

Die Deutsche Bank und die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen in historischer Perspektive

Vortrag von Prof. Dr. Volker Berghahn auf der Veranstaltung

»Die Deutsche Bank und die USA« am 17. April 2008 in Frankfurt am Main

Es ist eine große Freude und Ehre für mich, gebeten worden zu sein, auf dieser Veranstaltung über »Die Deutsche Bank und die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen in historischer Perspektive« zu sprechen. Ich danke Ihnen für die Einladung. Allerdings muss ich Ihnen auch gestehen, dass ich zwar über deutsche Industrieunternehmen einiges veröffentlicht habe, mit der Deutschen Bank und ihrer Geschichte in meinem Leben aber nur dreimal mehr indirekt zu tun hatte.

Da ist einmal meine Studie über Otto A. Friedrich – verfasst zu einer Zeit, als Unternehmerbiographien in der akademischen Historiographie im Gegensatz zu heute noch sehr unmodern waren. Sowohl als Vorstandsvorsitzender der Harburger Phoenix A.G. als auch später als persönlich haftender Gesellschafter der Flick KG hatte Friedrich, dessen Bruder der bekannte Harvard-Politologe Carl Joachim Friedrich war, häufiger Kontakt mit Hermann J. Abs, meist in Daimler-Benz-Angelegenheiten.

Zum zweiten arbeitete ich dereinst als Volontär bei der Zweigstelle Fruchthof in Hamburg, wo ich interessante Einblicke in das Verhalten von Aktienbesitzern erhielt, die sich jeden Morgen große Sorgen machten, ob sich der Markt an jenem Tage abschwächen würde und den zuständigen, sehr geduldigen Mitarbeiter manchmal stundenlang am Telefon um Rat fragten.

Und schließlich sah ich neulich an der Auffahrtsrampe des Tegeler Flughafens ein großes Gerüst, dessen Text mich Ihrem Institut sehr nahe brachte. Dort hieß es: »Ich bin ein Berliner. Deutsche Bank in Berlin seit 1870«. Meine Damen und Herren, ich bin auch ein Berliner, selbst wenn ich in New York lebe und das Alter von 138 Jahren noch nicht ganz erreicht habe. Doch lassen Sie mich ohne weitere Umschweife zur Substanz meiner Bemerkungen kommen.

Ich habe sie in drei Teile eingeteilt:

1. möchte ich eingangs wenigstens einige der Leistungen würdigen, die Professor Kobrak in seinem Buch zum Thema dieses Abends erbracht hat.

2. möchte ich mich den deutsch-amerikanischen Geschäftsbeziehungen vor 1914 etwas genauer zuwenden, das heißt jener Epoche, die nicht nur mit dem Aufstieg der Deutschen Bank eng verbunden ist, sondern die heute auch als die erste Welle wirtschaftlicher Globalisierung betrachtet wird.
3. möchte ich von 1914 aus dann einige große Linien in den deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen bis in die zweite Welle der Globalisierung nach 1945 bis heute ziehen.

Soweit es meinen ersten Teil betrifft, sage ich uneingeschränkt, dass die Deutsche Bank keinen besser qualifizierten Historiker hätte finden können, dieses Buch zu schreiben, als Professor Kobrak. Er machte sich zuerst auch international einen Namen mit einer Geschichte der Schering AG von ihren Anfängen im 19. Jahrhundert bis in die Nachkriegszeit. Der Titel dieses umfangreichen und von der renommierten *Cambridge University Press* veröffentlichten Buches »National Cultures and International Competition« spiegelt nicht nur seinen Ansatz gut wider, sondern ist auch für ein Verständnis der Banken- und Industrielwelt des 20. Jahrhunderts von zentraler Bedeutung. Denn auch heute noch sind die Grundelemente der Weltwirtschaft nicht zu verstehen, wenn man den internationalen Wettbewerb nicht mit den Eigentümlichkeiten nationaler Wirtschaftskulturen in Beziehung.

Professor Kobrak ist zudem einer der wenigen Unternehmenshistoriker, die vor ihrer akademischen Karriere lange in der »real world« gearbeitet haben und damals nicht nur an der *Columbia Business School*, sondern auch in der Praxis lernten, die kompliziertesten Bilanzen zu lesen. Das ist für seine Tätigkeit an der bekannten *Ecole Supérieure de Commerce de Paris* sicherlich ein großer Vorteil gewesen. Was Professor Kobrak außer seiner fachlichen Ausbildung für das Verfassen dieses Buches prädestinierte, ist, dass er sich schon früh für deutsche Geschichte interessierte und dabei deshalb eine besondere Sensibilität für dieses Gebiet entwickelte, weil ein Teil seiner Familie aus Deutschland kam.

Ich habe ihn immer bewundert, wie er sich als echter New Yorker mutig und offen auch in das schwere Schicksal von Teilen seiner Familie vertiefte, ohne sich dabei von den Vereinfachungen der deutschen Geschichte einfangen zu lassen, die in Amerika auch heute noch zu hören sind. So ist Professor Kobrak von jeher ein Brückenbauer über den Atlantik hinweg gewesen. Auch zwischen den Disziplinen hat er Brücken gebaut, womit ich vom Autor zum Inhalt seines Buches komme.

Ich möchte nicht einmal einen Versuch unternehmen, Ihnen die enorme Reichhaltigkeit dieses Buches zu schildern, das auf vielen Quellenbeständen beruht, vor allem aber auf denen des vor-

bildlich organisierten und geleiteten Archivs und Historischen Instituts der Deutschen Bank. Professor Kobrak wird in der Diskussionsrunde dazu gewiss selber einiges sagen wollen. Ich möchte Ihnen lediglich die Methoden vorstellen, mit denen er an das Material herangegangen ist, sowie die Perspektiven, die sein Buch eröffnet.

Wie er es eingangs selber formuliert, war er bemüht, einen Band vorzulegen, der nicht nur von den allzu wenigen Unternehmenshistorikern gelesen werden würde, die es in der Bundesrepublik gibt. Professor Kobrak möchte ausdrücklich auch Sozialwissenschaftler und »Praktiker« ansprechen. Es erwartet Sie aber kein Buch, das lauter Anekdoten oder schwer verständliche mathematische Gleichungen enthält. Noch weniger ist dies eine ermüdende Organisations- und Institutionengeschichte. Vielmehr geht es dem Autor um eine Historiographie, die das Unternehmen ganz bewusst in den jeweiligen breiteren sozio-kulturellen Kontext der Zeit einbettet.

Was Professor Kobrak nach eigenem Bekenntnis am meisten fasziniert hat, sind die Kontraste, auf die er dabei immer wieder stieß. Da gab es zum einen Perioden, in denen die Deutsche Bank in einem relativ friedlichen unternehmerischen und politischen Milieu operierte. Dann wieder gab es Zeiten mit schärfsten Konflikte und offener Aggression. Dies wiederum lenkte ihn auf das Problem des politischen Risikos, dem deutsche Unternehmen ebenso wie in Deutschland operierende amerikanische Konzerne gerade im 20. Jahrhundert wiederholt und ganz besonders ausgesetzt gewesen sind. Professor Kobrak muss als einer der besten Historiker auf dem Gebiet des *political risk* gelten. Ein anderes Spannungsverhältnis, das das Buch durchzieht, ist das zwischen den oft sehr engen persönlichen Beziehungen einflussreicher Unternehmer und Bankiers und den unpersönlichen strukturellen Kräften eines globalen Kapitalismus, vor dessen Dynamik wir alle immer wieder machtlos zu stehen scheinen. Das war 1929 so, und ist es offenbar in diesem Frühjahr wieder. Auch das Gewicht Amerikas interessiert Professor Kobrak in diesem Zusammenhang, und er hat wohl recht, wenn er meint, dass die Größe der durch die USA gestalteten Kapitalmärkte und das Gewicht ihrer Regeln für ein Verständnis der ganzen Geschichte dieses Hauses von erstrangiger Bedeutung gewesen sind.

Erlauben Sie mir in diesem Zusammenhang noch ein Zitat aus der deutschen Ausgabe, das zugleich als Überleitung zu meinem zweiten Teil dienen mag: »Im Verlauf eines Jahrzehnts wandelten sich deutsche Geschäftsleute von willkommenen ausländischen Investoren zu Besitzern von ›Feindvermögen‹ und Zielscheiben zur Abschöpfung ›außerordentlicher‹ Gewinne von amerikanischen Unternehmen. Amerika beschlagnahmte mehr ausländische Vermögenswerte als je ein anderes Land in

der Geschichte, und die Geschäftstätigkeit der Deutschen Bank in den USA war von dem Bemühen beherrscht, diese Werte zurückzubekommen. Zur Zeit der Weimarer Republik wurden deutsche Unternehmen für einige Jahre zu wahren ›Lieblingen‹ amerikanischer Spekulanten, aber auch ernsthafter Unternehmen, die nach bedeutenden Kapitalanlagemöglichkeiten im Ausland Ausschau hielten. In den 1930er Jahren war es damit vorbei. Die deutschen Kreditnehmer galten als unzuverlässige, säumige Schuldner.«

Danach sank von 1933 bis 1945 das Deutschlandbild der Amerikaner im Angesicht der Hitler-Diktatur, des Weltkrieges und des Holocaust auf einen absoluten Tiefpunkt, den zu überwinden viel Zeit gekostet hat. Das ist leider eine Vergangenheit, die bis heute noch nicht vergangen ist.

Lassen Sie mich daher in die wilhelminische Zeit und die erste Globalisierung zurückgehen. Um etwas Konkretes und Neues zu bieten, habe ich zu diesem Zweck das *Wall Street Journal* und die *New York Times* – die von vielen schon damals als die maßgeblichen Sprachrohre der Geschäftswelt angesehen wurden – für die Jahre vor 1914 durchgearbeitet. Was berichteten diese beiden Zeitungen damals über die deutsch-amerikanischen Finanz- und Geschäftsbeziehungen, nachdem die USA von einem Land der Einwanderer, der Cowboys und Indianer zu einer der ersten Industrienmächte aufgestiegen waren?

In Europa stand zur gleichen Zeit das alte Industrieland Großbritannien neben dem ebenfalls machtvoll aufgestiegenen deutschen Kaiserreich. Dementsprechend fanden die Hauptgeschäftsbeziehungen um 1900 im Dreieck USA - England - Deutschland statt. Frankreich, Russland und Österreich-Ungarn spielten in der Wirtschaftsberichterstattung der beiden Zeitungen eine geringere Rolle. Darüber hinaus wird bei der Lektüre der Quellen deutlich, dass die Engländer gegenüber den Amerikanern und Deutschen langsam absanken. Zum Beispiel stieg der Anteil Deutschlands am Weltexport zwischen den späten 1870er Jahren und 1913 von 9,5 auf 12,2 Prozent; der der Amerikaner im gleichen Zeitraum von 10 auf 12,7 Prozent. Dagegen fielen die Engländer trotz ihres weiterhin riesigen Empire mit seinen inneren Präferenzzöllen von 17,3 auf 13,5 Prozent zurück. Die Importe aus den USA nach Deutschland verdoppelten sich zwischen 1889 und 1913, die aus Großbritannien sanken auf die Hälfte.

Es ist interessant, anhand der Wirtschaftsseiten des *Wall Street Journal* und der *New York Times* zu verfolgen, wie dieser Aufstieg bei den Amerikanern zu einem Überlegenheitsgefühl führte, das sich auf deutscher Seite trotz der großspurigen Reden des Kaisers über die deutsche Mission in der Welt

unter Geschäftsleuten in einer Verteidigungshaltung widerspiegelte. So glaubte zum Beispiel Albert Ballins Hamburg-Amerika-Linie sich gegen eine – ich zitiere wörtlich – »Americanization« schützen zu müssen – ein Thema, das die deutsche Diskussion bis heute durchzieht. Ähnliche Reaktionen gab es zur gleichen Zeit in der deutschen Industrie, wo man die Frage diskutierte, ob man die Ideen von Frederick Taylor und der Scientific Management-Bewegung sowie Henry Fords Massenproduktionskonzepte übernehmen sollte.

Außer Problemen dieser Art gab es auch politische Konflikte zwischen den USA und dem Kaiserreich. So kam es 1902 wegen Venezuela zu einer Konfrontation, in die auch die Engländer hineingezogen wurden, ehe man die Krise wieder deeskalierte. Das war nicht zuletzt auch deshalb möglich, weil die Weltwirtschaft sich seit Mitte der neunziger Jahre in einer Aufschwungsphase befand, die Europa und Amerika wachsenden Wohlstand bescherte. Kurzum, man lebte in einer Epoche des Optimismus, der selbst durch die erste Marokkokrise 1905/06 nicht gestört wurde.

Damals noch stand im *Wall Street Journal* ganz ausdrücklich zu lesen, dass man in den USA gegenüber Deutschland keine feindseligen Gefühle hege. In diesem Klima blühten die Geschäfte. Es war die Zeit, in der deutsche Unternehmen – darunter auch die Deutsche Bank – in Amerika verstärkt aktiv waren, während umgekehrt viele amerikanische Firmen gern nach Deutschland kamen. Noch bezeichnender für die engen Beziehungen war es, dass man nicht nur Vertretungen und Verkaufsbüros eröffnete, sondern auch direkt in Produktionsanlagen investierte. Die Erzeugnisse von International Harvester und Mergenthaler Linotype waren so gefragt, dass man sich zur Fabrikation in Neuss am Rhein entschloss. Otis Elevators und Woolworth machten ebenfalls ausgezeichnete Geschäfte.

Mit diesen direkten Verbindungen kam das amerikanische Interesse an deutscher Geschäftspraxis und Unternehmenskultur. Während Robert Boschs Abgesandte und andere den Taylorismus studierten und zum Teil sogar importierten, interessierten sich die Amerikaner besonders für das deutsche System der Lehrlings- und Facharbeiterausbildung. Weiterhin berichteten die beiden Zeitungen auch immer wieder über die Modernität deutscher Großstädte und deren Verwaltungen, gerade auch soweit es Infrastrukturentwicklung und besonders die Versorgung mit Gas und Strom betraf. Ich gehe wohl nicht zu weit, wenn ich hier frappierende Kontinuitäten bis in die jüngste Zeit hinein sehe. Angehende deutsche Manager studieren für einen MBA, für den die Harvard Business School

als das Modell dient; Präsident Clintons Arbeitsminister Robert Reich kam nach Deutschland, um das Lehrlingssystem zu inspizieren.

Doch so eng die Handelskontakte und persönlichen Beziehungen gerade auch im Bereich der Hochfinanz vor 1914 waren, schon damals tauchte auch immer wieder die Frage des politischen Risikos auf. Auf Deutschland bezogen, sorgte man sich in New York und Washington nach 1906 zunehmend um die Berechenbarkeit der deutschen Monarchie. Es war nicht schwer zu erkennen, dass das von Bismarck errichtete preußisch-deutsche Verfassungssystem trotz des allgemeinen Männerwahlrechts im Reich autoritär geführt wurde. Noch gefährlicher schien es, dass ein Kaiser an der Spitze stand, der bei fast absolutistischen Machtbefugnissen in der Außenpolitik, einschließlich der Befugnis, praktisch allein mit seinen Generälen über Krieg und Frieden entscheiden zu können, eine immer erratischere und zugleich aggressivere Politik im Innern und nach außen verfolgte.

Sehen wir uns das *Wall Street Journal* und die *New York Times* in den letzten Jahren vor dem Ersten Weltkrieg unter diesem Blickwinkel an, so ergibt sich ein interessantes Bild. Auf der einen Seite war der Austausch von Gütern und Personen über den Atlantik hinweg immer intensiver geworden. Bankiers und Industrielle fuhren auf den schnellen Luxusdampfern dauernd hin und her. 1912 waren die Amerikaner nach den Russen und Österreichern die drittgrößte Besuchergruppe in Berlin. Auch das Handelsvolumen stieg enorm an. Großbritannien, die USA und Deutschland waren die besten gegenseitigen Kunden.

Und jedes Mal, wenn amerikanische Geschäftsleute wieder nach Hause kamen, hatten die Journalisten des *Wall Street Journal* und der *New York Times* anhand der Passgierlisten ausgemacht, wer an Bord war und drängten die Angekommenen noch an der Landungsbrücke zu einer Stellungnahme über ihre Eindrücke. Bis 1912/13 wurden diese Eindrücke sukzessiv pessimistischer. Man sorgte sich um die wachsenden diplomatischen Spannungen und das verschärfte europäische Wettrüsten zur See und zu Land. Die befragten Europareisenden waren überzeugt, dass ein großer Krieg für alle Seiten ruinös sein würde. Sie hofften daher, dass der friedliche Freihandel im Sinne von Cobden und Bright sich schließlich gegen das Säbelrasseln durchsetzen würde.

Es ist kein Zufall, dass Norman Angells »The Grand Illusion«, worin er den schließlichen Sieg ziviler Industriegesellschaften gegen militaristische Ordnungen postulierte und beschwor, zu einem Bestseller wurde. Noch Ende Juli 1914, wenige Tage bevor Deutschland und Russland die Mobili-

sierung ihrer Streitkräfte verkündeten, die den Ersten Weltkrieg auslösten, schrieb das *Wall Street Journal*: »No civilized nation in the world today can raise armies for aggression.«

Das erwies sich im August 1914 dann als ein großer und tragischer Irrtum, dem der Historiker Alfred Vagts, der 1933 vor den Nazis flüchten musste und 1935 seine dreibändige Studie über die deutsch-amerikanischen Beziehungen vor 1914 veröffentlichte, ein ziemlich vernichtendes Urteil anfügte: Die deutsche Geschäftswelt, so schrieb er, sei »zu feige« gewesen, um auf den Kaiser und seine Generäle nachhaltigen Druck auszuüben, den Frieden zu bewahren. Dies wiederum bringt mich zu der allgemeineren Frage, ob die Geschäftswelt überhaupt genügend Macht und Einfluss besaß, den Weltkrieg zu verhindern. Es ist eine alte Frage, die ich für die Diskussion im Auge behalten möchte.

Stattdessen gehe ich zum dritten Teil meiner Ausführungen über und mache dabei einen großen Sprung in die Zeit nach 1945. Ich betone aber ausdrücklich, dass ich damit keineswegs herunterspielen will, was von 1933-1945 in Europa geschah. Denn betrachtet man die inzwischen kaum noch zu überblickende Forschung zur NS-Zeit, besteht kein Zweifel mehr, dass Hitler und seine Gefolgsleute den Zweiten Weltkrieg ganz gezielt vorbereiteten und 1939 auslösten und schließlich für Massenverbrechen in einem bis dahin nicht vorstellbaren Ausmaß verantwortlich waren. Nicht weniger deprimierend ist, dass in diese Diktatur nicht nur viele Durchschnittsbürger, sondern auch weite Teile der deutschen Wirtschaftselite verstrickt waren. Inzwischen gibt es auch ausgezeichnete Studien, wie zum Beispiel die von Henry Turner über General Motors und deren Opel-Werke in Rüsselsheim, die analysieren, mit welchen politischen Risiken das Hitler-Regime die Amerikaner konfrontierte.

Dies alles ist klar im Gedächtnis zu behalten, wenn ich mich jetzt der Frage zuwenden möchte, welche Lernprozesse durch den Zweiten Weltkrieg im deutsch-amerikanischen Wirtschaftsverhältnis ausgelöst wurden. Betrachten wir zunächst die amerikanische Seite. Dort hatte sich schon vor Hitlers Kriegserklärung an die USA vom Dezember 1941 unter den politischen und wirtschaftlichen Eliten die Erkenntnis durchgesetzt, dass es nicht nur darauf ankam, Hitler und seine Verbündeten bis zur bedingungslosen Kapitulation niederzuringen. Vielmehr setzte man auch alles daran, den Kardinalfehler von 1918/19 nicht zu wiederholen, nämlich sich in den Isolationismus zurückzuziehen und die Europäer bei der Bewältigung der katastrophalen Kriegsfolgen allein zu lassen. Der Wieder-

aufbau sollte nach dem Zweiten Weltkrieg mit der nachhaltigen Hilfe der USA erfolgen, die schon im Ersten Weltkrieg zur eigentlichen Hegemonialmacht des Westens aufgestiegen waren.

Zwar gab es 1943/44 dann in Washington die von Henry Morgenthau Plänen ausgelösten Auseinandersetzungen über die Nachkriegsrolle des geschlagenen Deutschland in einem künftigen Europa und in der Welt. Doch gewannen schon bald jene Politiker, Unternehmer, Gewerkschafter und Fachleute Morgenthau gegenüber die Oberhand, die auch die Deutschen trotz der von ihnen verübten Verbrechen in eine westliche Gemeinschaft integrieren und ihnen – anders als 1919 – beim Wiederaufbau unter die Arme greifen wollten. Freilich kann nicht scharf genug betont werden, dass es den Amerikanern nicht nur um den *Wiederaufbau*, sondern gerade auch um den gleichzeitigen *Umbau* der herkömmlichen Industriestrukturen nach dem Vorbild eines in Amerika seit dem späten 19. Jahrhundert gewachsenen Kapitalismus ging.

Hier ist der *Sherman Act* von 1890 als der Anfangspunkt einer entscheidenden Entwicklung zu sehen, durch die die amerikanische Wirtschaft vor 1914 in den oligopolistischen Wettbewerb gedrängt wurde. Das heißt, dass sich die Konzentrationsbewegungen des 19. Jahrhunderts fortsetzten, dass Monopolbildungen und wettbewerbsbeschränkende Kartelle unter unabhängigen Firmen aber verboten und gar kriminalisiert wurden. Mit anderen Worten, der *Sherman Act* ist als die eigentliche Wirtschaftsverfassung der Vereinigten Staaten zu betrachten, die – mit einigen später hinzugefügten Ausnahmen – den Wettbewerb am Markt sicherte, ähnlich wie die politische Verfassung der USA mit ihren Amendments den demokratischen Wettbewerb garantierte.

Die deutsche Wirtschaft entwickelte sich zur gleichen Zeit in die entgegengesetzte Richtung. Dort wurden Kartelle 1897 vom Reichsgericht ausdrücklich zu erlaubten und gar einklagbaren Vereinbarungen erklärt mit der Folge, dass sich Deutschland in den zwanziger Jahren zu einem der höchstkartellisierten Länder der Welt entwickelte. Und nach 1933 kam dann die wiederum von der Industrie gewollte und vorbereitete Totalkartellisierung. Angesichts dieser Entwicklung kam es den Amerikanern nicht allein auf die Zerstörung der Hitler-Diktatur und die Wiedererrichtung einer demokratischen Verfassungsordnung an. Es ging ihnen auch um die Zerstörung der hochkartellisierten deutschen Industriestruktur, die in ihren Augen gerade durch ihren hohen und autoritären Organisationsgrad die politische Diktatur mit ermöglicht und bei der Mobilisierung für den Krieg mitgetragen hatte.

Vor diesem Hintergrund ist nun die rigorose Dekartellisierung der westdeutschen Wirtschaft durch die amerikanischen Besatzungsbehörden nach 1945 zu sehen. Es war das unverrückbare Ziel, die

Deutschen aus den Kartellen und Monopolen in den *oligopolistischen Wettbewerb* zu drängen, von dem zugleich angenommen wurde, dass er – wie in den USA – auch mittelständischen Unternehmen einen ausreichenden Existenzraum verschaffte.

Die aus solchen Motiven betriebene Entkartellisierung ist konzeptionell von der Entflechtung scharf zu trennen. Durch letztere sollten zwar beherrschende Stellungen am Markt zerbrochen werden, doch nur bis zu einem Grade, dass Einheiten entstanden, die hinreichend groß waren, um als Motoren nicht nur des westdeutschen, sondern auch des westeuropäischen Wiederaufbaus zu fungieren. Aus diesem Grunde wurde zum Beispiel IG Farben nicht in zahllose kleine Firmen aufgespalten, sondern nur in vier große – Bayer, Hoechst, BASF und Cassella. Bekanntlich entstanden nach dem Niedergang der Cassella am Ende in der westdeutschen Chemie drei Nachfolge-Konzerne, die stark genug waren, um den materiellen Wiederaufbau und den Wettbewerb innerhalb der von Washington bewusst geförderten westeuropäischen Gemeinschaft anzuregen und selbst mit den Amerikanern auf dem von diesen wiedererrichteten Weltmarkt zu konkurrieren. Das haben die drei Nachfolger dann ja auch glänzend geschafft.

Indessen war der Widerstand gegen diese Umbaustrategie der Amerikaner in der westdeutschen Unternehmerschaft anfangs enorm. Vor allem an der Ruhr verweigerten sich die konservativen Bergassessoren. Und als Ludwig Erhard dann nach der Gründung der Bundesrepublik die Alliierten Verordnungen in einen westdeutschen *Sherman Act* mit einem prinzipiellen Kartellverbot in eine bindende Gesetzesform zu gießen versuchte, dauerte es bis 1957 – das heißt ganze sieben Jahre unter erbitterter Opposition des BDI – bis das Wettbewerbssicherungsgesetz endlich in Kraft treten konnte. Da diese Prinzipien nicht nur für die Industrie sondern auch für das Bankensystem galten, kann nicht genug betont werden, welche fundamentale Bedeutung dieses Gesetz für die Wirtschaftsverfassung der Bundesrepublik hatte. Mit Recht hat Erhard, der unermüdliche Kämpfer für eine Wettbewerbswirtschaft, das 1957er Gesetz als »unser wirtschaftliches Grundgesetz« bezeichnet.

Trotz des anfänglichen Widerstandes lösten die bitteren Erfahrungen der Zeit vor 1945 aber auch unter den deutschen Wirtschaftseliten Lernprozesse aus, die durch die Opposition einer älteren Generation an der Ruhr zwar zeitweise verlangsamt wurden, langfristig – gefördert durch die Krise der Schwerindustrie und den Aufstieg der Exportindustrien – aber zu einem System führten, das vor 1945 nur in den USA bestanden hatte. Otto A. Friedrich stand übrigens bei diesem Wandel in vorderster Linie und heute ist das Wettbewerbsprinzip allgemein akzeptiert.

Nun enthielt dieses System in Amerika seit den dreißiger Jahren und in Deutschland nach 1945, ja in Ansätzen sogar schon seit Bismarck, auch eine starke soziale Komponente. Auf verschiedene Weise waren die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen daher bis in die siebziger Jahre von einem Denken geprägt, das ich als sozialstaatlich-keynesianisch definieren möchte. Eine Wende trat zuerst in Amerika mit dem Aufstieg der *Chicago School* und Präsident Reagan ein, die der Thatcherismus in England nachvollzog.

Die Frage, mit der ich schließen möchte, ist zum einen, wie wir nach der ersten Globalisierungswelle vor 1914, die in der Katastrophe von zwei Weltkriegen endete, die zweite Welle ohne eine weitere Katastrophe meistern können. Zugleich stellt sich mir aber auch das Problem, ob diese Welle mit einem neoliberalen System zu bewältigen ist, das alles dem Markt überlässt und den Sozialstaat zumindest in den USA weitgehend demontiert hat.

Oder sollten wir gerade auch im Angesicht der gegenwärtigen Verwerfungen des Weltwirtschaftssystems nicht doch zu einem modernisierten Keynesianismus übergehen, der die Entwicklung von Lösungsvorschlägen nicht allein den Mathematikern in den Economics Departments von Chicago, Harvard oder Columbia überlässt. Einige schüchterne Andeutungen machte Alan Greenspan kürzlich in seinen Memoiren dazu, wo er schrieb: »As elegant as modern-day econometrics has become, it is not up to the task of delivering policy prescriptions. The world economy has become too complex and interlinked. Our policymaking process must evolve in response to that complexity.«

Meine Damen und Herren, Sie werden es mir hoffentlich nachsehen, wenn ich als *parting shot* auf die Historiker als mögliche Ressource für die »Praktiker« hinweise und dabei Gabrielle Spiegel, die gegenwärtige Präsidentin der *American Historical Association* zitiere. Sie scheint nicht nur an Präsident Bush gedacht zu haben, als sie kürzlich meinte: »The exercise of power without a sense of ethical responsibility is dangerous; the exercise of power without historical knowledge is a prescription for disaster.«

Daher meine Empfehlung: Bitte lesen Sie nicht nur Firmen-Festschriften und mit heißer Nadel geschriebene »How-To«-Management-Sachbücher, sondern auch die kritische Geschichtsschreibung zum 20. Jahrhundert und natürlich auch das Buch von Professor Kobrak.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.