

## Einleitung

Die Epoche vom ausgehenden 18. Jahrhundert bis zum Ersten Weltkrieg erscheint in der bankhistorischen Literatur übereinstimmend als klassische Phase der Privatbanken, die Periode zwischen 1815 und 1870 sogar als deren goldenes Zeitalter. In der „longue durée“ markierten die Privatbanken allen dem Strukturwandel der Bankensysteme erwachsenen Herausforderungen zum Trotz einen Kontinuitätsfaktor: Sie spielten in Deutschland, Frankreich ebenso wie in England eine entscheidende Rolle sowohl als Vorläufer als auch als Gründer von Aktienbanken. Im Zuge der fortschreitenden Industrialisierung überstieg der enorme Finanzbedarf von Eisenbahnbau und Industriegeschäft ab zirka Mitte des 19. Jahrhunderts die finanziellen Ressourcen der Privatbanken. Als Promotoren und Aktionäre von Aktienbanken suchten die Privatbankiers das Risiko ihrer eigenen Firma für das angestrebte Industriegeschäft zu minimieren. Die einzelnen Firmen wurden jedoch in den genannten Ländern je nach Größe und Geschäftsausrichtung vom Strukturwandel des jeweiligen Bankwesens, dem Aufstieg und der Konkurrenz bzw. Dominanz der Aktienbanken, unterschiedlich betroffen.<sup>1</sup>

Die bankhistorische Literatur vermeidet eine eindeutige und allgemein anerkannte Definition der „Privatbank“ bzw. des „private banking“. Sowohl rechtliche als auch funktionale Definitionen versuchen, „Privatbanken“ gegenüber anderen Bankengruppen abzugrenzen.<sup>2</sup> Seit der Zwischenkriegszeit wurden nur Banken in der Form der Einzelfirma oder der Personengesellschaft (OHG und KG) von der rechtlich-organisatorischen Definition den „Privatbanken“ zugerechnet. Diese formal-rechtliche Definition erfaßte jedoch weder bedeutsame, in der Rechtsform der GmbH gegründete Privatbankhäuser noch trug sie einem Wechsel der Unternehmensform (etwa von einer KG in eine KGaA), der nicht notwendigerweise den Charakter des Unternehmens verändern mußte, Rechnung.

Alternativ zur Unternehmensform zeichnet sich eine als „personal enterprise“ definierte „Privatbank“ dadurch aus, daß bei ihr die Trennung von Besitz und Geschäftsführung noch nicht vollzogen wurde. Beim Privatbankier liegt die volle Verantwortung für das Bankhaus. Auch dieser Abgrenzungsversuch erweist sich als unbefriedigend: Ausgeschlossen bleiben solche Banken, die eine weitgehende Handlungsautonomie

bewahren, obwohl sie sich im überwiegenden Besitz einer anderen Bank oder einer Nichtbank befinden. Ferner werden solche Firmen nicht erfaßt, die trotz der Umwandlung von einer Versorgungsgesellschaft in eine Kapitalgesellschaft den „privaten“ Charakter der Bank erhalten.<sup>3</sup>

Im Bewußtsein der Unschärfen der in der Literatur angebotenen Definitionsversuche thematisieren die nachfolgenden Ausführungen Privatbanken als Inhaberunternehmen, Bankgeschäfte also, die als Einzelunternehmen bzw. als Personengesellschaft betrieben wurden. In Deutschland hatten die meisten privaten Bankhäuser im 19. Jahrhundert die Rechtsform der Offenen Handelsgesellschaft inne. Privatbanken wurden in der Regel als Familienunternehmen geführt, Unternehmensleitung und Eigentum deckten sich überwiegend oder wenigstens teilweise. Die persönlich haftenden geschäftsführenden Gesellschafter wurden ausschließlich aus den Familien der Kapitaleigner rekrutiert.<sup>4</sup>

Nach dem unternehmensstrukturellen Ansatz des „personal enterprise“ kam der Persönlichkeit des Bankiers und dem Vertrauen der Kundschaft in diese Persönlichkeit höchste Bedeutung zu. Neben dem Kapitaleinsatz bestimmte vor allem die Handlungs- und Entscheidungsautonomie sowie der Aufbau von weitreichenden geschäftlichen und persönlichen Kontakten den Erfolg des Unternehmens.

In England lösten um die Mitte des 19. Jahrhunderts Marchant Banks sogenannte „private deposit banks“ als Repräsentanten das „private banking“ ab. Auf traditionelle Weise definieren Cassis und Cottrell den „private banker“ als „a banker who owns and manages his (or more rarely her) own bank – a private bank. As a rule, private banks have been family firms and included several partners – usually though not invariably members of the family circle. Their legal form has generally been that of a partnership and general partnership, with partners bearing unlimited liability.“ (OHG)<sup>5</sup> Auch „private limited companies“ werden den „private banks“ zugerechnet.

Die rechtliche Organisation der Privatbanken als „partnerships“ bzw. als Familienunternehmen und ihr Hauptgeschäftszweig – die Finanzierung des Außenhandels und die Emission von Anleihen – erlauben nach Cassis, deutsche Privatbanken mit der Pariser Haute Banque und den englischen Merchant Banks zu vergleichen. Auch französische Privatbanken existierten im Verlauf des 19. Jahrhunderts in der Regel in der Rechtsform von Personengesellschaften als „sociétés en nom collectif“ oder als „sociétés en commandite simple“.<sup>6</sup>

Im Vordergrund des wissenschaftlichen Interesses der bundesrepublikanischen bankhistorischen Forschung standen der Aufstieg der großen Aktienbanken und die Entwicklung des Universalbankensystems, während die Entwicklung der deutschen Privatbanken trotz ihrer Schlüsselfunktion in der Frühphase der Industrialisierung lange Zeit vernachlässigt wurde. Zu den von der Forschung behandelten Themenkomplexen<sup>7</sup> zählen auch die für die folgende Untersuchung besonders relevanten Felder des sozialen Status der Bankiers im Kaiserreich, des deutschen Kapitalexperts,

der Auslandstätigkeit deutscher Banken und im Zusammenhang mit der Entwicklung internationaler Finanzzentren die Bedeutung Frankfurts als Finanzplatz.<sup>8</sup>

Während Peter Hertner<sup>9</sup> Formen der Auslandstätigkeit deutscher Banken unterscheidet, befassen sich Manfred Pohl und Kathleen Burk<sup>10</sup> mit der langfristigen Entwicklung der Deutschen Bank in London. Die von Hans und Manfred Pohl sowie vor allem von Tilly vorangetriebene Forschung konzentriert sich auf Fragen des Kapitalmarktes sowie auf die Ermittlung des tatsächlichen Volumens des Kapitalexports.<sup>11</sup> Im Kontext der Problemstellung des Zusammenhangs von internationalen Anleihen und Außenpolitik differenziert Boris Barth<sup>12</sup> zwischen einem Imperialismus der internationalen Hochfinanz und einem staatlichen politischen Imperialismus, der sich finanzieller Mittel bediente. Für die Jahre vor der Jahrhundertwende diagnostiziert er eine relative Autonomie der Hochfinanz gegenüber der Politik, während anschließend politische Instanzen einen wesentlich stärkeren Einfluß auf die Investitionsentscheidungen als zuvor nahmen. In einer vergleichend angelegten, von Hans Pohl<sup>13</sup> herausgegebenen Untersuchung über transnationale Investitionen wird deutlich, daß die deutschen Banken im internationalen Investment eine bedeutendere Rolle als Industrieunternehmen spielten. Nach Barth<sup>14</sup> war die Internationalisierung im Bankwesen vor 1914 sehr weit fortgeschritten, bei dem Prozeß der Globalisierung handelte es sich keinesfalls um eine grundsätzlich neue Entwicklung des späten 20. Jahrhunderts. Sowohl die großen jüdisch-deutschen Privatbanken, die sich zu multinationalen Finanzdienstleistern entwickelten, als auch die seit etwa 1880 entstehenden Groß- und Aktienbanken partizipierten von den sich weltweit herausbildenden liberalen Strukturen und der weitgehenden Internationalisierung der Kapitalmärkte, wobei die großen Privatbanken im Bereich der Emission von Staatsanleihen, ihrer klassischen Domäne, in der Regel ihre starke Stellung gegenüber den Großbanken bis 1914 verteidigen konnten, während letztere durch die Gründung von überseeischen Tochterunternehmen – speziell für Lateinamerika –, mit ihren Geschäften in den internationalen Raum expandierten. Des Weiteren beleuchtet Barth<sup>15</sup> die Sozialgeschichte der jüdisch-deutschen Hochfinanz mit ihren europäischen Verbindungen, ihrer Bedeutung für das deutsche Wirtschaftsleben und den vielfältigen Kontakten zur deutschen Diplomatie. Schaefers<sup>16</sup> umfangreiche Darstellung der deutschen Portfolioinvestitionen im Ausland steckt einleitend den institutionellen Rahmen des Kapitalexports – Entstehen von Börsen, Formen und Vermittler der Wertpapiergeschäfte – sowie die volkswirtschaftliche Ausgangsposition ab; regional gegliederte Analysen des deutschen Kapitalexports bilden den Hauptteil der Arbeit.

Die hier vorgelegte Untersuchung behandelt eine Gruppe von Privatbankiers und Privatbanken aus Frankfurt und Mainz, die in ihrer Entwicklung zu internationalen Finanzeliten zwischen 1850 und 1914 Familiennetzwerke in Paris und London (zum Teil auch in Brüssel) mit eigenständigen Filialen formierten. Einem Teil gelang der Aufstieg in den Rang internationaler Finanzdynastien mit tendenziell globalen Aktivitäten. Gerade der Banksektor generierte bedeutende Finanzdynastien wie z. B.

Rothschild, Baring (London) oder Hottinguer und Mallet als Repräsentanten der französischen, protestantischen Haute Banque. Definiert man nach Alfred D. Chandler und François Crouzet, jenseits von Unterschieden in Bezug auf Rechtsform, Unternehmenszweck, Struktur und Größe ein Familienunternehmen als „une entreprise possédée, contrôlée et gérée par une famille“, so können als „Dynastien“ solche Unternehmen bezeichnet werden, die in mindestens drei bis vier aufeinander folgenden Generationen von Mitgliedern einer Familie kontrolliert werden. Die internationale bankhistorische Forschung favorisierte bislang, bedingt durch die Quellenlage (Öffnung der Rothschild-Archive), die Rothschild-Dynastie. Mit der Revision des Paradigmas des Nationalstaats verdienen auch die hinter Rothschild positionierten europäischen Privatbankgruppen, die als Träger der Internationalisierung der Hochfinanz bis dato weitgehend übersehen wurden, gebührend Beachtung zu finden.<sup>17</sup>

Die für das Sample ausgewählten Privatbanken bzw. Privatbankiersfamilien zählten zum Kreis der wirtschaftsbürgerlichen Elite Frankfurts. Als Finanzeliten beteiligten sie sich mehrheitlich an internationalen Finanzoperationen.

Das Sample erfasst in seinem Kern neun Privatbanken: neben den protestantischen Firmen Gebr. Bethmann, D. und J. de Neufville und B. Metzler seel. Sohn und Co. werden die jüdisch-deutschen Bankhäuser von Erlanger und Söhne, Gebr. Sulzbach, Jacob S. H. Stern und Marcus Koenigswarter berücksichtigt. Aus Fürth (Bayern) stammend, hatten sich Mitglieder der Familie Koenigswarter Mitte des 19. Jahrhunderts als Bankiers neben Frankfurt und Hamburg auch in Paris, Wien und Amsterdam niedergelassen. Aus den Verbindungen der Familien Goldschmidt (Bankhaus B. H. Goldschmidt, Frankfurt), Bischoffsheim und Bamberger (Mainz) und von Hirsch (München) entstand ein renommiertes und mächtiges, kosmopolitisches Finanznetzwerk. Aus Frankfurt übersiedelten in der Jahrhundertmitte Mitglieder der Familie Oppenheim, die später als Bankiers in London und Paris sowie im Nahen Osten reüssierten, in die englische Hauptstadt.<sup>18</sup>

Zur Untersuchungseinheit zählen schließlich die gleichsam an der Peripherie angesiedelten Bankiersfamilien Kann, Ellissen (mit der Familie Speyer verwandt), Weisweiler, Gans und Stiebel sowie Seligmann.<sup>19</sup> Der Paris-Aufenthalt des späteren Manager-Bankiers Hermann Wallich wird ebenso thematisiert wie die Aktivitäten des aus Karlsruhe stammenden Bankiers Samuel de Haber und des in London ansässigen (Sir) Ernest Cassel.

Cassel begann seine erstaunliche Karriere bei der Merchant Bank Bischoffsheim and Goldschmidt, und avancierte nach seinem Ausscheiden zu einem der erfolgreichsten internationalen Financiers.

Im Unterschied zur Geschichte führender Privatbanken in Köln<sup>20</sup>, Hamburg<sup>21</sup> oder Berlin<sup>22</sup> liegen für die Frankfurter Privatbanken mit Bezug auf den gewählten Zeitraum insgesamt oder für einzelne Häuser, sieht man einmal von der jüngst erschienenen Dissertation von Vera von Wiczlinski über das Privatbankhaus Gebr. Bethmann ab,

keine vergleichbaren Monographien, sondern nur einzelne Aufsätze oder kurze Unternehmensporträts vor.<sup>23</sup>

Nach den zahlreichen biographischen Skizzen aus der Feder von Achterberg<sup>24</sup> und Kirchholtes<sup>25</sup> analysierte Heyn<sup>26</sup> die Struktur des von Rothschild dominierten Finanzplatzes Frankfurt und der in die Konkurrenz zwischen Rothschild und Bethmann involvierten großen Privatbanken sowie deren Rolle bei der Gründung von Aktienbanken bzw. Industrieunternehmen und der Einführung und dem Handel von Wertpapieren an der Frankfurter Börse. Auf der Grundlage des institutionalistischen Ansatzes, der durch die Gesellschaftsverträge ersichtlichen Kapitaleinsätze der Teilhaber und der die Angestellten einbeziehenden Organisation, verfolgt Dahlem<sup>27</sup> die Anpassungsstrategie des Bankhauses Bethmann seit der zweiten Gründungsphase der großen Aktienbanken. Neben den Ausprägungen der breit diversifizierten Universalbanken vermochte das Haus Bethmann als prominenter Repräsentant des heterogenen Privatbankwesens Nischenfunktionen im veränderten Bankensystem zu besetzen. Nach dem Wegbrechen der traditionell monopolartigen Stellung Frankfurts im Anleihegeschäft wußte Bethmann neue Anlagemöglichkeiten in Industriesektoren zu nutzen. Auf der Grundlage einer fundierten, erstmaligen Auswertung der Geschäfts- und Privatkorrespondenz des Bethmann-Archivs rückt von Wiczlinski den stetig an Bedeutung zunehmenden Geschäftsbereich des internationalen Kapitalexports als Folge des Strukturwandels des Bankwesens im Kaiserreich in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung. Nach 1870 traten das inländische Kunden- und Industriegeschäft immer weiter in den Hintergrund, während die internationale Finanzierung von Eisenbahnen und Industrieunternehmen sowie die traditionelle Emission von Staatsanleihen die Spezialisierung auf Nischenfunktionen markierten. Die Analyse der weltumspannenden Aktivitäten und Geschäftsprojekte verbindet Fragen nach Berührungspunkten zwischen Wirtschaft und Politik im Zeitalter des Imperialismus mit mentalitäts- und bürgertumsgeschichtlichen Aspekten der Geschichte des Bankhauses. Ferner finden Unternehmenskultur samt Entscheidungsträgern gebührende Beachtung.

Nach Ziegler<sup>28</sup> zählten die kosmopolitischen Bankdynastien der Erlangers, Bethmanns im Verein mit Rothschild nicht zu den Pionier-Banken der deutschen Industrialisierung. Erlanger avancierte erst Mitte der 1860er Jahre zur führenden „railway bank“ mit Engagements vorwiegend im Ausland.

In der Nachfolge der Studien von Emden<sup>29</sup>, Grunwald<sup>30</sup> und Landes<sup>31</sup>, die im Wesentlichen die internationalen Anleihe- und Eisenbahngeschäfte behandelten, während Kurgan-von Hentenryk<sup>32</sup> neuerdings auf die zentrale Rolle jüdischer Privatbankiers, mithin auch von Mitgliedern des Samples, bei der Gründung von Aktienbanken in den europäischen Finanzzentren hinweist – neben der Erörterung von Fragen der sozialen Integration und der Beziehung zwischen Finanz und Politik – fehlen in der bankhistorischen Forschung nach wie vor Untersuchungen, die die internationalen Finanznetzwerke der im Sample erfaßten Unternehmen auf der Basis von neuem Archivmaterial erschließen. Als geradezu unersetzliche Fundgrube, insbesondere auch

für die von Frankfurt nach Paris migrierten Söhne von Privatbankiers, erweist sich die von Stoskopf<sup>33</sup> auf der Basis einer prosopografischen Methode erstellte, insgesamt 93 Einzelbiographien umfassende Studie über die Pariser Bankiers und Financiers des Zweiten Kaiserreichs im Kontext der „seconde révolution bancaire“, sein Kollektivportrait akzentuiert weniger die Dimension der Bankfirmen als vielmehr die Position der Bankiers.

Allfrey<sup>34</sup> beschreibt die internationale Verzweigung von Mitgliedern der Familie Goldschmidt über mehrere Generationen. Dabei thematisiert er neben dem Heiratsverhalten und den Lebensstilen samt Mäzenatentum auch Bankgeschäfte, ferner die Faktoren Erziehung und Religion sowie die Frage der Naturalisation. Von einem historisch-anthropologischen und geschlechtergeschichtlichen Ansatz aus fragt Wörners Mikroanalyse nach der Gestaltung privater Beziehungen und des Familienlebens, nach Geselligkeitskultur und Lebensstil von fünf Frankfurter Bankiersfamilien über drei Generationen.<sup>35</sup>

Im folgenden konzentriert sich die Analyse der von den Bankiers des Samples in den Finanzzentren Paris und London errichteten transnationalen Netzwerke auf zwei miteinander verwobene Untersuchungsfelder.<sup>36</sup>

1. Der bei weitem überwiegende wirtschafts- und finanzhistorische Analyseteil umfaßt die Gründung und die Rechtsform der Privatbanken, deren Kapitalausstattung, die Rolle insbesondere der Gründer und Gesellschafter, gegebenenfalls unter dem Aspekt der Kontinuität auch die Bedeutung der Bankiersfamilien in den nachfolgenden Generationen.

Sowohl in Deutschland als auch in Frankreich hat die historische Forschung in den vergangenen Jahren die Rolle des Bankiers als zentrales Segment des Wirtschaftsbürgertums und damit als lohnenswertes Forschungsfeld entdeckt. Damit stellt sich in vergleichender Perspektive die Frage nach der wirtschaftlichen Funktion und der individuellen Profilierung der Bankiers in den verschiedenen Finanzzentren, nach ihren konkreten Geschäftsstrategien und Reaktionen auf den Strukturwandel der Banksysteme. Unter Berücksichtigung der makroökonomischen, gesellschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen stellt die Untersuchung nicht nur den individuellen Unternehmer, sondern auch das jeweilige Unternehmen in den Mittelpunkt. Dabei läßt sich der Fragenkomplex nach der Struktur eines Unternehmens, der Strategiediskussion und Risikoabwägung und den unternehmensinternen Entscheidungs- und Entwicklungsprozessen bei Aktienbanken durch Rückgriff auf Vorstands- und Aufsichtsratsprotokolle samt Korrespondenz leichter und präziser beantworten als bei Privatbanken, deren Archivmaterialien größtenteils nicht mehr zur Verfügung stehen.<sup>37</sup>

Neben Frankfurt traten Bankiers des Samples besonders in Paris als Mitgründer und Großaktionäre von bedeutenden Aktienbanken, von Depositen- ebenso wie von Investmentbanken (*banques d'affaires*) in Erscheinung. Dieser Befund verweist auf die von Landes schon vor geraumer Zeit erstellte These einer Kontinuität von der „vieille banque“ zur „banque nouvelle“.<sup>38</sup> Sektorale Investitionen flossen in Frankreich

und Deutschland in den Eisenbahnbau, die Minenausbeutung, neben der Kommunikationstechnologie vor allem in die Gründung und Expansion kommunaler Versorgungsunternehmen im Bereich von Wasser, Gas und Elektrizität. Andere Geschäftsfelder wie etwa das Depot-Diskont- und Wechselgeschäft, der Handel mit ausländischen Währungen, das Arbitragegeschäft oder der direkte Handel mit agrarischen Rohstoffen bleiben nachgeordnet.

Das Interesse gilt damit sowohl der Positionierung der eingewanderten Gruppe von Bankiers im Gefüge des von der Haute Banque dominierten Privatbanksektors als auch im Transformationsprozeß des französischen Bankwesens insgesamt. Beantwortet werden muß ferner die Frage nach dem „Frankfurter“ Beitrag zum englischen „merchant banking“. Der hohe Grad der Spezialisierung des englischen Bankensystems verweist hier insbesondere auf die Beziehungen der Merchant Banks zur Industrie, auf ihre Beteiligung an der Außenhandelsfinanzierung durch Diskontierung von Handelswechsel („acceptance-business“) sowie an der Gründung von „overseas banks“ und am internationalen Anleihegeschäft.

Einen weiteren Schwerpunkt unserer Untersuchung markieren internationale Portfolio- und Direktinvestitionen, die sich von Europa über den Nahen Osten, Afrika, Asien bis nach Nord-, Mittel- und Südamerika erstreckten. Ebenso wie die Rothschilds beteiligten sich die analysierten Finanzgruppen auch primär an den großen internationalen Anleiheoperationen der europäischen Finanzzentren. Als besonders attraktiv erwiesen sich vielfältige kolonialwirtschaftliche Engagements in Algerien und in Südafrika. Generell wird stets der Einfluß der Bankiers im Feld der Internationalen Politik und der Imperialismen sowie ihre Rolle in Konsortien analysiert werden müssen.

2. Die internationale finanzhistorische Elitenforschung integrierte in den vergangenen Jahren zunehmend die „social structural analysis“.<sup>39</sup> Diesem Trend folgend beleuchtet der sozialgeschichtliche Approach mit Hilfe der prosopographischen Methode das gesamte soziale Beziehungsgeflecht der Privatbankiers, ihre soziale Herkunft, Bildung und Dimensionen des „sozialen Kapitals“, ihre Rolle als Förderer von Wissenschaft und Kunst, ihr Heiratsverhalten samt Lebensstil und gegebenenfalls Standeserhöhung, mithin ihre Mitgliedschaft in Clubs und damit gesellschaftliche Positionierung sowie in vergleichender Perspektive die Verflechtung mit Teilen des Adels sowie den Grad der Integration in die jeweilige Oberschicht. Kulturelle Faktoren und Phänomene werden mit der wirtschafts- und finanzgeschichtlichen Untersuchung verwoben. Auf der innenpolitischen Ebene interessieren die Beziehungen der Bankiers zur Politik, zu Parteien und Interessenverbänden.

Vor dem Hintergrund des in der bundesrepublikanischen Geschichtswissenschaft seit Mitte der 1990er Jahre diskutierten Stellenwertes der Nationalgeschichte<sup>40</sup> bleibt festzuhalten, daß die tendenziell weltumspannenden Beziehungen und Engagements der im Sample zusammengefaßten Finanzelite eingebettet bleiben in den nationalgeschichtlichen Analyserahmen. Allerdings greifen national geprägte Interpretationen der Aktivitäten von Banken und Industrieunternehmen zu kurz. Im gegebenen Un-

tersuchungszeitraum zeichnete der nationale Staat zwar für die Rahmenbedingungen der Wirtschaftsbeziehungen verantwortlich, seit der Mitte des 19. Jahrhunderts waren jedoch die internationalen Finanzbeziehungen weitgehend globalisiert. Gerade die Industrialisierungsforschung trug bislang transnationalen Expansionsprozessen Rechnung, indem sie beispielsweise die transnationale Migration von Hugenotten oder sephardischen Juden, die Rolle von internationalen Bankiers und Fernhändler-Netzwerken in der Genese des Handels- und Gewerbekapitalismus herausarbeitete.<sup>41</sup>

Mit der Fokussierung von grenzüberschreitenden Interaktionen nicht auf der Ebene von Staaten, sondern von gesellschaftlichen Gruppen in Gestalt der transnationalen Eliten erfährt die national-geschichtliche Betrachtungsweise mit der sozialgeschichtlichen Elaborierung der transnationalen Netzwerke eine notwendige Bereicherung. Im Zusammenhang mit der von Osterhammel angemahnten zentralen Rolle der Migrationsforschung für die Gesellschaftsgeschichte Europas erhält das Konzept des „Transnationalen“, angewandt auf die Erforschung transnationaler Bankiersfamilien, seine besondere Bedeutung.

Mit Blick auf das von Migrationsgeschichte und Unternehmensgeschichte vernachlässigte Forschungsfeld von Unternehmer und Migration bezeichnet Transnationalismus in Bezug auf transnationales Unternehmertum allgemein wirtschaftliche, politische, kulturelle und soziale Beziehungen sowie Verflechtungen, die die Grenzen des Nationalstaats überschreiten, aber nicht primär zwischen den Staaten bzw. Regierungen entwickelt werden. Im Prozeß der Transnationalisierung formieren sich relativ dauerhafte und dichte pluri-lokale Beziehungen und Netzwerke zwischen spezifischen Orten, Räumen und Unternehmern über nationalstaatliche Grenzen hinweg. Dabei können transnationale Unternehmer jenseits von Herkunfts- und Zielland auch Beziehungen zu einem Drittland knüpfen; ihre Aktivitäten vermögen insbesondere im Herkunfts- und Zielland Ressourcen zur Finanzierung von Investitionen zu mobilisieren.

Der Prozeß der Netzwerkbildung erfaßte im 19. Jahrhundert, insbesondere jedoch in der Periode zwischen der Jahrhundertmitte und dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs, in einer erstaunlichen zeitlichen Dichte die neuen Technologien Eisenbahnbau, Telegraph- und Telefonverbindungen sowie Elektrizitätsversorgung mit sowohl nationalen als auch globalen Dimensionen. Auf der Ebene der Weltwirtschaft implizierte die Netzwerkbildung neben Handel und Währung vor allem auch die internationalen Finanzmärkte, besonders nach dem 1870 einsetzenden großen Boom des weltumspannenden europäischen Kapitalexports. Im Ansatz folgt die Untersuchung der einzelnen Netzwerk-Phänomene stets einer globalen Perspektive.<sup>42</sup>

Die Sozialwissenschaften insgesamt, insbesondere jedoch der betriebswirtschaftliche ebenso wie der volkswirtschaftliche Forschungszweig der Ökonomie, schenken seit einigen Jahren Netzwerkansätzen und Netzwerkanalysen große Aufmerksamkeit.<sup>43</sup>

Im Theorieangebot der Neuen Institutionenökonomie spielen „trust“, „uncertainty“ und „bounded rationality“ eine zentrale Rolle. Deren Ansatz, wirtschaftliche Prozesse als Interaktions-, Transaktions- und Kommunikationsprozesse zu erfassen, lenkt

die Aufmerksamkeit auf vielfältige Transaktionskosten. Dabei schafft Vertrauen eine grundlegende Voraussetzung für die Beschaffung von Informationen, für die Senkung der dabei anfallenden Kosten und für das Funktionieren von Märkten insgesamt.

Netzwerke figurieren in der wirtschafts- und organisationssoziologischen Forschung als sozial vermittelnde, konstitutive Elemente zwischen den idealtypischen Steuerungsprinzipien „Markt“ und „Hierarchie“ (Unternehmen). Netzwerke werden als Instrumente herausgestellt, die durch soziale Kontrolle bestimmter sozialer Normen, Werthaltungen und Verhaltensweisen interpersonelles Vertrauen zwischen Individuen und korporativen Akteuren herstellen, zur Verringerung der Ungewißheit beitragen und die Berechenbarkeit ökonomischer Transaktionen erhöhen. Die Nutzung von Netzwerken eröffnet Unternehmen die Chance, neben dem Einsatz ihrer eigenen Unternehmensorganisation ihr wirtschaftliches Ergebnis durch die Koordinierung unterschiedlicher Interessen positiv zu beeinflussen. Die Dimensionen von Netzwerken können von informellen Kontakten, etwa zwischen den Leitungspersonlichkeiten verschiedener Unternehmen über den Versuch der Einflußnahme auf die Politik und Gesetzgebung bis hin zu mehr oder weniger vertraglich geregelten Formen wie Interessengemeinschaften, Kooperationen, Allianzen und Syndikaten reichen. In der Debatte um soziale Netzwerke des Unternehmertums untersucht die Wirtschaftssoziologie mithin sowohl Bindungen durch interpersonelle Netzwerke als auch strukturelle Bindungen durch interorganisatorische Netzwerke.<sup>44</sup>

Historiographische Netzwerkansätze galten der Untersuchung von Netzwerken im Fernhandel seit dem Spätmittelalter, der Vernetzung spätmittelalterlicher Messe- und Handelsplätze, der Organisation des internationalen Warenhandels und der Informationsbeschaffung finanzkapitalistischer Unternehmungen im 19. Jahrhundert. Die Kontroverse über den „Organisierten Kapitalismus“ im deutschen Kaiserreich thematisierte mit Hilfe von Netzwerkansätzen ökonomische Personal- und Kapitalverflechtungen zwischen Industrieunternehmen und deutschen Universalbanken.

Für die Geschichte des Privatbankwesens erweist sich die Ausprägung von Familiennetzwerken als geradezu konstitutiv. Im Rahmen des Erwerbs des sozialen Kapitals seitens der Privatbankiers kommt dabei den von der Netzwerktheorie als elementar herausgestellten Kategorien der „Information“ als strategische, die Informationsflüsse erleichternde Ressource sowie des „Vertrauens“ eine entscheidende Bedeutung zu. Die Dominanz von Netzwerken protestantischer Familien im 18. Jahrhundert wurde im 19. Jahrhundert durch entsprechende Formationen seitens jüdischer Bankiers abgelöst.<sup>45</sup> Da die Netzwerkforschung neben der personalen und sozialen Dimension auch die organisatorische Ebene ergriffen hat, erfaßt die Netzwerkanalyse im Bereich der Privatbanken neben der durch gezielte Heirats- und Familienpolitik herbeigeführten Geschäftsbeziehungen auf der horizontalen Ebene auch die Beziehungen zu Bankkunden, Korrespondenten und Geschäftspartnern, zu befreundeten Privatbanken ebenso wie Beteiligungen bei Aktienbanken oder Unternehmen anderer Wirtschaftssektoren.

In diesem Zusammenhang erhält die Verflechtung in Form von Aufsichts- bzw. Verwaltungsratsmandaten eine besondere Relevanz.

Netzwerke können unterschiedliche räumliche Dimensionen aufweisen: die familiäre Expansionspolitik der Privatbanken durch die Gründung von eigenständigen „Filialen“ ließ durch die Verflechtung von lokalen (Frankfurt) mit transnationalen Netzen (Paris, London und Brüssel) ein komplexes, multinationales, europäisches Bankennetzwerk entstehen. Ermöglicht die Quellenlage einerseits die empirische Beschreibung der Beziehungen zwischen familiengeführten Privatbanken und zentralen Akteuren bzw. Unternehmen der Wirtschaftssektoren der Finanzzentren, so ist andererseits eine Analyse der Entstehung, Entwicklung und Struktur von Agentennetzwerken wie etwa bei N. M. Rothschild and Sons aufgrund fehlender Geschäftskorrespondenz nur bei wenigen Firmen zu leisten.<sup>46</sup>

Der Prozeß finanzieller Interaktionen verweist auf die historische Entwicklung sowohl von multinationalen Unternehmen und Banken als auch auf die Geschichte der Globalisierung.

Bezüglich der multinationalen Unternehmen vermag die wirtschaftshistorische Literatur trotz ihres immensen Umfangs keine eindeutig-stringente Definition anzubieten. Unabhängig von der Rechtsform, Struktur und Größe der „multinationals“ reichen die Definitionskriterien von internationalen Direktinvestitionen bis zum Besitz von Produktionsanlagen samt Kontrolle des Verkaufs in mindestens zwei Ländern. Grenzüberschreitende Investitionen begründen Kontroll- und Entscheidungsbefugnisse auf der Managementebene. Bei allen Definitionsversuchen liegt der Akzent auf der Bedeutung des Faktors Kontrolle.<sup>47</sup> Mira Wilkins sieht in einer Direktinvestition im Ausland, gepaart mit Kontrolle und einer Präsenz vor Ort, konstitutive Elemente eines multinationalen Unternehmens.<sup>48</sup>

Auch im Bereich des „modern multinational banking“ fehlt eine sämtliche Länder einschließende und das breite Betätigungsfeld in Rechnung stellende eindeutige Definition. Der englische Historiker Geoffrey Jones unterbreitet ein relativ weitgefaßtes Konzept:

Multinational banks own and control branches and/or affiliates in more than one country. They engage in foreign direct investment and represent one variant of multinational or transnational enterprise. International banking is a wider concept, which includes foreign trade finance and cross-border lending. Multinational banks often engage in international banking, but trade finance and cross-border lending can be, and often is, conducted without multinational banking. Nineteenth century merchant or investment banks, such as the Morgans, Rothschilds and Barings, were extensively engaged in international trade finance and foreign bond issues, but for the most part they undertook this international banking activity without recourse to the foundation of branches in foreign countries. They were international rather than multinational bankers.<sup>49</sup>

Eindeutiger fällt der Befund Fergusons bezüglich der Rothschild-Dynastie aus. Auf dem Zenit ihrer internationalen Aktivitäten zwischen 1820 und 1860/1870 arbeiteten die fünf Häuser – M. A. Rothschild und Söhne (Frankfurt), Rothschild Frères (Paris), Nathan Mayer Rothschild (London), C. M. von Rothschild (Neapel) und S. M. von Rothschild (Wien) – als feste Glieder einer „multinational bank“ eng zusammen. Im Unterschied zu modernen Multis handelte es sich bei diesem Familienunternehmen um eine „multinational private partnership“, wobei die Partner allein die strategischen Entscheidungsprozesse monopolisierten.<sup>50</sup>

Nach Cameron<sup>51</sup> beginnt die Entwicklung des multinationalen Bankwesens mit den Banken der Bardi und Peruzzi sowie der Medici<sup>52</sup> in Florenz, dem Zentrum des mittelalterlichen Bankenwesens (14. und 15. Jahrhundert). Die Banken der Bardi und Peruzzi, die gegen 1345 ihre Tätigkeiten einstellen mußten, verfügten über eine einheitliche, zentrale Firmenstruktur, während die Medici-Bank einen neuen, dezentralen, auf Partnerschaften basierenden Organisationstyp repräsentierte. Mitglieder der Medici-Familie kontrollierten das Unternehmen, das neben der Muttergesellschaft mit Florenz als Sitz der Firmenzentrale eine Kombination von einander unabhängiger, rechtlich autonomer Partnerschaften umfaßte. Als vollständig unabhängige, auf einzelne Geschäftsbereiche spezialisierte Tochterunternehmen waren die Partnerschaften entweder durch ein Individuum oder eine Riege von externen Geschäftspartnern miteinander verbunden. Die Medici-Bank unterhielt Tochtergesellschaften in London, Brügge und Lyon. Camerons Langzeitperspektive reicht des weiteren von den Familien der Fugger und Welser (Ende 15. Jahrhundert) über die im 18. Jahrhundert prominente holländische Firma Hope and Company bis zur „classic era of international merchant banking“, jener durch den phänomenalen Aufstieg der Rothschild-Dynastie gekennzeichneten Epoche zwischen den Napoleonischen Kriegen und dem Entstehen der großen Aktienbanken in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts.

Die Mehrzahl der privaten, in hohem Maße spezialisierten „merchant banks“ ging aus dem Fernhandel hervor, wobei neben dem eigentlichen Bankgeschäft der Ex- und Importhandel im allgemeinen weiter betrieben wurde. „Merchant banks“ finanzierten den internationalen Handel durch das Wechselgeschäft und Akzeptkredite und operierten insbesondere auf den internationalen Finanzmärkten durch die Platzierung von Staatsanleihen.

Mit dem Prozeß finanzieller Interaktionen stellt sich die Frage nach der Positionierung der Privatbanken im Kontext der Globalisierung. Im Unterschied zu einem weitgefaßten Verständnis von Globalisierung als dem Aufbau, der Verdichtung und der zunehmenden Bedeutung weltweiter Vernetzung liegt der Akzent hier auf dem Phänomen der wirtschaftlichen Globalisierung, einem

langlebigen historischen, weder teleologisch determinierten noch irreversiblen Prozeß ... der durch eine tendenziell weltweite Ausdehnung wirtschaftlicher Aktivitäten und Netzwerke, eine wachsende Intensität von Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalströmen über

staatliche Grenzen hinweg und eine zunehmende internationale Interdependenz ökonomischer Transaktionen gekennzeichnet ist.<sup>53</sup>

Seit der Frühen Neuzeit lassen sich Globalisierungsprozesse mit weltwirtschaftlichen Entwicklungstendenzen ausmachen.<sup>54</sup> Als für den Gang dieser Untersuchung relevant erweist sich die erste, in die Belle Époque der Weltwirtschaft zwischen ca. 1890 und 1914 mündende Welle der Globalisierung in engerem Sinne, die etwa von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis heute reicht.<sup>55</sup>

Im Verlauf der ersten Welle bildete sich ein funktionierender Weltmarkt für Kapital, Arbeit, Halb- und Fertigfabrikate sowie Agrarprodukte heraus. Als Schlüsseltechnologien für den Durchbruch der globalen Ökonomie fungierten Fernwirkungen der Industrialisierung: Eisenbahnbau, Dampfschiffahrt und Telegraphie. Für den am Vorabend des Ersten Weltkriegs erreichten hohen Grad weltwirtschaftlicher Verflechtung zeichneten drei Faktorenbündel verantwortlich.

1. Das zwischen 1850 und 1914 andauernde, beispiellose Wachstum des Welthandels – geschätzte Steigerung des Volumens von 1,7 auf 18,7 Milliarden US-Dollar – wurde wesentlich getragen vom dramatischen Fall der Kosten des transnationalen Warenverkehrs. Die „transportation revolution“ (Eisenbahnbau, Dampfschiffahrt) bewirkte durch den säkularen Fall der Transportkosten eine Konvergenz der internationalen Warenpreise nicht nur für Agrarprodukte, sondern für alle Warengruppen als Indikator für die zunehmende Integration der Märkte.
2. Die zweite Dimension der weltwirtschaftlichen Entwicklung betrifft die Zunahme der internationalen Kapitalmobilität am Ende des 19. Jahrhunderts. Über die führenden europäischen Finanzzentren, die mit Abstand führende City of London und die Pariser Börse, flossen immense internationale Kapitaltransfers in Form von Portfolioinvestitionen oder Direktinvestitionen nicht nur in europäische Staaten, sondern auch in außereuropäische Regionen. Die europäische Expansion und der europäische Imperialismus förderten bzw. ermöglichten damit die finanzielle Globalisierung. Die von der wirtschaftshistorischen Forschung untersuchte jahrzehntelange Debatte über den ökonomischen Imperialismus und insbesondere die Variante des Finanzimperialismus ergab zur Frage der europäischen Kapitalexporte in die weltwirtschaftliche Peripherie folgenden Befund: Mit deutlichem Vorsprung lagen die britischen Auslandsanlagen 1914 mit geschätzten 18,3 Milliarden Dollar an der Spitze; Frankreich verzeichnete einen Kapitalexport von 8,7 Milliarden, gefolgt vom Deutschen Reich mit 5,6 Milliarden Dollar.<sup>56</sup> Nach Analysen zur finanziellen Globalisierung vor 1914 deutet die Konvergenz der internationalen Realzinssätze auf einen hohen Grad an Kapitalmarktintegration hin. Das eindrucksvolle Ausmaß der internationalen Kapitalmobilität wurde entscheidend durch die Erfindung und Verbreitung von Telegraphie und später von

Telefonie befördert. Der mit der Verlegung der Nordatlantik-Kabel Mitte der 1860er Jahre – Bankier Emil Erlanger und Julius Reuter wirkten hierbei als Pioniere mit<sup>57</sup> – erzielte Durchbruch im Interkontinentalen Telegraphieverkehr mündete wenige Jahre später in den Aufbau eines weltumspannenden Telegraphennetzes. Die radikale Verkürzung der Zeit für die Übermittlung von Börsendaten, eiligen Nachrichten und finanziellen Transaktionen beschleunigte das Geschehen an den Finanz- und Warenmärkten und ließ die zwischen den internationalen Finanzmärkten bestehenden Kursdifferenzen fast vollständig dahinschmelzen. Schließlich wurde die weltweite Vernetzung der Finanzmärkte durch den Goldstandard vorangetrieben; in der mit den 1870er Jahren anhebenden „klassischen Ära des Goldstandards“ gingen alle wichtigen Handels- und Industrieländer zum Goldstandard über.<sup>58</sup>

3. Als drittes globalisierungsrelevantes Faktorenbündel bleibt die das Wandlungsgeschehen im 19. Jahrhundert dominierende, ca. 60 Millionen Menschen erfassende europäische Überseewanderung überwiegend nach Nord- und Südamerika anzufügen. In der Kombination ließen der europäische Massensexodus, die transnationale innereuropäische Migration, kontinentale Fernwanderung und Binnenwanderung um die Jahrhundertwende einen tendenziell globalen Arbeitsmarkt entstehen. Unter dem Blickwinkel einer Kooperation zwischen Migrationsgeschichte und Unternehmensgeschichte lohnt der Hinweis, dass Paris und London im 19. Jahrhundert nicht nur Tausende deutscher Handwerker und Arbeiter beschäftigten, sondern im Verbund mit Unternehmern auch zahlreiche Bankiers anzogen.<sup>59</sup>

Der Aufbau weltwirtschaftlicher Verflechtungen im Zeitraum 1750–1880 und die Entstehung der Weltwirtschaft durch die Integration Japans und von Teilen Chinas und Afrikas in die europäisch-atlantische Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts erfolgten unter den Bedingungen des Freihandels. Die nach 1880 einsetzende „Politisierung der Globalisierung“ zielte seitens der nun national verfaßten Staaten darauf ab, die Auswirkungen weltwirtschaftlicher Vernetzung politisch einzuhegen. Weltwirtschaft wurde als Funktion nationaler Macht und damit als Weltpolitik aufgefaßt.<sup>60</sup>

In der Epoche des Imperialismus rückt bei größeren Projekten des Kapitalexports die Interaktion von Politik, Industrie und Finanz in den Mittelpunkt der Analyse der Antriebskräfte. Die mit dem Geschäftsvolumen, dem Risiko und der jeweiligen diplomatischen Interessenkonfiguration verbundene zunehmende Ablösung von nationalstrukturierten durch multinationale Bankenkonsortien konnte je nach Projekt und Land die Beziehungen zwischen Regierung und Finanzwelt belasten. Das Aufkommen nationalistischer Strömungen verweist auf das Problem des Handlungsspielraums nicht nur der Aktienbanken, sondern auch der in den Finanzzentren rivalisierender Mächte operierenden familiären Netzwerke.

In den vergangenen Jahren profitierte die internationale bankhistorische Forschung von der sukzessiven Öffnung von Archiven sowohl von Privat- als auch von Aktienbanken.<sup>61</sup> Im Unterschied zu den englischen oder französischen Rothschilds oder etwa zu Bleichröder stehen für die Privatbanken des Samples, mit Ausnahme des Bethmann-Archivs im Frankfurter Institut für Stadtgeschichte, keine Privatarhive zur Verfügung. Neben Aktenmaterial in begrenztem Umfang des Frankfurter Rechner-Amtes, des Historischen Archivs der Dresdner Bank und des Bundesarchivs Koblenz basiert die Untersuchung daher auf einer systematischen Auswertung der Notariatsakten der Archives de Paris und der Archives Nationales (Minutier Central). Die internationalen Kapitalbewegungen finden ihren Niederschlag insbesondere in den Beständen der Archives économiques et financières sowie des Außenministeriums. Die enge Kooperation der Bank Emile Erlanger et Cie. mit dem Crédit Mobilier verweist auf die Protokolle des Verwaltungsrats bzw. die Berichte über Aktionärsversammlungen dieser Bank in der Serie AQ der Archives Nationales. Dem Service historique der Banque de Paris et des Pays-Bas gebührt aufgrund der strategischen Beteiligungen der Familien Stern und Bischoffsheim-Goldschmidt (Bamberger) besondere Aufmerksamkeit. Die Archive der Pariser Polizeipräfektur<sup>62</sup> beherbergen informative Personal- und Firmendossiers, die allerdings mit kritischer Vorsicht ausgewertet werden müssen. Schließlich komplettieren Informationen der Wirtschaftspresse sowie Berichte über Generalversammlungen der Aktionäre die Bestände der genannten Archive.

Bezüglich der internen Organisation von Aktiengesellschaften übernimmt die Untersuchung englische bzw. französische Bezeichnungen für die Organe der Gesellschaften. Im Deutschen Kaiserreich regelte die Aktienrechtsnovelle von 1884 die genaue Abgrenzung des Aufgabengebiets von Aufsichtsrat und Vorstand. In Frankreich lag die Unternehmensführung in Händen des „directeur“ bzw. des „conseil d'administration“. In England intervenierte der „board of directors“ stärker in die operative Geschäftsführung des Managers als die kontinentaleuropäischen Kontrollgremien.<sup>63</sup>