die Beschreibung der Voraussetzungen für ein Gelingen des Reorganisationsprozesses. Hier tragen ein kooperativer Führungsstil auf allen Ebenen, vor allem Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen in ökonomisch eigenständige Sparten bei gleichzeitig fortschreitender Zentralisierung betriebstechnischer Abläufe zur Verwirklichung eines realitätsnahen (kundenproblem-bezogenen) Zielsystems der Gesamtbank bei. Die Aufgliederung der Bank in möglichst selbständige Subeinheiten und die dabei erhöhten Anforderungen an die Führungskräfte stellt *Wielens* überzeugend dar. Mißverständlich klingt lediglich der Gedanke (S. 32/33 und S. 33/34), wonach die Organisationsstruktur an die persönliche Eigenart der Entscheidungsträger anzupassen sei.

Die Transformation der organisationstheoretischen Überlegungen in mögliche marktorientierte Organisationsmodelle für große Geschäftsbanken nimmt den zentralen Platz des Buches ein. Die Gegenüberstellung von (1) Marktorganisation nach Kundengruppen, (2) nach Regionen, (3) die reine produkt-orientierte Form, (4) die Matrix-Struktur als Kombination produkt- und kundenbezogener Organisation und schließlich (5) die noch zu vertiefende kundenproblem-bezogene Spartenorganisation gelingt vortrefflich.

Eine Synopse (S. 62), die die Relevanz der Bankleistung für bestimmte Kundengruppen widerspiegelt, führt zu einem Organigramm einer „Bank-Holding“ folgender Art (S. 91):

Drei leistungsbezogene Sparten (Divisions) wie Vermögensanlage-Beratung/Emissionsgeschäft, Immobilienfinanzierung und -vermittlung, Außenhandels- und Internationales Bankgeschäft. Zwei kundenbezogene Sparten für das Mengengeschäft und die Firmenkundenbetreuung. Diesen fünf „Teilbanken“ stehen gemeinsam zur Verfügung: (1) die zentrale Gruppe Betriebsbereich mit den Abteilungen für Organisation, EDV, Verwaltung und Personal, (2) die Zentrale Geldausgleichsstelle, der die einzelnen Divisions hinsichtlich ihrer Geldmarktgeschäfte einem Kontrahierungszwang unterliegen (eine der entscheidenden Steuermechanismen der Gesamtbank) und (3) die Stabsabteilungen der Holding wie Recht, Betriebswirtschaft und Planung/Rechnungswesen.

Wielens beschreibt die einzelnen Sparten ausführlich, geht realistischerweise auf Koordinationsprobleme besonders intensiv ein. Die geschäftliche Lenkung und strategische Planung der Universalbank als Zusammenfassung dieser Teilbanken erfolgt nach seinen Ausführungen mittels interner Zinsverrechnungssysteme, die innerhalb der Holding den Markt ersetzen sollen, Vorgabe strategischer Ziele mit entsprechender Kontrolle und Planung durch bereichsübergreifende Ausschüsse. Diese Probleme der zentralen Steuerung und Integration selbständiger Sparten hält *Wielens* durchaus für lösbar. Die Vorteile des reinen „profit-centre“-Systems sind dann einleuchtend. Schnellere und intensivere Anpassung an wandelnde Marktbedürfnisse durch kleinere Entscheidungseinheiten, klare Kompetenzabgrenzung mit zurechenbarem Erfolgsergebnis sowie transparenter Karriereplanung. Die Argumentation besticht durch Klarheit, das banking group system erfüllt auch aus der Sicht des Rezessenten wichtige Anforderungen an ein neues, markt-orientiertes Organisationsmodell. Aber gerade hier treten die praktischen Probleme auf. Das gilt einmal für ein arbeitsfähiges internes Zinsverrechnungssystem, ohne das die Zentrale Geldausgleichsstelle nicht funktioniert und die divisionalen Aktivitäten nicht optimal auf die Erfüllung des Gesamtbankziels ausgerichtet werden können, und zum anderen für den Einsatz der EDV für die Verwendung von OR-Verfahren zur Planung, Steuerung und Kontrolle der Universalbank.

Ein kurzer Überblick über schon in der Praxis eingeleitete Umstrukturierungen internationaler Banken zeigt nach *Wielens*, daß der Reorganisationsprozeß der amerikanischen Citicorp seinem Modell der „banking groups“ am ehesten entspricht, und daß in Deutschland die Deutsche Bank AG wesentliche Elemente einer dezentralen marktorientierten Matrix-Organisation verwirklicht hat.

Das Verdienst von *Wielens* beruht im gelungenen Versuch, Ziel und Konsequenzen des modernen Bankgeschäfts mit neueren theoretischen Erkenntnissen und praktischen Erfahrungen zu konfrontieren und einen anspruchsvollen Vorschlag für eine organisatorische Neuorientierung zu unterbreiten. Für jeden, dem die Zukunft eines arbeitsfähigen Universalbanksystems am Herzen liegt, ist dieses Buch sehr zu empfehlen.

Bernd A. Frhr. von Maltzan, Bonn

Duwendag, Dieter, Karl-Heinz Ketterer, Wim Kösters, Rüdiger Pohl und Diethard B. Simmert: Geldtheorie und Geldpolitik. Band 1 der Reihe: Problemorientierte Einführungen (Herausgeber: Diethard B. Simmert). 2. überarbeitete und erweiterte Auflage, Köln 1977, 358 Seiten, 32,— DM.

Der Anspruch, eine problemorientierte Einführung zu sein, erscheint für ein wissenschaftliches Fachbuch, das sich nicht nur mit Fragen der Geldtheorie, sondern auch der -politik befaßt, normalerweise überflüssig. Die Hervorhebung erhält aber ihre Berechtigung für eine anwendungsbezogene Behandlung praktisch besonders bedeutsamer Bereiche der Geldtheorie.

Die Besonderheit des Buches liegt konkret darin, daß der Leser nicht mit den geldtheoretischen Modellbetrachtungen auf hohem Abstraktionsniveau allein gelassen wird, sondern ihm, wo irgend möglich, die Bezüge zu realen Erscheinungen aufgezeigt werden, etwa indem der Einfluß bestimmter institutioneller, also rechtlicher und technischer Rahmendaten für monetäre Abläufe beachtet wird, theoretische Erkenntnisse auf aktuell interessierende geldpolitische Problemstellungen angewandt werden und die Unsicherheit gegensätzlicher geldtheoretischer Standpunkte herausgearbeitet wird. Das Problembewußtsein des an monetären Gegenständen Interessierten wird darüber hinaus auch durch den Versuch einer Integration dieser Fragen in den breiteren Zusammenhang der gesamten Wirtschaftstheorie und -politik verstärkt. Schließlich könnte man als Aspekt der Problemorientiertheit noch hervorheben, den gelungenen Versuch einer möglichst einfachen und klaren Darstellung, die hinführt bis zu Hinweisen auf in der Praxis vorkommende statistische Rechenwerke, mit denen bestimmte monetäre Entwicklungen nachvollzogen und überprüft werden können sowie auf die einschlägige Literatur zu bestimmten Problemkreisen. In einem 20seitigen Anhang schließlich werden die wichtigsten Fachbegriffe dieses Bereichs erläutert.

Die Qualifikation der Problemorientiertheit hat eine besondere Bedeutung gerade für eine Einführung, bei der es ja darum geht, den Realitätsbezug, den ein Leser bereits mitbringt, soweit wie möglich aufzugreifen und mit weiterführenden abstrahierenden Überlegungen sinnvoll zu verbinden. Der formale Aufbau des Inhaltes der Arbeit ist übersichtlich und ermöglicht einen leichten Einstieg in die in sich geschlossenen Teilbereiche des Sachgebiets, denen übrigens anzumerken ist, daß sie aus der Feder verschiedener Autoren stammen. Diese Arbeitsteilung, die sich für das Buch qualitativ insgesamt positiv auswirkt, erfordert allerdings gewisse Abstriche in der Systematik der Darstellung. Das Stoffgebiet wird zwar umfassend abgehandelt, in den Einzelteilen sind jedoch bei zügigem Durcharbeiten des Buches unnötige Wiederholungen bestimmter Gegenstände erkennbar.

Die Darlegung monetärer Rechnungssysteme in Form von statistischen Zahlenwerken, die die Entwicklung währungs- aber auch marktpolitisch wichtiger Größen beinhalten, steht gleichsam als Fundament der folgenden theoretischen und politischen Ausführungen am Anfang des Buches. Dabei ist es den Autoren gelungen, die an sich trockene Materie ansprechend und interessant zu präsentieren, indem — orientiert an praktischen Problemstellungen — Begriffe wie Geldmenge, Liquiditätssaldo und Geldbasis in kritischer

Sicht integriert wurden. In eher traditioneller Form wird in Kapitel 2 ein Überblick über die Ansätze der Geldnachfragetheorien vermittelt, d. h. der Erklärungsgründe für die Höhe der Geldhaltung. Auf engem Raum wird der theoretische Standort der einzelnen Ansätze skizziert und deren wesentliche Unterschiede herausgearbeitet. Der Darstellung der einzelnen Ansätze von der älteren Quantitätstheorie über die Keynesische Liquiditätspräferenztheorie, die Neoquantitätstheorie bis hin zu den postkeynesianischen Ansätzen folgt ein Überblick über die Hauptprobleme empirischer Untersuchungen von Geldnachfragefunktionen. Dabei gehen die Autoren nicht näher auf einzelne Tests ein, sondern kommen aufgrund einer Diskussion der methodischen Schwierigkeiten zu einem in der geldpolitischen Auseinandersetzung häufig vernachlässigten Ergebnis, daß bei der Interpretation empirischer Ergebnisse, insbesondere hinsichtlich der Höhe der Regressionskoeffizienten und der abgeleiteten Zins- und Preiselastizitäten große Vorsicht am Platze ist.

In dem 3. Kapitel, das sich mit der Geldangebotsseite beschäftigt, ist eine Beschreibung des Bankensystems der Bundesrepublik Deutschland mit den geldpolitisch wichtigsten Einzelheiten der Aufgaben der Bundesbank und der Bankenaufsicht sowie der Struktur des Bankensektors und der Finanzintermediäre vorangestellt. Dies ist um so bedeutsamer, als in der Realität bei der Bewertung der praktischen Geldpolitik gerade dieser institutionelle Aspekt entweder ganz vernachlässigt oder nur ungenügend beachtet wird. Die Form, in der die aus dem institutionellen Rahmen erwachsenden Probleme in dem Buch in die Geldangebotstheorie integriert werden, kann allerdings auch nur als erster Ansatz gelten. Zwar werden institutionelle Einflüsse im Rahmen des Abschnitts über Geld- und Kreditpolitik berücksichtigt, doch könnte man sich eine systematischere Analysierung des Einflusses einzelner institutioneller Rahmenbedingungen auf den beschriebenen Wirkungszusammenhang der Theorie vorstellen und wünschen; so z. B. des Einflusses der Grundsätze über das Eigenkapital und die Liquidität der Kreditinstitute auf ihre Angebotspolitik. Die Verlagerung von Finanzierungsvorgängen von mindestreservepflichtigen auf nichtmindestreservepflichtige Finanzierungsinstitutionen in Phasen restriktiver Geldpolitik ist zwar im Prinzip in Kapitel 4 angesprochen, wäre jedoch besser in den theoretischen Teil zu integrieren.

Die Behandlung der Geldangebotstheorien umfaßt neben der Beschreibung des Kreditschöpfungsprozesses des Bankensystems sowie einer einzelnen Bank eine kritische Auseinandersetzung mit dem traditionellen Ansatz und führt über die Varianten des Liquiditätssaldo- und Geldbasiskonzepts hin zu solchen neueren Ansätzen der Geldangebotstheorie, in denen das Zusammenspiel im Portfolioverhalten von Zentralbank, Kreditinstituten und Nichtbanken einzubauen versucht wird. Der daran anschließende Überblick über die empirischen Ergebnisse zum Geldbasiskonzept kommt zu der pessimistischen Aussage, daß das Geldbasiskonzept noch keineswegs als empirisch gesichert angesehen werden kann. Diese Aussage wird aber im Gegensatz zur Darstellung der Geldnachfrageseite kaum methodisch begründet, ein Mangel, dem abgeholfen werden sollte.

In einem gesonderten Kapitel 4 ist die Zinsbildung behandelt. Darin wird den Theorien über die Höhe und die Struktur der Zinssätze ein wirtschafts-

kundlicher Abschnitt über die Struktur der monetären Märkte vorangestellt. Neben den nationalen Geld- und Kapitalmärkten wird auch auf die Euro-Märkte eingegangen. Was die Beschreibung des Euro-Geldmarktes betrifft, so stehen die mit dem Dollar zusammenhängenden Ursachen unter den Bestimmungsgründen dieses Marktes zu stark im Vordergrund. Diese Beschreibung wird der heutigen und künftigen Funktion dieses Marktes, insbesondere soweit wegen flexiblerer Wechselkurse der internationale Liquiditätsausgleich nicht mehr so stark durch den zentralen Notenbanken, sondern viel stärker durch das Bankensystem in den verschiedenen Ländern herbeigeführt werden muß, nur bedingt gerecht. Die Aussage, daß der Euro-Geldmarkt nicht der geringsten direkten Kontrolle durch eine nationale oder internationale Währungsbehörde unterliegt, läßt sich im übrigen in dieser strengen Form auch nicht mehr halten, wenn man bedenkt, daß auch diejenigen Kreditinstitute, die an den Euro-Märkten tätig sind, bestimmten bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen genügen müssen und — zumindest in Ansätzen — inzwischen der statistischen Meldepflicht gegenüber nationalen Aufsichtsbehörden unterliegen.

Der im großen und ganzen dem traditionellen Muster folgenden Darstellung der Erklärung der Höhe des Zinssatzes, des Liquiditätseffektes, des Einkommens- und Preiserwartungseffektes und einem kurzen Abriß der Zinsstrukturtheorien ist ein Überblick über institutionelle Faktoren angefügt, die einen in der Praxis meist beträchtlichen Einfluß auf die Zinsbildung gewinnen können. Von Bedeutung sind dabei die durch die Finanzierungskonditionen der Bundesbank bedingten Zinsober- und -untergrenzen der Zinsentwicklung am Geldmarkt. Die These, daß auch heute noch — nach dem Übergang zur Zinsliberalisierung — die Soll- und Haben-Zinssätze der Kreditinstitute dem Diskontsatz in etwa folgen, müßte jedoch ergänzt werden durch Hinweise auf beide bestimmende Einflüsse, da anderenfalls ein unzulässiger Kausalzusammenhang assoziiert werden könnte.

Den größten Raum innerhalb des Buches nimmt das Kapitel 5 ein, das sich mit der Transmission monetärer Impulse, d. h. der Übertragung solcher Impulse auf den güterwirtschaftlichen Bereich, auf Ausgaben, Preise und Beschäftigung befaßt, dem zentralen Problem jeder Geldtheorie und Geldpolitik. Dieses Kapitel vermittelt, ausgehend von einer Bestandsaufnahme der wichtigsten methodischen Probleme der Geldtheorie und einer genauen Beschreibung typischer institutioneller und verhaltensmäßiger Besonderheiten der beteiligten Sektoren (Bankensystem, privater Nichtbankenbereich, Staat und Ausland), einen gut verständlichen systematischen Überblick über die vorhandenen Konzepte von Übertragungsmechanismen in der Geldtheorie. Da die Verständlichkeit der Darstellung keineswegs auf Kosten der Genauigkeit und Tiefe geht und zudem jeweils die Unterschiede zwischen den einzelnen Konzepten herausgearbeitet wurden, ist damit nicht nur dem newcomer auf dem Gebiet der Geldtheorie und -politik, sondern auch dem Fortgeschrittenen eine hervorragende Arbeitsgrundlage geboten.

Mit den Ansatzpunkten und Problemen der praktischen Geldpolitik beschäftigen sich die beiden letzten Kapitel. Nach der Beschreibung der geldpolitischen Bedeutung der Zielproblematik und des geldpolitischen Instru-

mentariums der Deutschen Bundesbank wird der schwierige Versuch unternommen, die Geldpolitik der Bundesbank in den Jahren 1970 bis 1976 differenziert nach unterschiedlichen Konjunkturphasen und Strategien der Bundesbank zu analysieren und die Wirkung der einzelnen Bundesbankmaßnahmen — unter besonderer Berücksichtigung der erhöhten Staatsschuld in der BRD — zu bestimmen. Es wird gezeigt, daß sich noch relativ einfach einige Wirkungen auf monetäre Zwischenziele beschreiben lassen, die Frage aber, wie die Geldpolitik auf die gesamtwirtschaftliche Produktionstätigkeit, die Beschäftigung und das Preisniveau wirkt, läßt sich nach Feststellung der Autoren jedoch nicht eindeutig beantworten. Trotz bereits weit entwickelter Hypothesen über alternative Transmissionsmechanismen bleibt den Autoren eine derart fatalistische Feststellung also nicht erspart. Dennoch ist ihnen zuzustimmen, daß man hinsichtlich der Wirkungszusammenhänge nicht nur auf bloße Spekulationen angewiesen ist. Auch bedarf es keiner (fach-)ideologischen Scheuklappen, um trotz der vorhandenen Erkenntnis und Zurechnungsprobleme einen wichtigen globalen Einfluß auf Konjunktur- und Preisentwicklungen bestimmten zu können und die weiteren Bemühungen der geldtheoretischen Forschung darauf zu richten, die empirischen Grundlagen über die Wirkungszusammenhänge zu verbessern, um die geldpolitischen Instanzen künftig vor überzogenen Erwartungen verschonen zu können.

Eberhart Ketzel, Mainz

Küng, Emil: Weltwirtschaftspolitik. St. Galler Wirtschaftswissenschaftliche Forschungen 33. Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1978, 230 Seiten, Ln. 39,— DM.

„Nicht die Außenwirtschaftspolitik im Sinne der Optimierung eines nationalen Subsystems . . ., sondern die Frage, wie die Probleme anzupacken wären, falls es gelten würde, dem Gesamtsystem der Weltwirtschaft zu seinem Recht zu verhelfen“ rechtfertigt für Emil Küng die Bereicherung der „Lehrbuchschwemme“ um seine „Weltwirtschaftspolitik“. Bei diesem Ansatz ist es nur konsequent, wenn „die Verteilungspolitik . . . in der Globalökonomie noch einen höheren Stellenwert als in der Nationalökonomie“ erhält. Wenngleich in Küngs Lehrbuch alle tradierten Themen der Außenwirtschaftspolitik, von der Wechselkurs- bis zur Konjunkturpolitik, behandelt werden, so sieht der Verfasser doch etwas grundsätzlich neues darin, jeweils unter „geozentrischer Betrachtungsweise“ an die Probleme heranzugehen. Kein Wunder also, daß dem „internationalen Finanzausgleich“ (z. B. Auseinandersetzung mit der Frage des sog. Link zwischen Sonderziehungsrechten des IWF und Entwicklungspolitischen Forderungen) und der „Machtverteilung“ (etwa im Zusammenhang mit der Existenz multilateraler Unternehmen) mehr als der übliche Raum zugestanden wird.

Küng nennt die Dinge beim Namen, wo es um Instanzen und Kompetenzen und deren Mangelhaftigkeit geht, wenn z. B. Resolutionen über den Anteil der Entwicklungshilfe am Bruttonsozialprodukt der Industrieländer gefaßt werden, jegliche Rechtskraft und damit Sanktionsmöglichkeit aber fehlt. In erfrischend allgemeinverständlicher Sprache wird dem Leser klargemacht,

daß die Vielfalt der Rechts-, Wirtschafts- und Währungsordnungen „nur schwer unter einen Hut zu bringen“ ist. Dennoch zwingt das „Raumschiff Erde“ mit seinen begrenzten Ressourcen zur kooperativen Abstimmung — nicht zuletzt unter der Verantwortung für kommende Generationen. Überzeugend wird deduziert, daß eine weltwirtschaftspolitisch verantwortbare — weil sonst unrealistische — Zielbestimmung natürliche und systemimmanente Grenzen und Einschränkungen — ganz entscheidend ökologische — respektieren muß.

Von — bei Erscheinen des Buches noch nicht so konkret vorhersehbarer — besonderer Aktualität sind die Gedankengänge des Verfassers zum Disput der Wachstumsideologen. Der „Fall Iran“ gibt den Überlegungen *Küngs* etwa zu Substitutionsprozessen eine delikate Konkretheit. Nachdenkenswert sind hier vor allem die Ausführungen zu Vorschlägen, wonach die Entwicklungsländer möglichst die Industrialisierung umgehen sollten. Man wird bei der Lektüre unwillkürlich an *Keynes'* Ausspruch zur Langfristigkeit erinnert. *Küng* ist nicht minder realistisch als der Lord: Der Lockruf zur Dienstleistungsgesellschaft führt nach *Küng* leicht auf brüchiges Glatteis — scheinbar elegant, aber de facto langsam und mühselig.

Küng argumentiert als „aufgeklärter Konservativer“, will sagen: An dem, was nun mal so ist und nicht anders sein kann, ist es müßig zu rütteln; aber alles andere bedarf der Hin-und-Her-Überlegung. Seinen „Standort“ bekennt er klar, wenn er z. B. formuliert: „Die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, die zu befürchten ist, falls man bestrebt ist, das Stadium der Konsumgesellschaft zu überspringen und direkt zur Kulturgesellschaft überzugehen, läßt sich immerhin dann einigermaßen verschmerzen, wenn es gelingt, auch die Aufwandskonkurrenz so gut als möglich zu vermeiden, jenes Imponieren wollen mit dem, was man sich an Konsumgütern leisten kann, das bei den Adressaten so sehr geeignet ist, die eigene wirtschaftliche Lage als unbefriedigend zu empfinden und den Nachahmungstrieb zu wecken. Wenn es zutrifft, daß die „Konsumführerschaft“ bei den Mitgliedern der Bezugsgruppe Neid und Mißgunst hervorruft, trägt diese Ausprägung des Demonstrationseffektes auch dazu bei, den Eindruck der „relativen Armut“ zu verschärfen. Und es ist ja mitunter mehr diese relative als die absolute Armut, die Unlustgefühle auslöst.“ Und weil das so ist, will *Küng* selbst um den Preis einer Wachstumseinbuße „die Einkommens- und Vermögensunterschiede in den Entwicklungsländern stärker... nivellieren“, einfach weil es beim Ziel Lebensqualität schlechthin um „die Maximierung der Versorgung mit Gütern des Marktes“ geht. Marktwirtschaft und freiheitliche Gesellschaftsordnung bleiben entwicklungsbedürftig und entwicklungsfähig, *Küng* zeichnet an einem realistischen Erde-Modell.

Rudolf C. Klein-Zirbes, Bonn

Gehrman, Dieter, Hans-Eckart Scharrer und Wolfgang Wetter: Sicherung gegen Wechselkursrisiken unter den Bedingungen einer floatenden D-Mark. Empirische Analyse der Verhaltensweisen deutscher Exporteure und Importeure. HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung. Hamburg 1977.

Die Studie ist das Ergebnis eines Forschungsauftrags, den das Bundesministerium für Wirtschaft im Mai 1975 an das HWWA-Institut vergeben hatte. Sie ist in zwei Teile aufgegliedert. In Teil I (Wechselkursrisiken und Währungsstruktur) werden die Kursentwicklung der DM seit dem Floating, die verschiedenen Typen von Wechselkursrisiken sowie die Geschäftsabwicklungs dauer und Währungsstruktur im deutschen Außenhandel analysiert. Teil II (Risikopolitik bei Fremdwährungsgeschäften) analysiert den Absicherungsbedarf bei unterschiedlichen Unternehmensstrukturen, Umfang und Methoden der Absicherung sowie spezielle Absicherungsprobleme. Es folgen zwei Kapitel, in denen das Meinungsbild der Unternehmen zum Floating erfaßt und aus der Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse einige wirtschaftspolitische Implikationen aufgezeigt werden.

Es handelt sich im wesentlichen um eine empirische Analyse der Verhaltensweisen deutscher Exporteure und Importeure, wenn auch hier und da theoretische Überlegungen eingestreut sind. Solide Grundlage der Untersuchung ist eine Befragungsaktion mit Hilfe des Deutschen Industrie- und Handelstages und der Industrie- und Handelskammern, bei der 719 auswertbare Fragebogen zurückgeschickt wurden, eine Zahl, die die Ergebnisse ähnlicher nationaler und internationaler Untersuchungen weit übertrifft. Auch gemessen am Anteil des deutschen Außenhandels, der damit erfaßt wird (mehr als ein Drittel des deutschen Exports), an der Streuung nach Unternehmensgrößen, an der Verteilung auf die verschiedenen Wirtschaftszweige kann man der Studie eine ausreichende und ausgewogene Repräsentanz bescheinigen. Dies ist um so bemerkenswerter, als der zugrunde liegende Fragebogen 9 klein bedruckte Seiten umfaßt und Fragen enthält, die sehr ins Detail gehen. Die daraus resultierende Fülle des Datenmaterials wird sehr eingehend und kritisch analysiert.

Die Aufgliederung der Risikotypen im deutschen Außenhandel orientiert sich im wesentlichen an den verschiedenen Stadien der Geschäftsabwicklung. Dem vorgelagert ist lediglich das Wettbewerbs- oder Absatzrisiko, wenn ein bei trendgemäßem Kursverlauf konkurrenzfähiges Produkt wegen temporär ungünstiger Kursrelationen an Wettbewerbsfähigkeit verliert. In der Angebotsphase läuft der Exporteur das Risiko, daß wegen eines steigenden DM-Kurses der Auftrag an einen Konkurrenten verlorengeht. Bei Angebotsstellung in Fremdwährung liegt das Risiko in dem verringerten DM-Gegenwert des Angebotspreises. Daß das Angebotsrisiko häufig übersehen wird (S. 73), ist nicht empirisch belegt und dürfte allenfalls für die Anfangsphase des Floating gegolten haben. Im empirischen Teil (S. 351) ist nachzulesen, daß nur 21,5 % auf eine entsprechende Befragung keine Absicherung vorgenommen haben. Allerdings liegt auch in einem freibleibenden Angebot oder Währungs- bzw. Preisklausel keine eigentliche Absicherung, da beide Instrumente nur unausgenützte Preisspielräume abdecken, wenn sie erfolgreich durchgesetzt werden können. Anders als das Kredit- oder Zahlungsrisiko (Risiko der Kursverschlechterung zwischen Vertragsabschluß und Zahlungseingang) ist daher das Angebotsrisiko im Grunde nicht absicherbar.

Das Kapitel über die Geschäftsabwicklungsduer im deutschen Außenhandel bringt einen sehr facettenreichen Überblick über die Laufzeiten der einzelnen Abschnitte im gesamten Zeitraum von der Angebotsabgabe (im Export) bzw. dem Vertragsabschluß (im Import) bis zur Leistung der Schlußzahlung. Es wäre allerdings interessant gewesen, die Behauptung, daß die Währungsrisiken mit wachsender Geschäftsabwicklungsduer tendenziell zunehmen (S. 85), mit dem Ergebnis zu konfrontieren, daß für alle untersuchten Schwankungsintervalle (mittelfristig bis sehr kurzfristig) das Ausmaß der Kursfluktuationen seit dem Übergang zum Floating tendenziell abgenommen hat (S. 58).

Nur bei 8,5 % der befragten Unternehmen liegt die totale Geschäftsabwicklungsduer über 24 Monaten. Bei 63 % liegt sie sogar unter 12 Monaten. Wegen der prinzipiellen Absicherbarkeit ist die Vertragslaufzeit (Vertrag bis Zahlung) besonders interessant. Sie liegt für 82 % der befragten Exporteure unter 12 Monaten und damit in einem Zeitraum, in dem am Terminmarkt normalerweise problemlos Sicherungskontrakte zu erhalten sind.

Die Analyse der Währungsstruktur im deutschen Export ergibt einen hohen Anteil von DM-Fakturierungen, der im 1. Halbjahr 1976 bei knapp 87 % lag. Hier sind zwar inzwischen leichte Verschiebungen eingetreten. Der Anteil der DM-Fakturierung bewegt sich aber auch heute noch zwischen 83 - 85 %. Der Rest verteilt sich auf US\$, den FFR und das engl. Pfund sowie mit geringen Prozentsätzen auf einige andere europäische Währungen. Widerlegt wird die Hypothese von einer schwächeren Verhandlungsposition kleiner Unternehmen. Dort liegt der DM-Anteil sogar höher als bei Großunternehmen, was die Autoren jedoch nicht positiv beurteilen. Sie weisen jedenfalls darauf hin, daß darin möglicherweise ein unzureichendes währungstechnisches Know-how und eine geringere Flexibilität mittelständischer Unternehmen bei der Anpassung an ausländische Marktgegebenheiten zu erkennen ist.

Die Autoren sind überrascht von der überwiegenden Antwort der Unternehmen, daß der Übergang zu floatenden Wechselkursen die Durchsetzung von DM-Kontrakten im Export erschwert hat (S. 146 f.). Dies widerspreche einmal dem empirischen Tatbestand, daß der Anteil der DM-Fakturierung im Export zwischen 1973 und 1975 noch zugenommen habe. Es widerspreche zudem der Tatsache, daß die DM inzwischen auch Abwertungsphasen zu verzeichnen gehabt habe. Die Untersuchung enthält eine Reihe von interessanten Ansätzen, diesem Widerspruch auf die Spur zu kommen (Aufgliederung nach Größe, Exportvolumen, Branchenzugehörigkeit, Ländern, Einfluß der Konjunktur und der jeweiligen Kurssituation). Es bleibt jedoch ein unerklärter Rest. Dies mag damit zusammenhängen, daß 53 % der Exporteure gelegentlich oder selten Abstriche bei ihren Preis- oder Konditionenforderungen machen müssen, um eine Kontrahierung auf DM-Basis durchzusetzen. Leider fehlt hier aber der intertemporale Vergleich. Dennoch liegt die Vermutung nahe, daß ein Teil der angegebenen Schwierigkeiten der DM-Fakturierung nicht im engeren Sinne Währungsrisiken (Risiken der Fluktuation von Währungen), sondern eher Risiken einer tendenziell verschlechterten Wettbewerbssituation sind. Näheren Aufschluß hätte hier z. B. ein Vergleich von Preiszugeständnissen

mit den eigentlichen Absicherungskosten erbracht. Berechtigt ist der Hinweis auf die wettbewerbsverzerrende Wirkung des internationalen Konsensus bezüglich der Konditionen von Exportkrediten. Ob insgesamt der hohe DM-Anteil die günstige Produktions- bzw. Exportstruktur der deutschen Volkswirtschaft und die vergleichbare starke Marktposition der deutschen Unternehmen reflektiert (S. 179), darf aus den oben angeführten Gründen bezweifelt werden.

In Teil II wird das Absicherungsverhalten der deutschen Exporteure und Importeure dargestellt. Die Untersuchung kommt hier zu dem Ergebnis, daß der Umfang der Absicherung seit der Einführung des Floating zwar zugenommen hat, daß sich das Absicherungsverhalten jedoch durch ein hohes Maß an Flexibilität auszeichnet. Die Mehrzahl der Unternehmen verzichtet auf eine vollständige Absicherung aller Beträge, Währungen und Laufzeiten, wobei Risikokostenüberlegungen eine dominierende Rolle spielen. So werden Währungen mit relativ stabilem Kursverlauf weniger gesichert als solche mit starken Schwankungen. Insgesamt wird geschätzt, daß weniger als die Hälfte des deutschen Fremdwährungsaußenhandels auf kursgesicherter Basis abgewickelt wird. Dabei kommt dem Devisentermingeschäft als Absicherungsinstrument die größte Bedeutung zu. Laufzeiten bis zu 6 Monaten sind in fast allen amtlich notierten Währungen problemlos zu erhalten. Bei längeren Laufzeiten wird der Markt für die meisten Währungen deutlich flacher. Schwierigkeiten ergeben sich bei Terminen über einem Jahr. Unter Berücksichtigung der Geschäftsabwicklungszeiträume wird der Terminmarkt insgesamt jedoch als durchaus nachfragegerecht beurteilt.

Eine ausführliche Analyse widmen die Autoren dem Begriff der Kosten. Als Kosten der Termsicherung werden lediglich die Transaktionskosten, d. h. der Abstand zwischen Brief- und Geldkurs angesehen. Die traditionelle Auffassung, die den Swap-Satz *ex post* oder *ex ante* in den Vordergrund stellt, wird abgelehnt. Entgegen einer weitläufigen Ansicht konnte nicht für alle Währungen eindeutig nachgewiesen werden, daß sich die Transaktionskosten durch die Einführung flexibler Wechselkurse erhöht haben. Selbst dort, wo das der Fall ist, wird jedenfalls kein handelshemmender Effekt dieser Transaktionskosten diagnostiziert. Auch hier bleibt jedoch ein Rest an Unklarheit, weil nirgendwo auf das Problem eingegangen wird, was die Unternehmen eigentlich als Kosten ansetzen, wenn sie davon sprechen, daß die Kursabsicherung zu teuer ist. Sehr eingehend und informativ werden auch die übrigen Absicherungsmethoden (Finanz-hedging, Diskontierung von Fremdwährungswechseln, Forfaitierung von Fremdwährungsforderungen und Exportfactoring) dargestellt. Mit Recht wird darauf hingewiesen, daß die 1972 eingeführte staatliche Wechselkursversicherung den inzwischen veränderten monetären Bedingungen angepaßt werden müßte, wenn auch gute Gründe dafür angeführt werden, daß die Kritik an der Wechselkursversicherung bezüglich der Höhe der Kosten nicht gerechtfertigt ist.

In einem eigenen Kapitel wird das Meinungsbild der Unternehmen zum Floating untersucht. Hier ist der Fragebogen im Vergleich zu den übrigen Kapiteln jedoch relativ unpräzise, was jedoch kein Vorwurf sein soll, da er

ohnehin umfangreich genug ist. Immerhin stellt sich heraus, daß 70 % der Unternehmen keine negativen Auswirkungen des Floating auf ihre Geschäftstätigkeit feststellen und daß anders als vielfach vermutet kleinere Unternehmen wahrscheinlich weniger vom Floating tangiert werden als mittlere und große Unternehmen.

Die Darstellung der wirtschaftspolitischen Implikationen der empirischen Ergebnisse hätte man sich etwas intensiver vorstellen können. Relativ gut begründet ist die Forderung nach Neuverhandlung des Konsensus über Exportkredite mit dem Ziel einer stärkeren Orientierung an den Realzinsen.

Der Vorschlag, gemeinsame Interventionsregeln der wichtigsten Zentralbanken zur Begrenzung von Kursvariationen zu schaffen (S. 372), kann wohl nicht unabhängig von der Überlegung gesehen werden, international anerkannte Indikatoren zur Entdeckung störender Verfälschungen des Kursniveaus einer Währung zu entwickeln (S. 373). Es werden weder Vor- und Nachteile der entstehenden Indikatoren erörtert noch dargelegt, wie ein daraus zu erstellender „Katalog“ aussehen sollte.

Insgesamt ist die Arbeit ein wertvoller Beitrag zur empirischen Aufklärung der immer wieder — neuerlich wegen der Einführung des Europäischen Währungssystems — aufkommenden Kontroverse um die Frage, wie die deutschen Unternehmen mit Währungsrisiken zurecht kommen.

Bernd H.-J. Kitterer, Bonn

Schneider, Manfred: Praxis der Bankaufsicht. Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, Band 57. Fritz Knapp Verlag, Frankfurt 1978, 112 Seiten, 12,50 DM.

Wer einen gerafften, aber doch umfassenden ersten Einblick in Organisation und Funktionsweise der deutschen Bankenaufsicht gewinnen will, greift mit großem Nutzen auf die Schrift von Manfred Schneider zurück. Als Abteilungspräsident des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen schreibt er aus der Sicht der Praxis — wenn auch nur zuweilen über die Praxis — der Aufsichtsbehörde.

Die Schrift unterrichtet zunächst darüber, wie die Bankenaufsicht entstanden ist und sich institutionell entwickelt hat. Sie referiert dann kompetent den Inhalt der bankaufsichtlichen Vorschriften des Kreditwesengesetzes und dies — ein besonderer Vorzug — ohne über den Kurzerläuterungen unpräzise zu werden.

Schneider reflektiert nach der Vermittlung der positiven Rechtsregeln in sechs Abschnitten der Broschüre die dauerhaften und eine Reihe von aktuellen Aspekten der Bankenaufsicht. Zu den permanenten Themen gehören die Möglichkeiten und Grenzen der Bankenaufsicht nach dem Selbstverständnis der Behörde, nach dem Gesetz und nach Ansichten, die in der Öffentlichkeit geäußert werden. Hier hätte man sich auch in einem solch kurzen und einführenden Text eine noch stärkere Betonung der Grenzen aufsichtsrechtlicher Wirkung in einem auf Wettbewerb und Eigenverantwortung der Unternehmen beruhenden System gewünscht.

Es folgt ein Abschnitt über den Einfluß bankaufsichtlicher Maßnahmen auf den Bankenwettbewerb. Schneider gibt treffende Beispiele dafür, wie die Veränderung bankaufsichtlicher Verhaltensnormen auf den Geschäftsentfaltungsspielraum konkurrierender Kreditinstitute einwirken kann. Allerdings gibt es auch Passagen, die bei einem eine Einführung suchenden Leser eher irrite Ansichten über die Wettbewerbsneutralität der KWG-Normen aufkommen lassen können. Der Verfasser mag (S. 82) gute Gründe dafür haben anzunehmen, daß die Verschärfung von KWG-Vorschriften durch das 2. Änderungsgesetz — gemeint ist offenbar die Großkreditregelung — keine übermäßigen Konzentrationswirkungen hat. Dies läßt sich aber nicht mit dem Satz belegen, es handele sich in Wirklichkeit um „betriebswirtschaftlich notwendige und im Interesse des breiten Anlegerpublikums zu treffende Beschränkungen, die die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs unangetastet lassen“. Am Schluß des Abschnitts verlangt der Verfasser erhebliche Sachphantasie, wenn er bemerkt, man könne die „allgemeinen Vorschriften des Kartellgesetzes über die Möglichkeiten solcher Vereinbarungen (im Text angesprochener kartellrechtlicher Tatbestand: Vereinbarungen unter Kreditinstituten über technische Regelungen im Massengeschäft) so praxisnah gestalten, daß die Sondervorschriften des § 102 GWB überflüssig werden könnten“. Hier kollidiert die Absicht des Verfassers, alle wichtigen aufsichtlichen Probleme auf rund hundert Seiten anzusprechen, zu sehr mit der Erläuterungsbedürftigkeit vielschichtiger bankrechtlicher und bankpolitischer Fragen.

Im ganzen aber hält Schneider in diesem und den folgenden Abschnitten über Verbraucherschutz, Einlagensicherung und Bankenaufsicht im internationalen Bereich ein hohes Informationsniveau. Dies gilt auch für seine Übersicht über die aktuellen Fragen der Bankenaufsicht, mit der die Schrift schließt (und die sich wie ein Kurzkommentar zum Programm der Bankenstrukturkommission des Bundesfinanzministeriums liest).

Der Verfasser entläßt den Leser mit der Bemerkung, es gäbe „natürlich noch eine Fülle anderer offener bankaufsichtlicher Fragen, da Bankenaufsicht ... als dynamischer Prozeß zu verstehen ist und immer neue Fragen aufgeworfen werden“. Es hätte dieses Hinweises nach der Fülle der ausgebreiteten Einzeltatbestände gar nicht bedurft, wenigstens nicht um klar zu machen, bis zu welchem Grad der Flächendeckung Bankaufsichtsrecht und Bankaufsichtspraxis gediehen sind. Hoffentlich sind die Leser der hier besprochenen Schrift findig genug, um unter dem Geflecht der Normen das Grundgewebe auszumachen: daß nämlich Bankaufsicht durch Verhaltensvorschrift und Sanktionen das zum Einlegerschutz und zur kreditwirtschaftlichen Funktionsfähigkeit erforderliche Mindestniveau risikopolitischen Verhaltens der Kreditinstitute bestimmt, nicht weniger und nicht mehr. Denn darüber sollte kein Zweifel sein: Das Bonitätsniveau des gesamten Bankwesens wird nicht allein „vom Erlaubnisverfahren an durch ein ganzes Bündel von Strukturnormen auf einem bestimmten Bonitätsniveau gehalten“ (S. 80). Die Bankenaufsicht kooperiert mit einem Gewerbe, in dem die Solidität ohnehin verbreitet ist.

Hans-Jacob Krümmel, Bonn

Wallich, Hermann: Aus meinem Leben — Paul Wallich: Lehr- und Wanderjahre eines Bankiers. Mit einem Vorwort von Dr. Manfred Pohl und einer Einführung von Henry C. Wallich. Fritz Knapp Verlag, Frankfurt 1978, 432 Seiten, 78,— DM.

Die Rolle der deutschen Großbanken im Industrialisierungsprozeß hat sich als Dauerbrenner der Wirtschaftsgeschichtsschreibung erwiesen. Zum einen wird die Entwicklung des aktiven, in die Industrie eingreifenden Universalbanktyps in Deutschland als Produkt des besonders hohen Kapitalbedarfs seiner, im Vergleich zu Großbritannien, Belgien oder Frankreich, verspäteten Industrialisierung angesehen, eine Entwicklung, die wiederum diese Industrialisierung beschleunigen half. Zum anderen schreibt man den relativ hohen Konzentrations- und Integrationsgrad der deutschen Schwerindustrie, der bewußten z. T. planerischen Politik der Großbanken zu (nach *Hilferding* z. B. als Teil des „organisierten Kapitalismus“ eingeschätzt). Trotz einer Literaturlücke mangelt es aber immer noch an fundiertem Wissen über das eigentliche Verhalten der Banken. Daher sind Beiträge zur Erhellung dieses Verhaltens willkommen, auch der vorliegende „Zwei Generationen im deutschen Bankwesen“ von H. und P. Wallich — der ja nicht als Interpretation der deutschen Bankentwicklung konzipiert ist.

Denn man muß betonen, daß es sich hier nicht um zusammenhängende Interpretationsversuche zur Entwicklungsgeschichte eines Bankiers oder Banktyps handelt — etwa im Sinne Fritz Sterns großer Arbeit („Gold und Eisen“) über die Beziehungen zwischen dem Berliner Bankier *Bleichröder* und *Bismarck* — sondern über weite Strecken um persönliche Reflektionen über Wissenschaft, Dichtung oder Judentum, um Liebesgeschichten, Reiseerlebnisse — kurz: um Dinge, die nur recht mittelbar mit dem Bankwesen etwas zu tun haben. Trotzdem sind beide Memoiren voller interessanter und relevanter Hinweise zur Bankgeschichte. Die Wallichs sind nämlich seit Anfang des 19. Jhs. eng mit Bankgeschichte verbunden gewesen. Hermann Wallichs Erinnerungen erfassen sowohl Erfahrungen im französischen Bankwesen, vor allem im Zusammenhang mit Finanzierung des internationalen Handels in den 1860er Jahren, als auch die ersten Jahre und Entwicklungsphase der Deutschen Bank, in deren ersten Vorstand er berufen wurde. Paul Wallichs Memoiren decken die expansive „Aufschwungsphase“ der 1900 - 1914 Periode, zunächst in London und dann in Berlin im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als Direktor und Geschäftsinhaber der Berliner Handelsgesellschaft. Die Erinnerungen werden von Henry C. Wallich — Paul Wallichs Sohn und jetziges Mitglied des Board of Governors of the U.S. Federal Reserve System in Washington D. C. — ausführlich eingeleitet, so daß hier im Grunde genommen drei Generationen von Bankiers zu Worte kommen.

Ein Thema, das hier beleuchtet wird, ist die Herkunft und Ausbildung — oder anders ausgedrückt: die Karrierewege — der ersten Manager der Aktienkreditbanken. Man gewinnt hier den Eindruck, daß um die Mitte des 19. Jhs. noch ein relativ engmaschiges Netz von Familienbeziehungen für die Rekrutierung und Ausbildung des Nachwuchses in dem (vorwiegend privaten) Bankgeschäft sorgte, besonders bei den im Bankensektor ohnehin recht stark vertretenen jüdischen Familien wie den Wallichs. Doch reichte für den „Sprung

nach oben“ die routinemäßige Absolvierung der üblichen Schritte vom Lehrling zum Commis zum Prokuristen/Partner keineswegs aus. Für den richtigen „Karrieremacher“ mußte eine Marktlücke entdeckt werden. Im Falle *Hermann Wallichs* ist es interessant, daß dies dank seiner Assoziation mit einer Pariser Bank, dem Comptoir d’Escompte, als deren Auslandsvertreter in Réunion und Schanghai geschehen ist. Das ist interessant, erstens weil die Wahl Paris als Ort des Karrierebeginns dem Vorsprung entspricht, den Frankreich gegenüber Deutschland hinsichtlich Grad der finanziellen Entwicklung und Anziehungskraft für werdende Bankiers in dieser Zeit (1850er und 1860er Jahre) besaß und zweitens, weil nicht in Paris selbst, sondern nur noch in entlegenen Teilen des französischen Kolonialreiches — wegen des unterentwickelten Charakters der Geldmärkte — Chancen des raschen Erfolges greifbar waren. Durch ein dreieckiges Arbitragegeschäft in Handelswechseln über Schanghai - Indien und London — und im Zusammenhang mit dem berüchtigten Opiumhandel — war 1867 *Hermann Wallich* mit einem Schlag „der größte Bankier Chinas“ (S. 95) geworden. Von hier aus war der Weg zur Deutschen Bank in Berlin nicht mehr weit, obwohl zu berücksichtigen ist, daß die Deutsche Bank damals noch weit von der Spitze der deutschen Bankwelt entfernt stand und daß *Hermann Wallich* auch dort seine Position erst durch geschäftliche Erfolge — z. B. durch den gewinnbringenden Verkauf von Teilen der Silbervorräte des neuen Deutschen Reiches — festigen konnte. Auf jeden Fall ist der Unterschied zur Situation *Paul Wallichs* eine Generation später augenfällig: zunächst Universitätsausbildung, teuere Reisen, etwas praktische Arbeit in London und dann eine, hauptsächlich durch Einfluß des Vaters vermittelte, Anstellung bei der Berliner Handelsgesellschaft (1910). Möglicherweise widerspiegelt dieser Wandel das Wachstum der Aktienbanken, die nun die Rekrutierung der Führungskräfte aus den eigenen Reihen ermöglicht. Es stellt sich die Frage, wie typisch solche Karrierewege für die deutschen Kreditbanken insgesamt gewesen sein könnten.

Hermann Wallichs Erinnerungen werfen Licht auf ein verwandtes Problem: die Entwicklung der Aktienkreditbanken aus den Privatbankierhäusern zu Konkurrenten eben dieser Institutionen. Nicht nur die ersten Manager, sondern auch das Startkapital dieser Banken wurden wohl zum größten Teil von Privatbankiers zur Verfügung gestellt. Bekanntlich war die Deutsche Bank als Institution konzipiert, die den internationalen Kredit- und Zahlungsverkehr Deutschlands besorgen soll. Da dieses Tätigkeitsfeld zur Beschäftigung der Ressourcen der Bank nicht ausreichte, wandte sie sich dem Inlandsgeschäft zu. Auf einmal kollidierte sie mit den Interessen ihrer Gründer, die sich rächteten, „in dem sie in ihrer Eigenschaft als Verwaltungsräte der Bank alle möglichen Hindernisse bereiteten und namentlich der Direktion jede Freiheit der Bewegung abschnitten“ (S. 123). Immerhin blieben ihre Rachegefühle in Grenzen, denn sie ließen *Wallich* und *Siemens* gewähren, billigten auch 1875 die Übernahme zweier in Liquidation gehender Banken — was die Deutsche Bank in einem Schritt zur Großbank machte (S. 128). Man fragt sich, ob schon hiermit die später so deutlich gewordene Autonomie der Bankmanager ihren Aktionären gegenüber zum Ausdruck kommt und worauf dies zurückzuführen ist.

Schließlich werden anhand *Paul Wallichs* Erinnerungen über die Berliner Handelsgesellschaft (S. 362 ff.) interessante Einblicke in die Organisation und Geschäftsweise einer Großbank um die Zeit 1910 - 14 vermittelt — freilich unter der Einschränkung, daß die Handelsgesellschaft wegen der dominierenden Persönlichkeit von Carl *Fürstenberg* in manchen Beziehungen nicht typisch war. Wir stellen z. B. fest, daß das Kontokorrentgeschäft bei der Berliner Handelsgesellschaft dem Konsortialgeschäft deutlich untergeordnet war, was manchen Interpretationen der Geschäftsweisen der Großbanken widerspricht. Wir erfahren manches über Frisierung der Jahresbilanzen zwecks Erhöhung der ausgewiesenen Liquidität (S. 401 - 404), was einerseits zur Vorsicht bei der Verwendung solcher Daten in historischen Untersuchungen mahnt, andererseits die eingrenzende Wirkung der öffentlichen Kritik auf Manipulationsspielraum reflektiert. Und letztens werden wir auf Möglichkeiten und Grenzen der oligopolistischen Kooperation unter den Berliner Banken am Beispiel der sogenannten „Stempelvereinigung“ — an deren Sitzung *Paul Wallich* als Vertreter der Handelsgesellschaft 1912 - 14 teilnahm — aufmerksam gemacht. Interessant ist u. a. der Hinweis auf ein Abkommen zwischen der Handelsgesellschaft und der Deutschen Bank, „nachdem jene der anderen an neuen Geschäften im Betrag von mindestens 1 Million Mark 50 Prozent Beteiligung anbieten mußte, also eine Ausschaltung der Konkurrenz, von der beide Teile wesentlichen Nutzen gehabt haben“ (S. 406). Ob diese „Selbst-reformversuche“ der Berliner Banken so positiv beurteilt werden wie *P. Wallich* meint (S. 416), ist fraglich, kann aber an dieser Stelle nicht weiter verfolgt werden.

Natürlich enthält der vorliegende Band eine Reihe von lesenswerten Beobachtungen und Bemerkungen zu nichtbankhistorischen Themen, z. B. zur Bedeutung anti-semitischer Barrieren zur vollen gesellschaftlichen Integration auch erfolgreicher Juden wie die *Wallichs* (die aber bemerkenswerterweise starke deutsch-nationalistische Gefühle zeigten), oder zum Universitätsbetrieb und insbesondere dem Stand der Nationalökonomie in Deutschland um die Jahrhundertwende, so daß hier auch Nichtbankhistoriker z. T. auf ihre Kosten kommen können. Gleichwohl ist es wegen ihrer — hier z. T. aus Platzmangel nicht erwähnten — bankhistorischen Erkenntnisse, daß die *Wallich*-schen Erinnerungen einen Platz auf der Liste der erwebenswerten Neuerscheinungen zur Geschichte des 19. Jahrhunderts verdienen.

Richard H. Tilly, Münster