

Kommunikationswege im europäischen Bankenwesen

Rainer Liedtke, N M Rothschild & Sons. Kommunikationswege im europäischen Bankenwesen im 19. Jahrhundert, Köln / Weimar / Wien (Böhlau) 2006, 271 S., 32,90 €

Der vor allem von der Soziologie geprägte Begriff des Netzwerks findet auch in der Geschichtswissenschaft immer wieder Verwendung. In seiner Monografie untersucht Rainer Liedtke die Korrespondenz zwischen der Londoner Bank *N M Rothschild & Sons* und ihren über Europa und bis nach Amerika verteilten Geschäftsagenten als ein kommunikatives Netzwerk. Neue Einblicke bieten neben einem sehr umfangreichen Bestand an Agentenkorrespondenz auch die

im Londoner Rothschild-Archiv erhaltenen und bislang ungenutzten, in jiddisch verfassten Briefe der fünf Rothschild-Brüder. Diese bauten zwischen 1800 und 1825 von Frankfurt aus über London, Wien, Paris und Neapel das bedeutendste Finanzimperium ihrer Zeit auf. Für seine profunde und gut lesbar geschriebene Studie nutzte der Autor auch das *Public Record Office*, die *Reuters Archives*, zeitgenössische Presse und eine in der *Harvard Business Library* erhaltene Korrespondenz mit Gerson von Bleichröder, Finanzberater von Bismarck.

Untersucht werden insbesondere die Zentralität des Netzwerks, Symmetrie und Asymmetrie, sowie die Stärke der Beziehungen zwischen den Beteiligten. Außerdem wird die Motivation der Agenten für die Zugehörigkeit zum Netz in den Blick genommen. Aufgrund der endogamen Heiratspolitik der Rothschilds und ihrer Präsenz in fünf europäischen Ländern unterscheidet Liedtke dabei zwischen einem inneren Netzwerk der Familienmitglieder und dem der eigentlichen Agenten. Die Beziehungen zwischen Auftraggebern und Agenten werden zunächst allgemein dargestellt; die intensivere Untersuchung der Stichjahre 1825, 1850 und 1875 macht längerfristige Veränderungen sichtbar. Die detaillierte Analyse der Alltagsgeschäfte liefert eine Fülle neuer Einsichten zur Qualität der Informationen, zum Verhältnis zwischen Auftraggeber und Agent, den Methoden der Kommunikation und ihrer Geschwindigkeit. Seit den 1820er Jahren verstärkte die Beschäftigung vieler nicht zum Familienkreis gehöriger und untereinander kaum verbundener Agenten die Zentralität des Netzwerkes. Mit dem Aufkommen von Telegraphie und Agenturen wie Reuters wurden Nachrichten einfacher und billiger zugänglich. Es hielten sich deshalb nur Agenten, deren Informationsangebot qualitativ weit über das der neuen Agenturen hinausging.

Dabei widerlegt der Autor überzeugend eine Reihe der zu den Rothschilds und anderen jüdischen Finanziers kursierenden

Mythen, wie die von konkurrenzlos schnellen Nachrichtenkanälen, der besonderen Rolle ihrer Ethnizität oder ihren exklusiven Kontakten zur Politik. Für die häufig mit Staatsanleihen betrauten Rothschilds waren inoffizielle Informationskanäle zur Politik zwar wichtig, aber wie gezeigt wird, waren sie darin anderen Bankhäusern nicht wesentlich überlegen. Was die Kommunikation der Rothschilds ungewöhnlich erfolgreich machte, war die Kombination ihres inneren, familiären Netzwerkes mit dem weiteren Netzwerk der Agenten. Die in hierarchischer Hinsicht symmetrischen Beziehungen unter den Familienmitgliedern wurden ideal ergänzt durch die Asymmetrie in den Beziehungen zu den Agenten, die z. B. in der hohen Frequenz der von ihnen geschickten und der viel geringeren Zahl der aus London empfangenen Briefe sichtbar wird. Die direkte Entlohnung der Dienste war unwesentlich; was zählte, war der Status, den man als Agent des großen Bankhauses gewann, und das kostbare Insiderwissen, das man bisweilen aus London erhielt. Dies galt selbst für Gerson von Bleichröder, den mächtigen Bankier der Reichsregierung. Von ihm erhielten die in London, Frankfurt und Paris sitzenden Söhne der Rothschildischen Gründergeneration Informationen aus erster Hand. Durch zusätzlichen Austausch unter sich waren sie so, etwa während des deutsch-französischen Kriegs, der Balkankrise von 1875–78 und dem Berliner Kongress 1878, von verschiedenen Seiten informiert.

Für das Verständnis dieser Netzwerke ist Liedtkes Widerlegung des Stereotyps von der besonderen Ethnizität der »jüdischen« Finanzwelt besonders bedeutsam. Die Rothschilds legten explizit Wert darauf, dass unter ihren Agenten auch Nichtjuden waren. Selbst das Personal des Frankfurter Stammhauses war zu Beginn des 19. Jahrhunderts zu einem Großteil katholischer Herkunft. Auch die »starken« Beziehungen unter den Rothschilds – gleiche soziale Schicht, ähnliches Alter, dieselbe Religion, sogar dieselbe Familie – fanden so eine ideale Ergänzung

in den »schwachen« Beziehungen zu den Agenten, die – bedingt durch andere soziale, religiöse, ethnische Hintergründe – eben auch andere Nachrichten liefern konnten als jene, die ohnehin schon unter führenden jüdischen Bankiers kursierten.

Liedtkes Studie leistet einen innovativen Beitrag zur europäischen Kommunikations- und Finanzgeschichte des 19. Jahrhunderts und demonstriert, wie Elemente der Netzwerkanalyse für historische Fragestellungen genutzt werden können. Es ließe sich vielleicht bemängeln, dass er die Netzwerktheorie stellenweise noch stringenter hätte anwenden oder die in dieser Fallstudie gewonnenen Ergebnisse mit anderen Bankhäusern hätte vergleichen können, um Gemeinsamkeiten und Unterschiede deutlicher hervorzuheben. Seine grundsätzlichen Erkenntnisse bieten jedoch wichtige Anstöße für die weitere Erforschung von Aufbau und Funktionsweise geschäftlicher Netzwerke in anderen internationalen Unternehmen oder ethnischen bzw. religiösen Minderheiten, wie zum Beispiel der Quäker, Hugenotten oder Armenier.

KLAUS WEBER (LONDON)