

Tagungsbericht

42. Symposium der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte

Am Donnerstag, den 17., und Freitag, den 18. Oktober 2019
in der Villa Hügel,
Hügel 15, 45133 Essen

«1919 - der Versailler Vertrag, die Neuordnung Europas und die deutschen Unternehmen»

Der Abschluss des Versailler Vertrags jährte sich im Juni 2019 zum einhundertsten Mal. Als eine der wichtigsten Zäsuren des 20. Jahrhunderts bedingte er im Verbund mit den drei anderen Pariser «Vorortverträgen» eine ganze Reihe von Umwälzungen in Europa. Die Folgen des Friedens erstreckten sich dabei nicht nur auf Grenzziehung und politische wie gesellschaftliche Umbrüche, auch die internationalen wirtschaftlichen Beziehungen waren von den Konsequenzen des Vertrags betroffen. Gerade für die deutsche Wirtschaft bedeutete das eine Phase der Umstellung, in der sowohl die Kriegsfolgen, wie die Rückkehr von Veteranen, Hunger und Massenarbeitslosigkeit, als auch die Abrüstungsbestimmungen und Beschränkungen des Vertrags mit Wirkung auf das Wirtschaftsleben bewältigt werden mussten.

Das 42. Wissenschaftliche Symposium der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e.V. in der Villa Hügel in Essen beschäftigte sich in diesem Kontext mit der Frage nach den konkreten Auswirkungen des Versailler Vertrags auf deutsche Unternehmen in der unmittelbaren Nachkriegszeit. Im Mittelpunkt standen die Schwierigkeiten, die für deutsche Unternehmen aus den Bestimmungen des Versailler Vertrags erwuchsen, sowie Strategien und Reaktionen von deutscher Seite, um diese zu umgehen oder zu mildern. Gerade die Frage, ob der Versailler Vertrag deutschen Unternehmen eher schadete, oder ob sich daraus opportunistische Chancen für sie ergaben, sowie das Problem von Kontinuität und Wandel vor und nach dem Ersten Weltkrieg bildete ein zentrales Element, das im Rahmen der Vorträge diskutiert wurde.

Eröffnet wurde das Symposium mit einer Begrüßung durch THOMAS KEMPF (Essen), der die Teilnehmer im Namen der Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung begrüßte. Daneben lenkte er die Aufmerksamkeit auf das, in seinen Worten, Unruhepotential der Geschichte, das in Archiven gespeichert wird. Darauf folgte eine Begrüßung im Namen der Gesellschaft für und Unternehmensgeschichte sowie Einleitung in das Thema durch DIETER ZIEGLER (Bochum). Dieser betonte die höchst unterschiedlichen Facetten der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Versailler Vertrag. Durch den Verlust der Volksabstimmungsgebiete, wie Oberschlesien oder Nordschleswig, dem Verlust der Kolonien und den Abrüstungsbestimmungen kam es zu erheblichen Engpässen in der Nahrungsmittel- und Energieversorgung, was sich für die deutsche Wirtschaft negativ auswirkte. Die teils gravierenden Konsequenzen, die aus dem Versailler Vertrag für deutsche Unternehmen erwuchsen, wurden ebenfalls kurz umrissen, da diese den Rahmen für die folgenden Vorträge bildeten.

CHRISTIAN BÖSE (Essen) erläuterte zunächst die Konsequenzen des Versailler Vertrags für die Firma Krupp. Nach einer Expansionsphase, bedingt durch den Anstieg der Rüstungsproduktion während des

Krieges, war Krupp in Folge der Niederlage gezwungen, seine Belegschaft stark zu reduzieren. Die im Versailler Vertrag festgehaltene Reduzierung der Rüstungsproduktion und die damit einhergehende Demontage von Maschinen bedeutete außerdem einen erheblichen Einschnitt in das Firmenkapital. Neben Versuchen, Maschinen durch Umwidmung auf zivile Produktion zu bewahren, wurde die Demontage ausführlich fotografisch dokumentiert, um Entschädigungen geltend machen zu können. Der Vortrag schloss mit Verweis darauf, dass Krupp aus wirtschaftlichen Interessen die Höhe der Demontagen höher bewertet haben könnte, um eine größere Entschädigung geltend zu machen.

In seinem Vortrag über die Auswirkungen des Versailler Vertrags auf die Geschäftspolitik der Gutehoffnungshütte (GHH) betrachtete CHRISTIAN MARX (Trier) zentrale Folgen des Krieges für die Konzernorganisation und -struktur sowie die Expansion der GHH nach dem Ersten Weltkrieg. Dabei beleuchtete er sowohl die Vorkriegs-Expansion der GHH in die Normandie als auch die Folgen des Krieges für die Montanindustrie. Aus den Entschädigungen für den in Frankreich verloren gegangenen Besitz konnte die GHH Kapital bilden, um ihre Expansion in die weiterverarbeitende Industrie in Süddeutschland voranzutreiben. Dabei konnte sie die Schwäche des schwäbischen Maschinenbaus ausnutzen, gleichzeitig kam es aber auch zu einem Umbau der Konzernorganisation, der nicht unwesentlich durch die französische Besetzung des Ruhrgebietes 1923 bedingt wurde.

CHRISTIAN RISSE (Bochum) untersuchte die Firmenpolitik der Rombacher Hüttenwerke in zwei unterschiedlichen Phasen nach dem Ersten Weltkrieg. Diese hatten in Folge des Ersten Weltkriegs Erz- und Kohlefelder in Lothringen eingebüßt. Zwischen 1919 und 1924 bewirkte dies zunächst die Übernahme des Kooperationspartners Concordia BAG, ab 1922 dann auch die vertikale Expansion in weiterverarbeitende Industriezweige. Durch Streiks und Arbeitsniederlegungen sowie die Hyperinflation kam es ab 1923 zu einer Liquiditätskrise, die den Beginn der zweiten Phase der Studie von 1924 bis 1926 markiert. Diese zeichnete sich durch stärkere Konkurrenz im Eisen- und Stahlsektor, einem Investitionsrückgang sowie der Verwendung billiger Importerze aus. Letztendlich führten diese Umstände zu einem Strategiewechsel weg vom zunächst sicheren Eisen- und Stahlgeschäft und hin zum syndikalisierten Kohlegeschäft, was in der Trennung von der Concordia BAG kulminierte.

Die Situation in Luxemburg kurz nach Kriegsende schilderte CHARLES BARTHEL (Luxemburg). Mit Verweis auf die besondere Rechtssituation in Luxemburg nahm er die Veräußerung, und explizit nicht Beschlagnahmung, von deutschem Besitz in den Blick. Sein Augenmerk richtete er auf die Gelsenkirchener Bergwerks AG und die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten AG. Die Abstoßung des Besitzes beider, die hauptsächlich mit dem Verlust ihrer Lothringer Erzgruben zusammenhing, beleuchtete er dabei sowohl mit Blick auf die Vorkriegssituation als auch auf die Versorgung Luxemburgs mit Minette. Letztlich ging er auf die komplexe Interessenlage zwischen Belgien, Frankreich, den angelsächsischen Ländern und Luxemburg ein, die es den deutschen Unternehmen ermöglichte ihren Besitz in Luxemburg zu einem recht lukrativen Preis noch vor Abschluss des Friedensvertrags abzutreten.

NINA KLEINÖDER (Marburg) schilderte die Lage von Unternehmen, die vor dem Krieg in den deutschen Kolonien tätig gewesen waren, vor und nach Friedensschluss. Durch die Besetzung der deutschen Kolonialterritorien wurden bereits während des Krieges Bauprojekte in den Schutzgebieten wie die

Mittelandbahn in Kamerun eingestellt. Der Versailler Vertrag bedeutete für deutsche Unternehmen das vorläufige Ende ihrer Geschäftsbeziehungen in die Kolonien, zusätzlich begann der Einzug britischer und französischer Akteure in die ehemals deutschen Territorien. Zwar gab es Versuche, deutsche Geschäfte in den Kolonien wieder zu etablieren, jedoch unterbanden die Bestimmungen des Versailler Vertrags es Nicht-Mitgliedern des Völkerbundes, Geschäfte in Mandatsgebieten zu tätigen. Stattdessen verlagerte sich der Schwerpunkt des deutschen Auslandsgeschäftes in andere Regionen, beispielsweise nach Lateinamerika.

Mit deutsch-britischen Verhandlungen in den Jahren 1921/22 setzte sich MARC BALBASCHWESKI (Roßdorf) auseinander. In diesem Rahmen analysierte er die außenpolitischen Interessen beider Länder. Auf britischer Seite bestanden diese in wirtschaftlicher Kooperation, auf deutscher Seite hingegen in einer Revision von Bestimmungen des Versailler Vertrags. Von zentraler Bedeutung für die Verhandlungen war die Reise einer britischen Delegation 1921 nach Berlin. Die Analyse der jeweiligen Delegationen ergab eine sehr prominent aus der deutschen Wirtschaft rekrutierte Verhandlungsseite, die einer deutlich weniger prominenten, britischen Delegation gegenüberstand. Die Gespräche scheiterten letztendlich an den zu unterschiedlichen Vorstellungen beider Seiten, auch wenn sich vereinzelt Erfolge ergaben und 1923 eine vorläufige Übereinkunft zwischen der IG-Farben und der British Dyestuffs Corporation geschlossen werden konnte.

In seinem Vortrag beleuchtete JOACHIM SCHOLTYSECK (Bonn) die neuesten Forschungsergebnisse im Hinblick auf den Alien Property Custodian (APC) in den USA. Diesem war im Rahmen des «Trading with the enemy-Act 1917» die Zwangsverwaltung aller beschlagnahmten ausländischen Firmen und Patente übertragen worden. Nach Kriegseintritt der USA gerieten vor allem deutsche Unternehmen in den Fokus des APC. Die beschlagnahmten Unternehmen versuchten teils durch Kooperation, teils durch Verschleierung, ihre Güter zu bewahren. Insgesamt mussten 5.700 Patente abgegeben werden, was insbesondere die Etablierung von Forschungsabteilungen in der amerikanischen Pharmaindustrie vorantrieb. Drei Jahre nach Kriegsende normalisierten sich die Beziehungen zwischen Deutschland und den USA, der sequestrierte Besitz verblieb jedoch dauerhaft in amerikanischer Hand. Dennoch gelang es deutschen Unternehmen in den 1920er Jahren wieder, eine bestimmende Position auf dem Weltmarkt einzunehmen.

CHRISTOPHER KOPPER (Bielefeld) beschäftigte sich im ersten Vortrag des zweiten Tages mit der erzwungenen Deglobalisierung von Unternehmen am Beispiel der Münchner Rück. Diese hatte vor 1914 70% ihres Gewinnes durch das Auslandsgeschäft erzielt, nach 1918 jedoch nur noch 25%. Nachdem ihr zunächst von Seiten der Entente und später auch der USA die Geschäfte im jeweiligen Land untersagt und die Prämienreserven beschlagnahmt worden waren, beschränkte die Münchner Rück ihr Auslandsgeschäft zunächst auf Österreich, die Niederlande und Skandinavien. Nach dem Krieg erhielt sie $\frac{1}{4}$ der in den USA beschlagnahmten 8 Mrd. USD Prämienreserven zurück und begann, sich wieder international zu engagieren. Aufgrund ihrer starken Stellung in Österreich und im Inland ging sie sogar gestärkt aus der Weltwirtschaftskrise hervor. Dennoch verdrängte die Schweizer Rück den deutschen Konkurrenten dauerhaft als führende internationale Rückversicherung.

Im Anschluss referierte HARALD WIXFORTH (Bremen) über die Folgen des Versailler Vertrags für die maritime Wirtschaft Deutschlands. Dabei unterschied er zwischen Reedereien und Werften. Letztere profitierten von der Marinerüstung: die Bremer Vulkan schüttete beispielsweise im Krieg eine Rekorddividende von 15 Prozent aus. Ihr Geschäft brach zu Kriegsende allerdings ein. Großreedereien wie die Hapag und die norddeutsche Lloyd verloren bis 1918 zwei Drittel ihrer Tonnage. Ihre Schiffe waren im Aus- wie Inland beschlagnahmt worden. Alle Hoffnung ruhte auf den erwarteten Reparationen aus einem Siegfrieden. Verhandlungen mit der Reichsregierung bezüglich Wiedergutmachungen verliefen enttäuschend, die einzigen größeren Auszahlungen erfolgten zum Zeitpunkt der Hyperinflation. Der Versailler Vertrag hatte insofern keine größeren Folgen für Reedereien wie auch Werften, als dass der Krieg und die Inflation bereits gewaltigen Schaden angerichtet hatten. Die deutsche maritime Wirtschaft erholte sich zwar langsam, geriet jedoch 1929 erneut in eine Krise, welche in die Zwangsfusion zur Hapag-Lloyd mündete.

In dem darauffolgenden Vortrag berichtete FRANZ HEDERER (Frankfurt am Main) aus der neuesten Forschung zu den Aktivitäten des Reichswirtschaftsrates. Er skizzierte das Bild einer intellektuellen Skurrilität der Weimarer Republik. Die Anforderungen und Aufgaben des Rates waren von Beginn an diffus gewesen. Mitglieder des Reichswirtschaftsrates monierten im Gegenzug oft die Plan- und Ziellosigkeit der Regierung. So wurde er zwar des Öfteren in Bezug auf wirtschaftliche Themen zu Rate gezogen, seine Ratschläge aber selten bis überhaupt nicht befolgt. Zudem wurde er nicht zu bedeutenderen Themen befragt, da seine Gutachten eine Handlungsvorgabe für die Regierung bedeuteten hätten. Einzige Ausnahme bildete die Reparationsfrage, zu deren zentralem Forum der Reichswirtschaftsrat wurde, allerdings ohne klare Ergebnisse zu erzielen. Entsprechend stand der Rat permanent unter dem Zwang, seine Existenz rechtfertigen zu müssen.

ANNA KARLA (Köln) widmete sich in ihrem Vortrag der deutschen Bauwirtschaft innerhalb Europas mit Blick auf den Versailler Vertrag. Sie betonte zunächst, dass der Wiederaufbau zerstörter Gebiete bislang wenig beachtet worden sei, da es kaum Zerstörung auf deutschem Territorium gegeben hatte. Die deutschen Reparationen als reine Transfers von Geld zu betrachten, greife dabei deutlich zu kurz. Denn die Reparationen setzten sich neben Zahlungen auch aus Warenlieferungen und Dienstleistungen zusammen, deren Gegenwert auf ein Reparationskonto gutgeschrieben wurde. Deutsche Bauunternehmen erhielten entsprechende Aufträge in Belgien, Luxemburg und Nordfrankreich sowie in Jugoslawien. Diese generierten beträchtliche Umsätze, bezahlt wurden sie letztendlich aber von der Reichsregierung. Die Reparationszahlungen mochten die deutsche Volkswirtschaft als Ganzes zwar belastet haben, für die Bauwirtschaft lassen sich jedoch positive Effekte postulieren.

Anschließend stellte JOHANNES BÄHR (Frankfurt am Main) die Geschichte der beiden Unternehmen Bosch und Siemens in den Zwischenkriegsjahren einander gegenüber. Beide Unternehmen hatten durch den Krieg erhebliche Anteile am Weltmarkt verloren. Der Versailler Vertrag hatte jedoch keine allzu große Auswirkung auf die beiden Unternehmen, ihre Verluste gingen im Wesentlichen noch auf die Kriegszeit zurück. Nach Kriegsende bestand für beide Unternehmen das Hauptproblem im erhöhten Kapitalbedarf, da Kapital für die Umstellung von Friedens- auf Kriegswirtschaft, zur Zahlung verteuerteter Preise für Rohstoffe und Arbeit und vor allem, um dem Effekt der Inflation entgegenzuwirken, benötigt wurde. Siemens

reagierte darauf mit einer Kapitalerhöhung, Bosch hingegen mit einer Erhöhung der Produktqualität, vermehrter Sparsamkeit und dem Ausweichen auf neue Märkte wie beispielsweise in den Niederlanden und Skandinavien. Beide brachten ihre Auslandsgeschäfte wieder in Schwung, das Niveau von 1929 erreichten diese jedoch erst in den 1960er Jahren wieder.

WERNER PLUMPE (Frankfurt am Main) betrachtete schließlich die Lage der deutschen chemischen Industrie, die im Gegensatz zu anderen Sparten vor dem Krieg keine ausschließlich dominante Stellung auf dem Weltmarkt innegehabt hatte. Vielmehr herrschte in der chemischen Industrie damals eine globale Arbeitsteilung vor, so waren beispielsweise deutsche Farben und Pharmazeutika führend. Mit Kriegsausbruch änderte sich das schlagartig. Deutsche Chemiekonzerne begannen Sprengstoffe und Kampfgase herzustellen, hierzu verlegten sie ihren Fokus auf die Stickstoffsynthese. Nach dem Krieg gerieten bedingt durch Beschlagnahmungen zahlreiche Patente in die Hände ausländischer Firmen. Die chemische Industrie unterstützte zwar vorsichtig die Erfüllungspolitik, beteiligte sich jedoch nur halbherzig und konnte letztlich auch wieder einen Aufwärtstrend verzeichnen, wobei das Auslandsgeschäft weiterhin geschwächt blieb. Die Auswirkungen des Versailler Vertrags konnten in diesem Bereich gewissermaßen gut aufgefangen werden.

Das Schlusswort fiel JAN-OTMAR HESSE (Bayreuth) zu, der rückblickend erläuterte, dass die deutsche Wirtschaft sich in dem betrachteten Zeitraum zwar stark entwickelt habe, dies jedoch keinesfalls als Indiz für eine etwaige Irrelevanz des Versailler Vertrag zu werten sei. Vielmehr sei dies als Zeichen für die Anpassungsfähigkeit deutscher Unternehmen zu verstehen. Ferner hätte es eine Entwicklung der Weltmärkte weg von Europa auch ohne Krieg und Versailles gegeben. In gewissem Sinne wurden durch den Krieg also Entwicklungen, die bereits in der Vorkriegszeit einsetzten, beschleunigt, während durch den Versailler Vertrag auch neue Faktoren für den Weitergang der deutschen Wirtschaft in den Vordergrund traten.

Kai Balazs-Bartesch, Frankfurt am Main

Marco Fernschild, Eschborn