

und Gesellschaft nach der Novemberrevolution verändert haben und welche Auswirkungen sich aus solchen Veränderungen für das faktische politische Verhalten der Kirchenleitungen ergaben. Besondere Aufmerksamkeit widmet der Verfasser dabei dem Begriff der »Volkskirche«. Er zeigt, daß dieser Begriff zu höchst unterschiedlichen Zwecken Verwendung finden konnte – je nachdem, ob er als Zustandsbeschreibung oder als Programmformel, zur Begründung eines kirchlichen Öffentlichkeitsanspruchs oder als Schlüsselbegriff einer bestimmten Verfassungskonzeption verwendet wurde. In diesem Nachweis liegt ein wichtiger historischer Beitrag für die noch heute keineswegs abgeschlossene Diskussion darüber, ob der Begriff der »Volkskirche« das Selbstverständnis und die Aufgabe der Kirchen angemessen charakterisieren könne. Die Diskrepanz zwischen dem volkshirchlichen Anspruch und der faktischen Beschränkung des kirchlichen Einflusses auf Teile der Mittelschicht arbeitet der Verfasser nachdrücklich heraus; dieses Ergebnis allerdings hätte nochmals eine Modifikation erfahren müssen, wenn der Verfasser dem Phänomen der »distanzierten Mitgliedschaft« nachgegangen wäre.

Dieser Hinweis auf Grenzen der Untersuchung soll jedoch nur unterstreichen, wie weit die historische Darstellung gerade in diesem Fall vorangetrieben ist. Sie empfiehlt sich durch ihre Sorgfalt und Übersichtlichkeit ebenso wie durch ihre gute Lesbarkeit.

Wolfgang Huber

Gerald D. Feldman / Heidrun Homburg, *Industrie und Inflation. Studien und Dokumente zur Politik der deutschen Unternehmer 1916–1923* (= Historische Perspektiven 5), Verlag Hoffmann und Campe, Hamburg 1977, 422 S., kart., 58 DM.

Gerald D. Feldman, *Iron and Steel in the German Inflation, 1916–1923*, Princeton University Press, Princeton, N. J., 1977, XIX, 518 S., Ln., \$ 33.50.

Diese beiden Bände sind ein ungewöhnliches Zweigespann. Die deutsche Ausgabe ist zwar zum Teil eine direkte Übersetzung einiger Kapitel der amerikanischen Arbeit, läßt aber lange Abschnitte, die sich mit Einzelheiten und Unterlagen befassen, aus; dagegen bietet sie eine lange Einleitung über die Entwicklung der deutschen Eisen- und Stahlindustrie und über ihre Kartellierung vor dem Ersten Weltkrieg sowie einen von Heidrun Homburg zusammengestellten Anhang, der mehr als die Hälfte des Bandes umfaßt, mit längeren Auszügen aus Dokumenten, die als Grundlagen des eigentlichen Werkes gedient haben. Mit Ausnahme der Spezialisten, die die Verhandlungen im einzelnen und die Schachzüge, mit denen die Organisationen der Eisen- und Stahlfabrikanten ihre Politik entwickelten und aufrechterhielten, genauestens verfolgen wollen, werden die Leser die deutsche Ausgabe als die ungleich wertvollere betrachten.

Es soll gleich vorweggenommen werden, daß diese Arbeit auf einer Fülle von Primärquellen beruht, die Feldman mit exemplarischer Gründlichkeit durchgearbeitet hat und die er mit eindrucksvollem Geschick zu einem Gesamtbild zusammenfügt, welches in überzeugender Weise eine Reihe von wichtigen Fragen dieser Periode der deutschen und europäischen Geschichte neu beantwortet bzw. zu neuen Antworten weiterhilft. Sowohl die Zusammenstellung einer Unmenge von neuen Daten aus einer Vielfalt von Quellen wie auch ihre Verwertung in einer Studie, die sich mit gleicher Souveränität auf der Ebene der politischen wie auch der wirtschaftlichen Geschichtsschreibung bewegt, sind meisterhaft durchdacht und ausgeführt. Das Gesamtwerk ist daher ein Meilenstein auf dem langen Vormarsch in das Verständnis der Tragödie Deutschlands und Europas in der ersten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts.

Die Quellen, auf die sich Feldman hauptsächlich stützt, sind die Archive der Konzerne in der Schwerindustrie selbst, ihrer Dachorganisationen und der einschlägigen Behörden, wie des Wirtschaftsministeriums, zusammen mit den Aufzeichnungen, Biographien und Nach-

lassen der Hauptfiguren in der deutschen Eisen- und Stahlindustrie. Diese Arbeit mußte einmal erledigt werden, doch ist es nicht verwunderlich, wenn der Forscher, der sich auf Jahre hinaus mit diesem Quellenmaterial bewegt, manchmal die Dinge mit einer verschobenen Perspektive zu sehen beginnt. Die eigene Ecke rückt zu sehr in die Mitte: Entferntere Einflüsse werden vernachlässigt; Wünsche werden zu Entschlüssen, Entschlüsse zu Geschehnissen befördert; und wenn sich die Geschichte manchmal im Interesse der Figuren im Vordergrund bewegt, ist es allzu leicht, dem Glauben zu verfallen, daß diese Figuren die Geschichte bestimmt haben. Die vorliegende Arbeit ist von dieser Tendenz nicht ganz unberührt geblieben, trotz ihrer allgemeinen Gegnerschaft gegen die Hauptfiguren, die Unternehmer in der Schwerindustrie selbst. Saßen die Stinnes, Reusch, Vögler und ihre Genossen wirklich so unangefochten am Steuer der Geschichte?

Der Schwerpunkt der Diskussion liegt auf dem Gebiet der großen Inflation, und die vorhergehenden Jahre sind gewissermaßen bloß ein Vorspiel, in dem Stellungen eingenommen und definiert werden. Es handelt sich hier hauptsächlich um die Einstellung des Unternehmertums in der Schwerindustrie, dem ein besonderer Einfluß und eine ungewöhnlich engstirnige und unpatriotische Politik zugeschrieben werden.

In den ersten Nachkriegsmonaten stand die Eisen- und Stahlindustrie einschließlich ihrer verarbeitenden Zweige im Zeichen einer dem heutigen Leser merkwürdig anmutenden Normalität. Niederlage, Revolution, Umsturz: Anscheinend merkte man hier kaum etwas davon. Statt dessen bekommen wir von Preisen und Lieferbedingungen zu hören, als ob alles in gleichen Bahnen wie vorher weiterlaufen würde, und man entwickelte den Franzosen gegenüber eine Strategie, die bewirken sollte, daß die deutsche Schwerindustrie trotz des Verlusts der Erzgebiete der französischen überlegen bleiben sollte – eine Strategie, die sich auf längere Sicht als erfolgreich bewährte. Im Laufe des folgenden Jahres, bis April 1920, machten sich neue Bedingungen geltend, die einen zentrifugalen Druck auslösten, der die Einheit der Industrie aufgrund von Interessendivergenzen auseinanderzusprengen drohte. Bei ansteigender Inflation ging das Interesse der Rohstahlproduzenten dahin, ans Ausland gegen ausländische Währung zu verkaufen, während die deutschen Verarbeiter das Rohmaterial im Lande zu behalten wünschten; ebenso gab es gegensätzliche Interessen zwischen Eisen und Kohle sowie zwischen integrierten und Spezialfirmen. Der Schwarzmarkt für Rohstoffe und Devisen florierte; Zusammenschlüsse waren alles eher als Beispiele von Rationalisierung, weil sie häufig Kapazitätsüberschüsse schufen und die schwächeren Einheiten überleben ließen. Die Rettung aus dieser von der Inflation herrührenden Zwangslage kam mit der Anlehnung an den Staat, besonders durch den Eisenwirtschaftsbund (EWB), mit dem der Tiefpunkt der unabhängigen Macht der schwerindustriellen Unternehmer erreicht war.

Im folgenden Jahr 1920–1921 hielt sich die Mark relativ stabil, aber im Sommer 1921 begann sie abzusinken. Zum Jahresende hingegen waren neue Voraussetzungen für Stabilität gegeben: Die Reparationen waren nun festgelegt (wiewohl auf einer unmöglichen Höhe), deutsche Exporte erfreuten sich des Vorteils einer geschwächten Währung, die meisten Grenzen waren gezogen. Es folgte nun eine kritische Periode von zwei Jahren bis zum Ende der Hyper-Inflation, in denen nach Feldman der deutschen Wirtschaftsführung zumindest zwei Strategien zur Verfügung standen, das Streben nach Stabilität oder aber nach Inflation, und in denen die Interessen der nun gestärkten und geeinigten Schwerindustrie erreichten, daß die Inflation gewählt wurde, obwohl es im Interesse anderer Industrien wie auch Deutschlands und Europas gelegen hätte, sich für Stabilisierung zu entscheiden. Hier, wenn irgendwo, lagen die fatalen Auswirkungen der Macht der Herren von Eisen und Stahl.

Zu den Gründen, die die Inflation als das kleinere Übel erscheinen ließen, gehörten (1) die Hoffnung auf einer Verringerung der Reparationssummen, (2) die Möglichkeit, weiterhin unter den Weltpreisen zu exportieren, (3) die Hoffnung der stärkeren Konzerne, daß die

schwächeren die Inflation nicht überleben würden, und (4) die Anwendung der Inflation als ein Hilfsmittel zur Abschaffung des Achtstundentages und anderer Errungenschaften der Revolutionszeit. Die ersten zwei dieser Gründe fanden weiten Anklang; die letzten zwei galten besonders als Vorteile für die Großkonzerne der Schwerindustrie. Jedoch leuchteten diese Gründe nicht allen Mitgliedern des Reichsverbandes der deutschen Industrie gleichermaßen ein: Die Textilindustrie z. B. zog die Strategie der Stabilisierung vor, aber es war die Strategie der Schwerindustrie, welche sich letzten Endes durchsetzte.

Wie weit waren daher die Stahlfabrikanten direkt für die Verlängerung der Inflation und für deren eventuelle Beschleunigung in eine Hyper-Inflation verantwortlich? Nach Feldman ist ihr Anteil an der Schuld groß, und seine ganze Beweisführung geht dahin, diese Ansicht zu unterstreichen. Jedoch ist gerade hier der Ausgangspunkt von besonderer Wichtigkeit. Wenn die Argumente, die Intrigen und die Einflußnahme der Stahlindustriellen diese Kapitel monopolisieren, als ob diese Männer die einzig Tätigen gewesen wären, während Staatsbeamte, Gewerkschaftsführer oder Politiker nur ab und zu als Nebenfiguren auftauchen, so mag das am Quellenmaterial liegen, aber es stellt das Parallelogramm der Kräfte jener Jahre nur unvollkommen zur Schau. Es gab viele andere Interessen, die der Inflation nur schwache Schranken entgegensetzen wollten. Havenstein, der vielgerügte Reichsbankpräsident, war sich dessen bewußt, daß die Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung eine dauernde Erweiterung der Kreditbasis nötig machte, und diejenigen, die die Katastrophe einer scharfen Deflationspolitik in Kauf zu nehmen bereit waren, waren in der Minorität. Überhaupt ist es trotz der kurzen Nachkriegsstabilisierung gar nicht klar, daß die Inflation selbst mit bestem Willen hätte gebremst werden können: Unsere Erfahrungen der letzten paar Jahre sprechen dagegen. Als die Inflation außer Kontrolle geriet und die Industrie an Bargeldmangel zu leiden begann, als jede Wirtschaftsplanung aufhörte und Kapitalinvestitionen unterbleiben mußten, als die Preise wild ins Schleudern gerieten und das Überleben einzelner Firmen vom Zufall der Preisschere abhing, konnte niemand die Lawine zum Halten bringen. Es ist schon richtig, daß sich einzelne Stahlkonzerne, hauptsächlich durch die Manipulation der Auslandswährung, stärken und bereichern konnten, während viele schwächere untergingen, aber das bedeutet noch nicht, daß diese Stahlkonzerne für die Inflation verantwortlich waren. Ebenso ist es klar, daß, wenn sich dieselben Konzerne an der Ruhrbesetzung schadlos hielten und sie am Ende zur Abschaffung des Achtstundentages und anderer Arbeiterschutzvereinbarungen benutzten, dies noch nicht bedeutet, daß sie für die Besetzung verantwortlich waren.

Die Mitschuld der Unternehmer der Schwerindustrie an den wirtschaftlichen Entscheidungen, die unter anderem die Inflation, die Schwächung der Sozialgesetzgebung, die Besetzung der Ruhr und das Untergraben der liberalen Staatsführung zur Folge hatten, kann nach dieser detaillierten Forschungsarbeit nicht bestritten werden. Um ihr Ausmaß festzustellen und die Stärke des Einflusses des Ruhrkomplexes auf die kritischen Entscheidungen der Nachkriegsjahre zu erwägen, bedarf es aber ebenso überzeugungskräftiger Studien anderer Machtzentren in der Weimarer Republik zum Vergleich. Sidney Pollard

Harald Winkel (Hrsg.), Finanz- und wirtschaftspolitische Fragen der Zwischenkriegszeit (= Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 73), Verlag Duncker & Humblot, Berlin 1973, 208 S., kart., 39,60 DM.

Die in dem Sammelband veröffentlichten Aufsätze konzentrieren sich auf zwei Problemkreise: die Inflation und ihre Folgen sowie die Währungspolitik und die Weltwirtschaftskrise, wobei der Schwerpunkt wiederum auf der Analyse der deutschen Entwicklung liegt, während andere europäische Länder und ihre Probleme nur in den Beiträgen von *Aldcroft* und *Siegenthaler* Berücksichtigung gefunden haben. Gemeinsames Merkmal aller Beiträge – so unterschiedlich die behandelten Fragestellungen im einzelnen auch sind – ist es, daß sie