

Institut für bankhistorische Forschung. *Der Privatbankier. Nischenstrategien in Geschichte und Gegenwart: 14. Wissenschaftliches Kolloquium am 29. November 2001 im Städtischen Kunstinstitut und Städtische Galerie, Frankfurt am Main.* Stuttgart: Franz Steiner Verlag, 2003. 146 S. EUR 30.00 (gebunden), ISBN 978-3-515-08311-9.



Reviewed by Dominik Zier

Published on H-Soz-u-Kult (September, 2003)

IbF (Hg): Der Privatbankier

Privatbankiers waren die Träger der Industrialisierung. Mit Unternehmergeist und Fortune finanzierten sie im 19. Jahrhundert den Wandel Deutschlands vom Agrar- zum Industriestaat. Die persönlich haftenden Pioniere von einst sind heute fast vollständig verschwunden. Sie mussten aufgeben oder gingen in Großbanken auf. Dies ist die eine Seite der Medaille. Die andere zeigt die verbliebenen Institute heute auf dem Höhepunkt ihres Wirkens. Privatbanken wie Warburg, Metzler oder Oppenheim genießen einen hervorragenden Ruf und expandieren weiter. Wie ist diese Entwicklung zu erklären? Wieso mussten die einen aufgeben? Wieso überlebten andere? Antworten auf diese Fragen suchte und fand das interdisziplinär besetzte Kolloquium „Der Privatbankier. Nischenstrategien in Geschichte und Gegenwart“, welches 2001 in Frankfurt am Main stattfand und jetzt in gedruckter Form vorliegt.

Morten Reitmayer (Der Strukturwandel im Bankwesen und seine Folgen für die Geschäftstätigkeit der Privatbankiers im Deutschen Reich bis 1914) konstatiert seit der Reichsgründung 1871 eine immer stärkerere Dominanz der Aktienbanken sowie, da-

mit einhergehend, einen immensen Bedeutungsverlust der Eigentümerunternehmen. Dafür sind teilweise überschneidende Entwicklungen macht er dafür verantwortlich: 1. Die Privatbanken verloren mehr und mehr die Kontrolle über die von ihnen gegründeten Aktienbanken. 2. Selbst die großen Privatbanken konnten den steigenden Kapitalbedarf ihrer industriellen Großkunden immer weniger befriedigen und verloren diese schließlich an die Aktienbanken. 3. Obwohl die Emissionskraft der großen Privatkäufer erheblich zunahm, verloren sie auch bei den internationalen Anleihen an Boden. 4. Das Bankengesetz von 1896 bevorzugte vor allem große Banken und drängte kleine und mittlere Häuser aus dem Markt. 5. Kampfpreise der Aktienbanken während ihrer Expansion auf das Land führten zur Aufgabe weiterer kleiner Eigentümerunternehmen. Jedoch bot die wirtschaftliche Entwicklung vor dem Ersten Weltkrieg auch Chancen für den Privatbankier. Reitmayer identifiziert hier einerseits die Beratung vermöglicher Privatkunden. Andererseits die unabhängige und neutrale Beratung industrieller Großunternehmen, frei von den persönlichen Interessen eines Kreditgebers. Solche Nischen standen jedoch

vor allem den größten Privaten Privatbanken mit zahlreichen Aufsichtsratssitzen offen. Kleine Häuser hatten es sehr viel schwerer, geeignete Überlebensstrategien zu entwickeln.

Nach Dieter Ziegler (Geschäftliche Spezialisierungen deutscher Privatbankiers in der Zwischenkriegszeit. Ein vergeblicher Überlebenskampf?) erlebten die größten Privaten Privatbanken in den 1920er Jahren noch einmal eine Blütezeit. Wegen der Kapitalknappheit im eigenen Land war die deutsche Industrie auf die internationalen Kapitalmärkte angewiesen. Da sie hierbei jedoch über keinerlei Erfahrung verfügte, benötigte sie kompetente Vermittler. Diese fand sie zumeist in den Privatbankiers. Letztere gelangten durch ihre langen und vertieften internationalen Beziehungen schneller und günstiger an Kredite als die einheimischen Großbanken. Auch agierten die Privathäuser als unabhängige Berater bei der Finanzierung von Rationalisierungen und Sanierungen sowie bei Fusionen und Übernahmen. Die Bankenkrise 1931 unterbrach die neue Blüte jedoch abrupt. Neben individuellen Momenten betrafen zwei Krisenursachen den Berufsstand des Privatbankiers als Ganzes. Zum Einen die de facto erklärte Einlagengarantie des Staates für die Großbanken. Sie zog den privaten Häusern die Kunden ab. Zum Anderen die per Notverordnung durchgesetzte Reduzierung der Aufsichtsräte. Letztere zerstörte die von den Privatbankiers aufgebauten Netzwerke mit der Großindustrie. Lukrative Beraterverträge waren nun kaum mehr zu erlangen. Seit 1933 holte zudem der nationalsozialistische Staat zum Schlag gegen die Privatbanken aus. Der NS-Bürokratie galt ein großer Teil von ihnen als jüdisch, weshalb sie massiv bedrängt wurden. Die meisten jüdischen Bankhäuser mussten in den Folgejahren aufgeben. 1938 fanden diese Repressionen mit den Arierisierungen von einstmalig so bedeutenden Privatbanken wie Bleichröder, Arnold oder Mendelssohn ihr vorläufiges Ende.

Einen vergleichenden Blick auf die Entwicklung in Deutschland, England und Frankreich unternimmt Youssef Cassis (Private Bankers in 20th Century Europe: Anachronism or Competitive Edge?). Er konstatiert in allen drei Ländern ähnliche Entwicklungen. So wurden in England um das Jahr 1900 die deposit banks massenhaft verdrängt, während die Rothschilds, Barings oder Kleinworts, also die international agierenden Privatbanken der Hauptstadt, ein rasantes Wachstum erlebten. In Frankreich hatte die Haute banque im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts ihren Zenit im internationalen Anleihegeschäft überschritten. Viele Privat-

häuser überlebten daraufhin im Portfolio Management, bis auch hier das Jahr 1931 den Bruch bedeutete. Trotzdem blieben die französischen Privatbanken über den Zweiten Weltkrieg hinaus lebensfähig. Ein ähnliche Katastrophe wie in Deutschland fand nicht statt. Allerdings verloren seit den 1960er Jahren auch in England und Frankreich die letzten großen Häuser den Charakter einer Privatbank. Die heutige Renaissance des private banking habe mit den ursprünglichen private banks wenig zu tun.

Christoph Kaserer und Marlies Berner (Die Entwicklung der Privatbankiers in Deutschland seit dem Zweiten Weltkrieg im Lichte geschäftspolitischer und aufsichtsrechtlicher Tendenzen) beleuchten vor allem den rasanten Niedergang der deutschen Privatbankiers seit den 1970er Jahren. Als Grund hierfür identifizieren sie nicht zuletzt (S. 78) die Gründung des Einlagensicherungsfonds und die damit verbundene Präferenzlosigkeit des Präsenzverbands deutscher Banken. Ihre These: die jederzeit durchführbaren und kostenintensiven Präferenzen hätten vor allem und vielfach ungerechtfertigt kleinere Institute zur Aufgabe gezwungen. Auch die Verpflichtung, mindestens zwei hauptamtliche Geschäftsführer zu beschäftigen, hätte viele durchaus allein lebensfähige Institute zur Fusion gezwungen. Beide Thesen belegen Kaserer und Berner mit Beispielen. Letztere allerdings nur mit genossenschaftlichen Kleinunternehmen.

Der jüngsten Vergangenheit aller deutschen Bankengruppen widmen sich Thomas Hartmann-Wendels und Christoph J. Bärner (Kreditgeschäft, Investmentbanking, Vermögensverwaltung: Die Positionierung der Bankengruppen in Deutschland im letzten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts). In den 1990er Jahren hat die Bedeutung der Finanzmärkte für die Unternehmensfinanzierung stark zugenommen. Aktien- und Rentenemissionen stiegen explosionsartig an, Industriegeldverschreibungen überflügeln die klassische Kreditfinanzierung. Das Investment Banking etablierte sich, Asset Backed Transaktionen und Shareholder Value Denken kamen auf. Als Antriebskräfte dieses Wandels machen Hartmann-Wendels und Bärner die rasanten Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnik aus. Für kleinere Institute werde die Produktion standardisierter Bankdienstleistungen zukünftig nicht mehr profitabel sein. Als Gegenmaßnahmen müssten sie ihre Kernkompetenzen in Bereich der Spezialdienstleistungen ausbauen. Maßgeschneiderte Lösungen für komplexe finanzwirtschaftliche Probleme anbieten und flexibel auf Kundenwünsche re-

agieren. Dies unterstrich auch die abschließende Podiumsdiskussion.

Der vorliegende Band ist gut gelungen. Er bietet mehr als einen Einstieg zum Thema. Alle Artikel spiegeln den aktuellen Forschungsstand wieder, teilweise bieten sie Neues. Eine flüssige Schriftsprache gestattet eine ra-

sche und angenehme Lektüre. Wenn überhaupt Kritik geübt werden muss, dann hätte im Beitrag von Hartmann-Wendels und Bärner stärker auf die Privatbanken, das eigentliche Thema der Tagung, eingegangen werden können. Schließlich haben sich diese schon vor Jahren in den beratungsintensiven Nischen etabliert.

If there is additional discussion of this review, you may access it through the network, at:

<http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/>

Citation: Dominik Zier. Review of Institut für bankhistorische Forschung, *Der Privatbankier. Nischenstrategien in Geschichte und Gegenwart: 14. Wissenschaftliches Kolloquium am 29. November 2001 im Städelschen Kunstinstitut und Städtische Galerie, Frankfurt am Main*. H-Soz-u-Kult, H-Net Reviews. September, 2003.

URL: <http://www.h-net.org/reviews/showrev.php?id=18054>

Copyright © 2003 by H-Net, Clio-online, and the author, all rights reserved. This work may be copied and redistributed for non-commercial, educational purposes, if permission is granted by the author and usage right holders. For permission please contact H-SOZ-U-KULT@H-NET.MSU.EDU.