

Wixforth, Harald

**Working Paper**

## Schiffsfinanzierung im Wandel: Finanzintermediäre und maritime Wirtschaft am Finanzplatz Hamburg

IBF Paper Series, No. 14-17

**Provided in Cooperation with:**

IBF – Institut für Bank- und Finanzgeschichte / Institute for Banking and Financial History

*Suggested Citation:* Wixforth, Harald (2017) : Schiffsfinanzierung im Wandel: Finanzintermediäre und maritime Wirtschaft am Finanzplatz Hamburg, IBF Paper Series, No. 14-17, IBF - Institut für Bank- und Finanzgeschichte, Frankfurt a. M.

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/173434>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

# Schiffsfinanzierung im Wandel – Finanzintermediäre und maritime Wirtschaft am Finanzplatz Hamburg

Harald Wixforth, Bielefeld / Bremen

Abstract:

## **The Changing Landscape of Ship Financing – Financial Intermediaries and the Maritime Economy in Hamburg**

The relationship of companies in the maritime economy to banks has been neglected by researchers. While this is surprising, specific financing techniques in ship financing can be found. In addition, the topic has a high degree of currency: the relationship of shipping companies and shipyards to private and public financial intermediaries has come under massive criticism, especially since the last financial and banking crisis. A number of banks are accused of virtually initiating the new construction of vessels through reckless lending, which thus created a large volume of excess tonnage. In addition, the loans were allegedly often insufficiently collateralized so that a major portion had to be written off, which weighed down the banks' balance sheets. In political debate as well the topic was a «permanent issue» in the face of impending massive charges to the government. If one looks at the spectacular bankruptcies that have recently rocked both the maritime economy and the banking sector, the suspicion naturally arises that the ship financing business could be especially susceptible to a crisis. On the other hand, previous research findings show that a number of financial intermediaries, especially those located in the North and Baltic Sea areas important to shipbuilding, classified shipbuilding financing as rich in prospects and a lucrative business segment. Recourse to the past can clarify whether and the extent to which ship financing contained certain risks. This article intends to clarify this question for Hamburg – without question one of the most important German locations for both the maritime sector and the lending business.

JEL Classification: G21, N23, N24, N93, N94

IBF – Institut für Bank- und Finanzgeschichte e.V.  
Eschersheimer Landstraße 121-123  
D-60322 Frankfurt am Main  
Germany  
[www.ibf-frankfurt.de](http://www.ibf-frankfurt.de)

IBF Paper Series

Banking and Finance in Historical Perspective

ISSN 2510-537X

#### Herausgeber / Editorial Board

Prof. Dr. Carsten Burhop

Prof. Dr. Joachim Scholtyseck

Prof. Dr. Moritz Schularick

Prof. Dr. Paul Thomes

#### Redaktion / Editorial Office

Frank Dreisch

Wissenschaftlicher Redakteur / Managing Editor

IBF – Institut für Bank- und Finanzgeschichte e.V.

Eschersheimer Landstraße 121-123

D-60322 Frankfurt am Main

Germany

Tel.: +49 (0)69 6314167

Fax: +49 (0)69 6311134

E-Mail: [dreisch@ibf-frankfurt.de](mailto:dreisch@ibf-frankfurt.de)

© IBF – Institut für Bank- und Finanzgeschichte / Institute for Banking and Financial History, Frankfurt am Main 2017



Lehrbeauftragter im Fachbereich Geschichtswissenschaften der Universität Bremen und  
Geschäftsführer der Gesellschaft für mitteleuropäische Banken- und Sparkassengeschichte, Bielefeld.  
Kontakt: Detmolder Straße 133, D-33604 Bielefeld, E-Mail: harald-wixforth@t-online.de

## Schiffsfinanzierung im Wandel – Finanzintermediäre und maritime Wirtschaft am Finanzplatz Hamburg<sup>1</sup>

### Inhalt

1.	Einleitung	4
2.	Der Finanzplatz Hamburg: Strukturen, Akteure und Institutionen im Überblick	7
2.1	Die Entwicklung bis zum Ersten Weltkrieg	7
2.2	Die Entwicklung in der Weimarer Republik, der NS-Diktatur und der Bundesrepublik	12
3.	Die Schiffsfinanzierung als Teil des operativen Geschäfts der Banken	17
3.1	Die Entwicklung bis zum Ersten Weltkrieg	17
3.2	Die maritime Wirtschaft Hamburgs und ihr Verhältnis zu den Großbanken sowie zu Privatbankfirmen	21
3.3	Neue Akteure für die Schiffsfinanzierung	28
3.3.1	Die Gründung von Schiffshypothekenbanken	28
3.3.2	Die Gründung der Schiffbau-Treuhandbank	32
4.	Fazit	35
	Anhang	37
	Quellen und Literatur	37
	Ungedruckte Quellen	37
	Gedruckte Quellen und Literatur	37

---

<sup>1</sup> Überarbeitete Fassung eines Beitrags für die Vortragsveranstaltung des Instituts für Bank- und Finanzgeschichte «Der Finanzplatz Hamburg – Geschichte und Perspektiven» auf Einladung von M.M. Warburg & CO (AG & Co.) KGaA am 23. Februar 2017 in Hamburg.

## 1. Einleitung

Seit rund 30 Jahren gehört das Verhältnis von Banken und Industrie zu den wichtigen Untersuchungsfeldern der wirtschaftshistorischen Forschung. Jeweils beeinflusst von Verwerfungen auf den Finanzmärkten und konjunkturellen Krisen stieß das Thema auch in der interessierten Öffentlichkeit auf ein großes Interesse.<sup>2</sup> Seit dem Ende der 1980er-Jahre sind einige Studien erschienen, in denen das vielfältige Beziehungsgeflecht zwischen den Kredithäusern und ihrer industriellen Klientel auf einer validen Quellenbasis untersucht wird. Sowohl für das Kaiserreich als auch für die Weimarer Republik legen die Ergebnisse dieser Arbeiten die Schlussfolgerung nahe, dass von einem erheblichen Einfluss- oder gar Machtpotenzial der Banken gegenüber der Industrie nicht die Rede sein kann. Der Befund dieser Studien zeigt, dass große Unternehmen aus der Schwer- und aus der elektrotechnischen Industrie, also zwei Schlüsselbranchen der deutschen Wirtschaft während des Kaiserreiches und der Weimarer Republik, bei der Gestaltung ihres Bankverkehrs und der Festsetzung von Konditionen bei Krediten und Anleihen keineswegs dem Diktat der Kreditwirtschaft unterworfen waren. Nur in wenigen Fällen gelang es den Bankdirektoren, im Beziehungsgeflecht zwischen Industrie, Kreditwirtschaft und Politik tatsächlich eine Dominanz gegenüber ihrer industriellen Klientel auszuüben. Weitgehende, bis in die 1990er-Jahre hinein wiederholte Schlussfolgerungen über die «Macht der Banken» schienen angesichts dieser Ergebnisse nicht gerechtfertigt zu sein.<sup>3</sup>

Während diese empirischen Studien vorwiegend auf einem Instrumentarium basieren, das Fragen einer seit langem geführten Debatte über die «Bankenmacht» einbezieht, verfolgen einige neuere Arbeiten einen anderen Ansatz. Weniger die Dominanz der Banken über die Industrie, sondern vor allem die Bedeutung der Unternehmensfinanzierung als wesentlicher Bestandteil der «Corporate Governance» werden in den Blick genommen.<sup>4</sup> So wird zum Beispiel eingehend die Frage diskutiert, ob es infolge von Informationsasymmetrien zwischen Kreditgebern und -nehmern nicht zur fehlerhaften Kreditvergabe und zu gravierenden Fehlallokationen von Kapital kommen kann,

---

<sup>2</sup> In der letzten Banken- und Finanzkrise standen die Banken und ihre Geschäftstätigkeit erneut im Fokus der Kritik, die von sachlich fundierten Verbesserungsvorschlägen bis hin zu undifferenzierten Polemiken reichte. Siehe dazu exemplarisch Sinn (2009); Hickel (2012); «Munich-Re Chef verlangt Zerschlagung von Großbanken», in: Financial Times Deutschland vom 17. Juli 2012; Tilly (2013); Wixforth (2013b). Die andere Seite der Bankenkritik repräsentieren etwa Oppermann (2008); Novak / Kerner (2016).

<sup>3</sup> Vgl. Wellhöner (1989); Wixforth (1995); ferner zur Zusammenfassung der Debatte und zur Kategorisierung des Begriffs «Bankenmacht» Wixforth / Ziegler (1995); Tanner (1998); Tilly (1992).

<sup>4</sup> An dieser Stelle ist nicht näher auf die Validität und die Reichweite des «Corporate Governance»-Ansatzes einzugehen. Siehe dazu zusammenfassend Berrar (2001); ferner zur Genese des Ansatzes Berle / Means (1932); Fama / Jensen (1983).

die unter Umständen in Krisenzeiten nicht nur die «Performance» des jeweiligen Unternehmens und der involvierten Banken, sondern sogar die Funktion von Finanzmärkten beeinträchtigt.<sup>5</sup>

Ein zweiter Schwerpunkt der Debatte schält sich aktuell heraus, indem Varianten des Finanzierungsverhaltens von Unternehmen als Gründe für eine unterschiedliche Kostenstruktur und damit für den Markterfolg untersucht werden. Der Zugang zu Kapitalmärkten beziehungsweise der effiziente Rückgriff auf die Mittel verschiedener Finanzinstitutionen wird dabei als entscheidender Faktor für den Markterfolg angesehen. In diesem Kontext wird ebenfalls thematisiert, in welchem Umfang die Verwendung eigener Mittel für welche Unternehmen überhaupt möglich ist, wenn sie für Investitionen derart große Summen an Kapital benötigen, dass sie auf fremde Finanzierungsfazilitäten angewiesen sind.<sup>6</sup>

Die Entscheidung darüber ist für ein Unternehmen vielfach von essenzieller Bedeutung, evokedie Aufnahme von Fremdmitteln doch gegebenenfalls ein nachhaltiges Abhängigkeitsverhältnis zu dem entsprechenden Finanzintermediär, das sogar die unternehmerische Handlungs- und Gestaltungsmacht längerfristig beeinflussen beziehungsweise einschränken kann. Entscheidungen über die Wahl von Finanzierungsinstrumenten spielen für die Ausformung einer spezifischen «Corporate Governance» in einem Unternehmen daher eine zentrale Rolle. Die unternehmenshistorische Forschung kann inzwischen eine Reihe von Fällen benennen, in denen die entsprechende Wahl eines spezifischen Finanzierungsinstruments für den Markterfolg oder -misserfolg eines Unternehmens verantwortlich war.<sup>7</sup>

Trotz aller Fortschritte im empirischen Befund weist die Forschung zur Unternehmensfinanzierung im Allgemeinen und zum Verhältnis von Banken und Industrie im Speziellen weiterhin Desiderate auf. Die bisher gewonnenen Ergebnisse betreffen nur Firmen aus der Schwer- und der elektrotechnischen Industrie.<sup>8</sup> Dagegen fehlen Studien zum Verhältnis von Banken und Unternehmen aus anderen Schlüsselbranchen der deutschen Wirtschaft, etwa dem Maschinenbau, der Automobilindustrie, dem Schiffbau und der Schifffahrt. Gerade das Verhältnis von Unternehmen der maritimen Wirtschaft zu den Banken wurde in der Forschung bisher kaum thematisiert. Systematische Studien zu diesem Komplex liegen bisher nicht vor.<sup>9</sup> Dieser Befund überrascht, lassen sich

---

<sup>5</sup> Siehe zu den Informationsasymmetrien zwischen Finanzintermediären und Unternehmen den «locus classicus» Akerlof (1970); ferner Tilly (1992), S. 130-133. Die Debatte über beträchtliche Fehlallokationen von Kapital, die das Bankensystem zu verantworten hatte und die erhebliche Funktionsstörungen auf den Kapitalmärkten verursachten, gewann während der letzten Banken- und Finanzkrise wieder an Brisanz. Siehe dazu Lueer (2009); Rudolph (2011), S. 163-218.

<sup>6</sup> Spoerer (1996); Rettig (1978); Tilly (1978); Lehmann (2014).

<sup>7</sup> Siehe dazu Plumpe (2016), S. 149-153.

<sup>8</sup> Allerdings unlängst erschienen Wixforth (2017), S. 4-37.

<sup>9</sup> Die Finanzierung von Schifffahrtsgesellschaften wurde von der Forschung empirisch bisher kaum untersucht. Vgl. etwa die Skizze zum Verhältnis des Norddeutschen Lloyds zu den Banken in Dahlem (2009), S. 293-302. Ausgespro-

doch bei der Schiffsfinanzierung Spezifika und Finanzierungstechniken feststellen, die nur in der maritimen Wirtschaft angewandt wurden. Zudem beinhaltet das Thema Schiffsfinanzierung bis heute einen hohen Aktualitätsgehalt und große Brisanz. Das Verhältnis von Reedereien und Werften zu privaten und öffentlichen Finanzintermediären ist gerade seit der letzten Finanz- und Bankenkrise massiv in die Kritik geraten. Einer Reihe von Banken wird vorgeworfen, sie hätten durch zu leichtfertige Kreditvergabe den Neubau von Schiffen initiiert und damit überflüssige Tonnage in großem Umfang geschaffen. Zudem seien diese Kredite nicht ausreichend gesichert gewesen, so dass ein großer Teil von ihnen abzuschreiben sei und damit die Bilanzen von Banken derart belastet würden, dass diese in eine ‚Schieflage‘ gerieten. Die aktuelle Krise der globalen Schifffahrt koinzidiert daher mit Verwerfungen bei Finanzintermediären, die für die Schiffsfinanzierung eine wichtige Rolle spielen. Angesichts drohender massiver Belastungen für die öffentliche Hand wurde das Thema Schiffsfinanzierung auch zu einem Dauerbrenner in den Debatten der politischen Foren.<sup>10</sup> Das aktuelle Szenario ist keineswegs neu, vielmehr wiederholen sich Vorgänge und Verhaltensmuster, die sich auch bei anderen Finanz- und Banken Krisen feststellen lassen. Sind die Spezifika der Schiffsfinanzierung beziehungsweise das Verhältnis von maritimer zur Kreditwirtschaft daher besonders krisenanfällig? Dieser Verdacht drängt sich auf, blickt man auf die spektakulären Pleiten, die in jüngster Vergangenheit sowohl die maritime Wirtschaft als auch das Bankwesen erschütterten.<sup>11</sup>

Andererseits lassen die bisherigen Ergebnisse der Forschung erkennen, dass eine Reihe von Finanzintermediären, vor allem in den wichtigen Wirtschaftsstandorten an Nord- und Ostsee, die Finanzierung von Schiffbau und Schifffahrt als perspektivenreiches und einträgliches Geschäftsfeld einstufen. Dies galt vor allem immer dann, wenn sich die Weltwirtschaft und damit Handel und Schifffahrt auf einem Wachstumspfad bewegten. Eine solche Konstellation animierte nicht nur zur Gründung von neuen Reedereien, Werften und Finanzintermediären, sondern schuf auch die Basis für ein spezifisches personales Beziehungsgeflecht, das zum Kennzeichen nicht nur für die wirtschaftsbürgerliche Elite in den Städten an Nord- und Ostsee wurde, sondern auch über lange Jahre

---

chen dürftig ist die Literatur zu den Instituten, die sich auf die Finanzierung von Schiffen spezialisierten, den so genannten Schiffs-Hypothekenbanken. Siehe etwa Möring (1968).

<sup>10</sup> Allein für die HSH Nordbank AG, eine der wichtigsten Adressen für die Schiffsfinanzierung, wurde im Frühjahr 2017 ein Abschreibungsbedarf von rund 16 Milliarden Euro errechnet. Siehe dazu den Beitrag über die HSH Nordbank in der NDR-Sendung ‚Panorama‘ am 11. Mai 2017 sowie Hollenstein, Oliver: ‚Abgebrannt – HSH-Nordbank‘, in: DIE ZEIT 21/2017; Hollenstein, Oliver / Grabbe, Hanna: ‚HSH-Nordbank: Zaster-Fahndung‘, in: in: DIE ZEIT 21/2017. Zudem weist auch die NORD/LB in dieser Sparte einen erheblichen Bedarf an Wertberechtigungen auf. Vgl. Handelsblatt vom 5. Juli 2017.

<sup>11</sup> Der jüngste und spektakuläre Fall dieser Art war der Zusammenbruch der Beluga-Shipping GmbH in Bremen. Siehe dazu ‚Der Untergang der Reederei Beluga‘, in: Financial Times Deutschland vom 10. März 2011; Ilschner, Burkhard / Spehr, Christof: ‚Welche Lehren aus dem ‚Beluga-Absturz‘ sind nötig?, in: Waterkant 1/2016.

hinweg für die Praktiken und Methoden, die bei der Finanzierung der maritimen Wirtschaft angewandt wurden.<sup>12</sup>

Nur der Rekurs auf Entwicklungsmuster der Vergangenheit kann klären, ob und inwieweit diese Konstellation bestimmte Risiken der Schiffsfinanzierung barg, oder ob es sich bei der aktuellen Krise von Finanzinstitutionen, die für dieses Geschäftsfeld eine zentrale Rolle spielen, aufgrund der bisher unbekannt Dimension tatsächlich um ein Novum handelt. Diese Frage soll im Folgenden für den Finanzplatz Hamburg geklärt werden, fraglos einer der wichtigsten Standorte sowohl der maritimen Wirtschaft als auch – über lange Jahre hinweg – der Kreditwirtschaft in Deutschland. Angesichts der Forschungslage und des oft schwierigen Zugangs zu relevantem Quellenmaterial kann dies nicht flächendeckend geschehen, sondern nur ausschnitthaft und anhand von Fallbeispielen aus der Zeit des Kaiserreichs und der frühen Weimarer Republik. Vorab sollen durch einen kurzen Aufriss die Entwicklungstendenzen am Finanzplatz Hamburg vorgestellt werden.<sup>13</sup>

## **2. Der Finanzplatz Hamburg: Strukturen, Akteure und Institutionen im Überblick**

### **2.1 Die Entwicklung bis zum Ersten Weltkrieg**

Der Finanzplatz Hamburg war bereits häufiger Gegenstand der bankhistorischen Forschung. Die Geschichte der hier domizilierenden Finanzinstitutionen wurde ebenso untersucht wie die Tätigkeit prominenter Bankiers.<sup>14</sup> Daher soll an dieser Stelle nur ein kurzer Überblick über die Strukturentwicklungen der Kreditwirtschaft in Hamburg erfolgen, um die Schiffsfinanzierung als Geschäftsfeld einordnen zu können. Hamburg kann sowohl als wichtiger Wirtschaftsstandort an der Nordseeküste als auch als Finanzplatz auf eine lange Tradition zurückblicken. Mit der Gründung der Hamburger Bank im Jahr 1619 entstand hier das erste moderne deutsche Finanzinstitut, das einen eigenen

---

<sup>12</sup> Dies wurde besonders deutlich bei der Gründung der beiden großen deutschen Reedereien des 19. und 20. Jahrhunderts, der HAPAG und des Norddeutschen Lloyds. Siehe zur Gründung der HAPAG Wiborg / Wiborg (1997), S. 13-35; zur Gründung des Norddeutschen Lloyds Thiel (2002), S. 51-84; vgl. ferner Schmidt (1988).

<sup>13</sup> Die Quellen- und Materialgrundlage ist für viele Unternehmen der maritimen Wirtschaft noch immer mit Schwierigkeiten verbunden, da sich die Forschung beim Zugang zu Quellenmaterial mit erheblichen Hindernissen konfrontiert sieht.

<sup>14</sup> Achterberg (1964); Pohl (1986); Pohl / Raab-Rebentisch (1997); Schlütz (2016), S. 8-36; Krause (2004); Krause (2017); Rosenbaum / Sherman (1976); Kleßmann (1998); Attali (1986).

Überweisungs- und Clearingverkehr im Wechselhandel aufbaute, eigene Münzen prägen und Banknoten ausgeben ließ, aber auch Kredite gegen die Hinterlegung von Pfändern wie Juwelen und Edelmetallen vergab. Mehr als 200 Jahre dominierte die Hamburger Bank das Finanzwesen der Hansestadt, bis sie zu Beginn des 19. Jahrhunderts wachsende Konkurrenz durch Privatbankhäuser erhielt. Nach der Gründung des Deutschen Kaiserreiches wurden ihre Noten eingezogen und das Institut per 31. Dezember 1875 auf die Reichsbank überführt.<sup>15</sup>

Ein besonderes Kennzeichen des Hamburger Bankwesens im 19. Jahrhundert waren die «Merchant Bankers». Hierbei handelte es sich um Geldhäuser, deren Inhaber neben ihrer kaufmännischen Tätigkeit sich auch in der Finanzierung des Handels und Warenverkehrs engagierten und zudem meist kurzfristige Kredite vergaben. Einige dieser Häuser wie Parish & Co., Johannes Schuback & Söhne sowie Johann Berenberg, Gossler & Co. existierten bereits um die Mitte des 18. Jahrhunderts und hatten mit ihrem Geschäftsmodell trotz zeitweiliger Probleme gute Gewinne erzielen können. Dies gab gegen Ende des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts den Anstoß, weitere Institute dieser Art ins Leben zu rufen, von denen sich einige wie M. M. Warburg & Co., H. J. Merck & Co. und Conrad Hinrich Donner in Altona zu Privatbankhäuser von internationalem Rang mit engen Verflechtungen zu Entscheidungsträgern in Wirtschaft und Politik entwickelten.<sup>16</sup>

Seit Mitte des 19. Jahrhunderts erwies sich das Geschäftsmodell der «Merchant Bankers» jedoch als nicht mehr zeitgemäß, um die finanziellen Ansprüche einer sich ausdifferenzierenden Kundschaft aus Handel und Industrie der Hansestadt zu erfüllen. Wie an anderen Wirtschaftsstandorten sahen sie sich immer weniger in der Lage, ausreichend Kapital für die Realisierung kostspieliger Projekte zu mobilisieren, etwa für die Errichtung von Eisenbahnlinien oder die Gründung von großen Reedereien. Die Kritik an ihrem Geschäftsmodell wuchs, zudem wurde der Ruf nach der Errichtung leistungs- und finanzstarker Finanzinstitutionen lauter. Im Juni 1855 unternahmen daher sieben angesehene Handelshäuser und Privatbankiers den Versuch, eine Aktienbank zu gründen, die auch das Recht auf Notenausgabe erhalten sollte. Dieses Projekt scheiterte jedoch am Widerstand des Hamburger Senats, der dadurch gravierende Nachteile für die Hamburger Bank befürchtete.<sup>17</sup>

In dieser Situation ergriff eine andere Gruppe renommierter Bank- und Handelshäuser die Initiative und präsentierte der Hamburger Öffentlichkeit im Juli 1856 ihr Projekt zur «Gründung

---

<sup>15</sup> Vgl. zur Geschichte der Hamburger Bank Denzel (2014); Krause (2004), S. 85.

<sup>16</sup> Die ersten Inhaber des Bankhauses M. M. Warburg waren allerdings keine Merchant Bankers, sondern betrieben das Wechsel- und Pfandleihgeschäft. Siehe Chernow (1994), S. 15-40; Kleßmann (1998), S. 8-12; Rosenbaum / Sherman (1976), S. 13-26.

<sup>17</sup> Pohl (1986), S. 56-69; Ahrens (1972); Schmidt (1988), S. 87-110. Interessanterweise begann die Debatte über die Errichtung einer großen Aktienbank in Hamburg zeitgleich mit den ersten Schritten zur Gründung eines Instituts mit dem gleichen Geschäftsmodell in Bremen. Vgl. Wixforth (2006), S. 42-49.

einer Vereinsbank in der Hansestadt. Dieser Schritt setzte die Investoren des ersten Vorhabens unter Druck. Sie reagierten darauf, indem sie kurze Zeit später ebenfalls die Errichtung eines neuen Kreditinstituts bekanntgaben, der Norddeutschen Bank. Möglich war dies, da sie gegenüber dem Hamburger Senat für ihr Institut auf das Privileg der Notenausgabe verzichtet hatten. Die beiden neuen Aktienbanken in Hamburg wiesen sowohl mit Blick auf ihr jeweiliges Geschäftsmodell als auch auf ihre Kapitaleigner Unterschiede auf. Während die Norddeutsche Bank versuchte, verschiedene Sparten des Bankgeschäfts unter einem Dach zu vereinigen, darunter auch das Effekten- und Emissionsgeschäft, lag bei der Vereinsbank der Schwerpunkt des operativen Geschäfts auf dem kurzfristigen Kredit- und dem Wechselgeschäft. Wie sich aber bald zeigen sollte, engagierte sich auch dieses Institut in der langfristigen Finanzierung von Unternehmen aus Industrie und Handel.<sup>18</sup>

Mit den Institutsgründungen waren am Finanzplatz Hamburg seit Mitte der 1850er-Jahre zwei leistungsstarke und vor allem regional operierende Aktienbanken vertreten. Mit der Reichsgründung 1871 und dem dadurch ausgelösten konjunkturellen Boom in Industrie, Handel und Gewerbe entfaltete auch der Wirtschafts- und Finanzstandort Hamburg eine bis dahin nicht gekannte Wachstumsdynamik. Auch hier wurden zahlreiche neue Unternehmen gegründet, auch hier zeigte sich, dass die bereits existierenden Finanzinstitutionen nicht mehr ausreichten, um den Kapitalbedarf der boomenden Wirtschaft zu decken. Dies gab den Anstoß zur Errichtung weiterer Aktienbanken. Eine davon war die 1870 gegründete Internationale Bank, die allerdings nur bis 1879 bestand, eine andere die Anglo-Deutsche Bank, die 1871 mit dem erklärten Ziel ins Leben gerufen wurde, den Handel und Warenverkehr zwischen Hamburg und Großbritannien mit seinen territorialen Besitzungen in Übersee zu finanzieren.<sup>19</sup> Als langfristig wesentlich bedeutender erwies sich jedoch die Gründung der Commerz- und Disconto-Bank im Februar 1870, woran sich vor allem namhafte Hamburger Handelshäuser und Privatbankiers wie M. M. Warburg, aber auch prominente Berliner Geldhäuser wie Mendelssohn & Co. federführend beteiligten. Laut Gründungsprospekt sollte das Institut gezielt den Hamburger Handel und auch die Schifffahrt *«durch Zuführung von Capitalien»* erleichtern.<sup>20</sup> Vor diesem Hintergrund kann es nicht überraschen, dass zwei maßgebliche Entscheidungsträger des neuen Instituts, Theodor Wille und Emile Nölting, beim Ausbau des Hamburger Hafens und der Schaffung einer leistungsfähigen maritimen Infrastruktur zu maßgebli-

---

<sup>18</sup> Krause (2004), S. 51; Krause (2017), S. 7.

<sup>19</sup> Vgl. StABr, 4,75/5-636, Statut der Anglo-Deutschen Bank in Hamburg von 1871. Dieses Statut wies insofern eine Besonderheit auf, da der Vorstand der Anglo-Deutschen Bank in den ersten fünf Jahren nach ihrer Gründung aus 16 Personen bestehen sollte, von denen zehn aus renommierten Hamburger Handelshäusern stammten, die restlichen dagegen aus Frankfurt am Main und Wien, da auch die Oesterreichisch-Deutsche Bank und die Franco-Österreichische Bank in der Liste der Gründer vertreten waren. Daher ist zu vermuten, dass es sich bei dem im Statut als Vorstand bezeichneten Gremium in Wahrheit um den Aufsichtsrat handelte.

<sup>20</sup> Krause (2004), S. 52-57; Achterberg (1964), S. 40 f.; Burhop (2014).

chen Entscheidungsträgern wurden und wichtige Funktionen übernahmen.<sup>21</sup> Der primäre Geschäftszweck der Commerz- und Disconto-Bank bestand sicherlich in der Förderung von Handel und Industrie in Hamburg, doch zielte die neue Bank in ihrem Selbstverständnis auch auf ein intensives operatives Geschäft in ganz Norddeutschland.<sup>22</sup>

War die Commerz- und Disconto-Bank nach der Intention ihrer Gründer als Kreditinstitut für Hamburg, sein Umland und die Wirtschaftsregion errichtet worden, so verlor sie diesen Charakter im Zuge ihrer geschäftlichen Expansion und der Übernahme anderer Bankhäuser. Um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert lag der Schwerpunkt ihres operativen Geschäfts nicht mehr in Hamburg. Folgerichtig verlegte sie ihre Zentrale aus der Hansestadt nach Berlin und zählte fortan zu den Berliner Großbanken. Andere Hamburger Institute, etwa die Vereinsbank und die Norddeutsche Bank, behielten ihr Profil als wichtige regionale Kreditinstitute und verteidigten ihre Position in der Hamburger Kreditwirtschaft als Finanzier von Handel und Industrie.<sup>23</sup>

Zudem wurden hier in den so genannten Gründerjahren von 1871 bis 1873 zahlreiche weitere Kreditinstitute ins Leben gerufen. Die meisten von ihnen mussten ihre Geschäftstätigkeit während der nachfolgenden «Gründerkrise» wieder aufgeben. Andere, wichtige regionale Institute sahen sich in dieser Zeit und danach einem wachsenden Wettbewerbsdruck und sinkenden Erträgen ausgesetzt, suchten die «Anlehnung» an eine der großen Berliner Banken oder wurden schließlich ganz von diesen übernommen, etwa die Anglo-Deutsche Bank, die 1892 von der Dresdner Bank erworben wurde. Damit wies auch die Hamburger Kreditwirtschaft um die Jahrhundertwende ein Entwicklungsmuster auf, das sich auch an anderen wichtigen deutschen Finanzplätzen beobachten lässt: Während regionale Institute und die ehemals dominierenden Privatbankhäuser an Bedeutung verloren, konnten die Berliner Großbanken mit ihren Niederlassungen ihren Marktanteil systematisch ausbauen.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Krause (2004), S. 54–57; Schlütz (2016), S. 9 ff.; Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 37 ff.

<sup>22</sup> Vgl. vor allem Krause (2004), S. 52–57, Krause (2017), S. 8. Etwa zeitgleich zur Gründung der Commerz- und Disconto-Bank wurde in Berlin die Errichtung der Deutschen Bank vorbereitet, deren Geschäftszweck zunächst ebenfalls in der Förderung von Handelsbeziehungen deutscher Unternehmen bestand. Siehe Zur Gründung der Deutschen Bank siehe Gall (1995), S. 26–52.

<sup>23</sup> Die Commerz- und Disconto-Bank folgte mit ihrer Expansion und der Verlagerung ihrer Zentrale nach Berlin dem Muster, das bereits die Dresdner Bank vorgegeben hatte. Diese war zunächst als sächsische Regionalbank entstanden, gab diesen Schwerpunkt im operativen Geschäft mit ihrer Expansion aber auf, verlegte ihre Zentrale nach Berlin und wurde bereits vor der Jahrhundertwende eine der Berliner Großbanken. Vgl. dazu den Überblick in Wixforth (2011), S. 117–126.

<sup>24</sup> Wixforth (2011), S. 120 ff.; Krause, (2017), S. 9. Bereits 1872 hatte die Deutsche Bank ihre Niederlassung in Hamburg eröffnet. Diesen Startvorteil konnte sie gegenüber anderen Großbanken lange Zeit verteidigen, die sich schwer taten, in der Hansestadt ein profitables operatives Geschäft aufzuziehen. Vgl. Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 42–70. Andererseits musste die Norddeutsche Bank 1895 eine strategische Allianz mit der Disconto-Gesellschaft – ebenfalls einer der Berliner Großbanken – eingehen, um ihre Wettbewerbsposition auf diese Weise gegenüber der wachsenden Konkurrenz zu verteidigen. Siehe dazu Riesser (1971 [1912]), S. 735.

Ihren Marktanteil behaupten beziehungsweise sogar steigern konnten auch die Institute, die in Hamburg zur Förderung der Wirtschaftsbeziehungen mit einzelnen Wirtschaftsregionen ins Leben gerufen worden waren. Nach dem kurzen Intermezzo der Internationalen Bank entstanden gerade in den 1880er- und 1890er-Jahren neue Banken dieser Art, die als Finanziere und Dienstleister für deutsche Firmen fungieren sollten, die im wachsenden Überseehandel tätig waren. Die meisten dieser neuen Institute wurden daher für die Finanzierung des Handels mit Südamerika und Afrika errichtet. So entstand 1887 die Brasilianische Bank für Deutschland, 1895 die Bank für Chile und Deutschland sowie zu Beginn des 20. Jahrhunderts die Deutsche Afrika Bank. Diese Entwicklung war ein deutliches Indiz für die zunehmende Bedeutung des Finanzplatzes Hamburgs für die Finanzierung des Überseehandels. An anderen wichtigen Wirtschaftsstandorten an der Nordseeküste, etwa in Bremen, waren solche Institute kaum oder gar nicht vertreten. Die Stellung Hamburgs als Finanzplatz wurde noch dadurch unterstrichen, dass bis zur Jahrhundertwende eine steigende Zahl ausländischer Banken hier eine Niederlassung eröffnete.<sup>25</sup>

Wenn auch die Stellung Hamburgs bei der Finanzierung des Außenhandels außer Frage steht, so lässt sich nicht verkennen, dass die Finanzierung der maritimen Wirtschaft im operativen Geschäft der hier domizilierenden großen Kreditinstitute bis zum Ersten Weltkrieg keine zentrale Rolle spielte. Zwar pflegten sowohl die Norddeutsche Bank und die Vereinsbank als auch die in Hamburg vertretenen Niederlassungen der Berliner Großbanken mit Reedereien und Werften konstruktive Geschäftsbeziehungen, doch bemühten sie sich vor allem darum, als Universalkreditinstitute passgenaue Finanzierungen für eine möglichst große Zahl an Kunden aus Handel und Industrie anzubieten. Dazu zählte vor allem die Vergabe zumeist kurzfristiger Akzept-, Rembours-, und Kontokorrentkredite an eine steigende Zahl von Exportfirmen und Handelshäusern, die längerfristige Finanzierung von Kunden aus der Industrie sowie das Effekten- und Emissionsgeschäft. Wurden für größere Firmen Transaktionen zur Kapitalbeschaffung durchgeführt, so schlossen die Hamburger Institute mit den Berliner Großbanken strategische Allianzen oder gründeten Konsortien. Die Verbindung der Norddeutschen Bank mit der Disconto-Gesellschaft gewann vor diesem Hintergrund zum Beispiel an Intensität. Um die Betreuung der Kundschaft weiter zu verbessern und ihr Geschäftsmodell als Universalbank zu verfeinern, gründeten die meisten Banken in der Hansestadt zudem Zweigniederlassungen, Filialen und Depositenkassen. Diese Entwicklung war vor dem Ausbruch des

---

<sup>25</sup> Krause (2017), S. 10. In Bremen hatten in dieser Zeit zum Beispiel kaum Banken für die Außenhandelsfinanzierung ihre Zentrale, zudem waren hier keine ausländischen Banken mit Niederlassungen vertreten. Vgl. Wixforth (2006), S. 114-118. Interessanterweise domizilierte die von der Dresdner Bank, dem Schaaffhausen'schen Bankverein und der Nationalbank für Deutschland ins Leben gerufene Deutsch-Südamerikanische Bank nicht in Hamburg, sondern in Berlin. Vgl. Bähr (2007), S. 10 ff.

Ersten Weltkriegs allerdings kein Alleinstellungsmerkmal Hamburgs, sondern lässt sich an allen wichtigen Wirtschaftsstandorten Deutschlands beobachten.<sup>26</sup>

Auch der partielle Bedeutungsverlust der Privatbankiers am Finanzplatz nach der Jahrhundertwende, vor allem während der 1920er- und 1930er-Jahre, war kein Alleinstellungsmerkmal. Die wirtschaftlich schwierigen Rahmenbedingungen, die komplizierten Wettbewerbsverhältnisse in der Kreditwirtschaft vor allem während der Weltwirtschaftskrise sowie der politische Druck auf jüdische Privatbankiers während des NS-Regimes zwang eine Reihe von Häusern zur Geschäftsaufgabe.<sup>27</sup> Die Privatbankfirmen, die sich auch unter den veränderten Marktbedingungen der 1980er- und 1990er-Jahre sowie nach der Jahrtausendwende behaupten konnten, sehen sich bis heute gut aufgestellt. Daher ist die Präsenz großer Privatbankfirmen ein besonderes Merkmal des Finanzplatzes Hamburg. Zu diesen Firmen zählen sicherlich M. M. Warburg & Co., Johann Berenberg, Gossler & Co. (heute Berenberg-Bank), die Merck Finck AG oder Donner & Reuschel.<sup>28</sup>

## 2.2 Die Entwicklung in der Weimarer Republik, der NS-Diktatur und der Bundesrepublik

Auch die Universalkreditinstitute, sowohl die in Hamburg domizilierenden Aktienbanken als auch die Berliner Großbanken mit ihren Niederlassungen, sahen sich nach dem Ersten Weltkrieg mit erheblich veränderten Wettbewerbsbedingungen konfrontiert. Krieg und Währungsverfall hatten einen Teil der Substanz der Institute aufgezehrt, zudem war die Hamburger Wirtschaft von den Kriegsfolgen besonders hart getroffen worden. Deutschland musste den größten Teil seiner Flotte an die alliierten Siegermächte abtreten. Dieser Verlust war für Hamburger Reedereien und Handelshäuser derart gravierend, dass die Fortführung des traditionellen operativen Geschäfts kaum möglich schien. Um Anreize für den Wiederaufbau einer Handelsflotte zu schaffen, entstanden in Hamburg nach Kriegsende Kreditinstitute, die gezielt die Finanzierung neuer Tonnage ermöglichen sollten. Die Schiffbau-Treuhandbank, ein von der Reichsregierung ins Leben gerufenes Institut, sollte die Fonds verwalten, die den Reedereien als Kompensation für verloren gegangenen Schiffs-

---

<sup>26</sup> Vgl. Krause (2017), S. 11; Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 84-87; Pohl (1986), S. 56-78; ferner zur Expansion der Großbanken Pohl (1986), S. 61-69.

<sup>27</sup> Vgl. zur Krise der Privatbankiers in den 1920er- und 1930er-Jahren Köhler (2005b); Ziegler (2003); ferner zum Funktionswandel der Privatbankiers in der Kreditwirtschaft der Bundesrepublik Kaserer / Berner (2003), S. 67-88.

<sup>28</sup> Vgl. zur Entwicklung des Bankhauses Warburg in der Zwischenkriegszeit Chernow (1994), S. 428-588; Kleßmann (1998), S. 59-124; ferner zur Positionierung von Hamburger Privatbankfirmen in der aktuellen Kreditwirtschaft ebd., S. 185-225; Bernstorff / Bernstorff / Eckhardt (2015).

raum auszuzahlen waren. Diese Prozedur dauerte jedoch lange, sodass viele der in den Fonds deponierten Gelder durch den zunehmenden Währungsverfall entwertet wurden.<sup>29</sup>

Für den Wiederaufbau der Flotte war daher nach Finanzierungsalternativen zu suchen. Als eine Lösung bot sich die Gründung von Schiffshypothekenbanken an. Diese Institute sollten langfristige Kredite an Reedereien vergeben, wobei die verauslagten Gelder durch die Eintragung von Sicherheitshypotheken auf bereits fertiggestellte oder in Bau befindliche Schiffe zu sichern waren. Fraglos wies das Geschäftsmodell dieser Institute Parallelen zu bereits bestehenden Pfandbriefanstalten und Hypothekenbanken auf. Wie erfolgreich die Schiffshypothekenbanken tatsächlich waren, lässt sich nur schwer abschätzen, da ihr operatives Geschäft bisher nur ansatzweise untersucht wurde. Dieser Befund gilt auch für die in Hamburg 1918 ins Leben gerufene Schiffsbeleihungsbank. Zu vermuten ist jedoch, dass Reedereien und Handelsfirmen, die Schiffe in Auftrag gaben, in den Jahren des zunehmenden Währungsverfalls nicht sonderlich auf diese Art von Finanzierungsmodalitäten zurückgreifen mussten. Die Mobilisierung von Kapital für die Schiffsfertigung und damit den Wiederaufbau der Flotte erwies sich immer weniger als Problem. Die inflationsbedingte «Geldflüssigkeit» sorgte ab 1922 dafür, dass auf dem deutschen Kapitalmarkt ausreichend Mittel für die Finanzierung von Schiffsneubauten zur Verfügung standen. Die Durchführung von Kapitalerhöhungen und die Platzierung von Anleihen waren die Instrumente, mit denen sich auch Reedereien in Hamburg die Gelder für den Wiederaufbau ihrer Flotte beschafften.<sup>30</sup>

Mit zunehmendem Währungsverfall stand auch die Kreditwirtschaft in Hamburg vor dem Problem, wertbeständige Kredite für ihre Kundschaft zu beschaffen, die Geschäfte im Außenhandel machte. Die immer wertlosere deutsche Währung wurde 1922/23 von ausländischen Geschäftspartnern zurückgewiesen. Sie verlangten eine «feste Valuta» für den Außenhandelsverkehr. Hamburger Kreditinstitute unter Führung des Bankhauses M. M. Warburg sowie prominente Handelshäuser forderten daher 1923 vehement, ein neues Institut zu errichten, das ein wertbeständiges und auf Gold basierendes Zahlungsmittel ausgeben sollte. Dadurch sollte der Außenhandel die dringend benötigte Valuta erhalten, aber auch der Zahlungs- und Geldverkehr in Hamburg erleichtert werden. Die Forderungen mündeten im Oktober 1923 in der Gründung der Hamburgischen Bank, die ein allgemein wertbeständiges Zahlungsmittel in Umlauf bringen sollte. Die Einführung der Rentenmark im November 1923 und die Währungsreform des Jahres 1924 sorgten jedoch dafür, dass die Hamburgische Bank ihre Geschäftstätigkeit nicht aufzunehmen brauchte. Das Institut blieb jedoch bestehen, bis es 1938 liquidiert wurde.<sup>31</sup>

---

<sup>29</sup> Rübner (2005), S. 106.

<sup>30</sup> Rübner (2005), S. 106 f.; Möring (1968), S. 23 ff.

<sup>31</sup> Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 88 ff.

Das Ende des Währungsverfalls offenbarte auch für die Hamburger Kreditwirtschaft erhebliche Substanzverluste, die als Folge der Geschäftspolitik vor allem während der «galoppierenden» und der Hyperinflation entstanden waren. Hinzu traten nach der Einführung der Reichsmark als neuer Währung im Frühjahr 1924 und den von der Reichsbank ergriffenen Maßnahmen zur Währungsstabilisierung erhebliche Probleme in der Mobilisierung von Kapital. Zudem herrschte auf dem deutschen Kapitalmarkt im Vergleich zum Ausland ein sehr hohes Zinsniveau.<sup>32</sup> Äußerste Sparsamkeit und Anpassung der Kapazitäten an die veränderten Wettbewerbsbedingungen waren die Gebote der Stunde, um den Geschäftsbetrieb wieder rentabel zu gestalten. Dieser Herausforderung mussten sich auch alle Kreditinstitute am Finanzplatz Hamburg stellen. Der Wiederaufbau ihres operativen Geschäfts nach dem Ende des Währungsverfalls und der «Stabilisierungskrise» 1924/25 wurde durch den konjunkturellen Aufschwung ab Mitte der 1920er-Jahre erleichtert. Der erhebliche Wettbewerbsdruck und der Kampf um eine ausreichende Rentabilität blieben jedoch bestehen. Dieser Konstellation zeigten sich nicht alle Institute gewachsen. Einige Privatbankhäuser mussten ihr Geschäft aufgeben. Schwerer wog jedoch, dass die Norddeutsche Bank, die 1895 bereits eine enge Allianz mit der Disconto-Gesellschaft eingegangen war, aber als rechtlich selbstständiges Institut noch weiter bestand, nun vollends mit der Berliner Großbank verschmolzen wurde. Mit der Fusion zwischen der Disconto-Gesellschaft und der Deutschen Bank im Oktober 1929 verschwanden die Spuren dieses einstmals so wichtigen regionalen Kreditinstituts am Finanzplatz Hamburg mehr und mehr. Sein Name blieb zunächst noch bestehen. 1937 wurde die Norddeutsche Bank schließlich aus dem Handelsregister gelöscht. Seitdem war die Deutsche Bank in Hamburg nur noch mit einer Niederlassung unter ihrem eigenen Namen präsent.<sup>33</sup>

Die eigentliche Herausforderung stand den Kreditinstituten am Finanzplatz Hamburg – wie an anderen wichtigen Wirtschaftsstandorten in Deutschland auch – allerdings noch bevor. Mit Ausbruch der Weltwirtschaftskrise sank die Bonität vieler Kreditnehmer erheblich, sodass die Banken zu höheren Rückstellungen für Kreditrisiken gezwungen waren. Andererseits verschärfte sich in dieser Zeit der Kampf um gute Kunden und ausreichende Margen. Ob einige der Berliner Großbanken in der Kreditvergabe die erforderliche Sorgfalt an den Tag legten, ist hier nicht zu diskutieren. Als Gerüchte über wachsende Probleme bei deutschen Großunternehmen nicht verstummen

---

<sup>32</sup> 1924 und 1925 mussten zum Beispiel für private Kontokorrentkredite durchschnittlich 19,01 Prozent bezahlt werden, für Überziehungen auf Kontokorrentkonten zum Teil bis zu 41 Prozent. Die Lage auf dem deutschen Kapitalmarkt normalisierte sich ab der zweiten Hälfte 1925, sodass die Zinsen wieder sanken. Der Zinssatz für Anleihen öffentlicher Korporationen reduzierte sich zum Beispiel von Januar bis Dezember 1926 von durchschnittlich 11,8 Prozent auf 8,2 Prozent, der für Anleihen privater Emittenten von 10,8 Prozent (März 1926) bis auf 8,5 Prozent (Dezember 1926). Der Diskontsatz verringerte sich von 9,15 Prozent (Ende Dezember 1925) auf 8,74 Prozent (Ende Dezember 1926). Vgl. Deutsche Bundesbank (1976), S. 278, Tabelle 2.01.

<sup>33</sup> Vgl. Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 94 ff.; ferner zur Fusion von Disconto-Gesellschaft und Deutscher Bank Feldman (1995), S. 258-271; Thomes (2014), S. 244-256.

wollten, sahen sich alle Kreditinstitute mit erheblichen Abzügen von Geldern durch ihre Kundschaft konfrontiert. Da weder die Reichsregierung und die Reichsbank noch die Kreditinstitute selber einen Plan zur Stabilisierung des Finanzsystems präsentieren konnten, eskalierte die Lage Mitte Juli 1931. Als die Norddeutsche Wollkämmerei und Kammgarnspinnerei (kurz: Nordwolle) in Bremen erhebliche Verluste bekanntgeben musste, konnten die Dresdner Bank sowie die Darmstädter und Nationalbank, die beiden Institute, die ihr die höchsten Kredite gewährt hatten, dem Druck wachsender Abzüge nicht mehr standhalten und musste ihre Zahlungsunfähigkeit eingestehen. Es folgte der «Run» der Kundschaft auf alle Banken, der zur Verhängung von «Bankfeiertagen» und dem Kollaps des gesamten Finanzsystems führte.<sup>34</sup>

Auch in Hamburg ließ sich ein solches Szenario beobachten. Während die Niederlassung der Deutschen Bank die Krise vergleichsweise gut meistern konnte, sah sich ein Teil der Privatbankhäuser erheblichen Liquiditätsschwierigkeiten ausgesetzt. Einige von ihnen mussten ihren Betrieb einstellen, andere, etwa das renommierte Bankhaus M. M. Warburg, suchte die «Anlehnung» an andere Institute wie die Berliner Handelsgesellschaft und die staatliche Reichs-Kredit-Gesellschaft, um die schwierige Zeit zu überstehen. Die Folgen des Kollapses waren auch für die Hamburger Kreditwirtschaft gravierend: Die privaten Institute hatten mit einem Vertrauensverlust ihrer Kundschaft ebenso zu kämpfen wie mit zunehmenden Problemen der Refinanzierung, vor allem aber in der Abwicklung von Geschäften mit dem Ausland. Im Ergebnis war ihre Wettbewerbsposition gegenüber anderen Segmenten der Kreditwirtschaft geschwächt, als mit der so genannten Machtergreifung durch die Nationalsozialisten erneut veränderte Rahmenbedingungen für ihr operatives Geschäft geschaffen wurden.<sup>35</sup>

Nicht nur die von den Nationalsozialisten angeordnete Gleichschaltung von Wirtschaft und Gesellschaft mit ihren neuen Organisationen<sup>36</sup> prägten fortan die Geschäftstätigkeit der Banken, sondern auch eine Reihe von Verordnungen, welche sich als außerordentlich restriktiv erwiesen. So mussten sich die Institute an strenge Bestimmungen im Devisenverkehr und im Außenhandelsge-

---

<sup>34</sup> Die Commerzbank kommentierte dieses Szenario in ihrem Geschäftsbericht für 1931 wie folgt: «Das Jahr 1931 war für die gesamte deutsche Wirtschaft und insbesondere für das deutsche Bankgewerbe ein sehr schweres Krisenjahr.» Vgl. Commerzbank- und Privatbank, Geschäftsbericht 1931. Eine detaillierte Aufarbeitung der Finanz- und Bankenkrise 1931 ist weiterhin ein Desiderat der Forschung. Vgl. dazu den – vielfach revisionsbedürftigen – «locus classicus» Born (1967); Bähr (2011); ferner zu den Beziehungen der Nordwolle zu den Banken Wixforth (2017).

<sup>35</sup> Vgl. Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 97 ff.; ferner zur Allianz des Bankhauses M. M. Warburg mit der Reichs-Kredit-Gesellschaft siehe BArch Berlin, R 8136/2413, Schriftwechsel mit dem Bankhaus M. M. Warburg aus dem Jahr 1931. Die beiden Institute hatten allerdings bereits zuvor bei einer Reihe großer Geschäftstransaktionen kooperiert. Wesentlich enger waren jedoch die Verbindungen zwischen M. M. Warburg und der Berliner Handelsgesellschaft. Beide Institute vereinbarten eine gegenseitige Kapitalbeteiligung und die Übertragung von Kapitalanteilen auf eine gemeinsame niederländische Tochtergesellschaft. Vgl. dazu Fürstenberg (1965), S. 244–248; ferner Kleßmann (1998), S. 78–84.

<sup>36</sup> Auf die einzelnen Schritte der Machtergreifung in Hamburg ist hier nicht näher einzugehen. Siehe dazu vor allem Forschungsstelle für Zeitgeschichte in Hamburg (2005).

schäft halten. Auch dem regulären Kreditgeschäft standen restriktive Vorgaben entgegen.<sup>37</sup> Im Ergebnis ließen sich daher im traditionellen operativen Geschäft nur geringe Zuwächse erzielen. Andere Sparten waren zu entwickeln, um die Schranken zu umgehen. Dazu zählten zum einen die Beteiligung an der Rüstungsfinanzierung, zum anderen an der «Arisierung», das heißt der Konfiskation jüdischen Besitzes und seiner «Verwertung» durch neue «arische» Eigentümer. Auch in Hamburg bauten Banken diese außerordentlich heiklen Geschäftsfelder aus und verstrickten sich dadurch in die Verbrechen des NS-Regimes.<sup>38</sup>

Opfer dieser geschäftspolitischen «Neuausrichtung» waren auch in Hamburg jüdische Privatbankhäuser, nicht zuletzt das Bankhaus M. M. Warburg. Ungeachtet ihrer immensen Verdienste als Finanzier der Industrie, als Kreditgeber für Firmen des Außenhandels sowie als Berater der Politik in zahlreichen heiklen Konflikten wurden die Inhaber der traditionsreichen Bankfirma gezwungen, Deutschland zu verlassen und ihre Bank abzugeben. Rudolf Brinckmann, Generalbevollmächtigter der Familie Warburg, und dessen Geschäftsfreund Johann Jacob Paul Wirtz führte danach die Bank unter ihrem eigenen Namen bis die Mitglieder der Familie Warburg nach Kriegsende nach Deutschland zurückkehrten und wieder als Eigentümer in die Bank eintraten.<sup>39</sup>

Nicht nur die «Arisierung», sondern auch die wirtschaftspolitischen Vorgaben des NS-Regimes wie beispielsweise die Privilegierung der Sparkassenorganisation als wichtigster Säule des deutschen Finanzsystems sorgten dafür, dass sich auch in Hamburg die Strukturen und die Gewichtsverteilung in der Kreditwirtschaft bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs veränderten. Traditionsreiche Bankfirmen, neben M. M. Warburg noch L. Behrens & Söhne, mussten ihr Geschäft aufgeben. Auch die Großbanken mit ihren Niederlassungen sahen sich weiteren staatlichen Restriktionen ausgesetzt. Profiteure waren dagegen andere Segmente der Kreditwirtschaft, vor allem die Sparkassenorganisation. Diese Entwicklung hielt bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs an.<sup>40</sup> Sie war politisch gewollt und damit kein Alleinstellungsmerkmal am Finanzplatz Hamburg. Aber auch nach Kriegsende blieb diese Konstellation das Kennzeichen beim Wiederaufbau der Kreditwirtschaft in den drei westlichen Besatzungszonen. Nach dem Willen der Siegermächte wurden die drei bestehenden Berliner Großbanken in zehn beziehungsweise elf Nachfolgeinstitute aufgeteilt, da die Alliierten in ihnen maßgebliche Befürworter und Unterstützer der vom NS-Regime praktizierten Wirtschafts- und Besatzungspolitik sahen. Hamburg wurde zum Sitz der Nachfolgeinstitute, die ihren

---

<sup>37</sup> Weitere Restriktionen für den Geschäftsbetrieb ergaben sich aus den neuen Bestimmungen des 1934 verabschiedeten Kreditwesengesetzes, das als Folge einer 1933 eingesetzten Bankenenquête zustande kam. Vgl. Kopper (1995), S. 93-125.

<sup>38</sup> Auf die Einzelheiten der von den Großbanken praktizierten Geschäftspolitik ist hier nicht näher einzugehen. Vgl. Bähr (2006), S. 169-217; James (2003); ferner den Überblick in Wixforth (2014a); sowie zur «Arisierung» in Hamburg und ihren Dimensionen Bajohr (2003).

<sup>39</sup> Dazu ausführlich Chernow (1994), S. 588-653; sowie Köhler (2005a), S. 327-337.

<sup>40</sup> Bähr (2001); Wixforth (2014a), S. 285-289.

Geschäftsbereich in Norddeutschland bekommen sollten.<sup>41</sup> Mit der Wiedereröffnung der Börse, zunächst die umsatzstärkste der jungen Bundesrepublik, entwickelte sich die Hansestadt damit zum führenden Finanzzentrum im Nachkriegsdeutschland. Begünstigt wurde diese Entwicklung durch den rasanten konjunkturellen Aufschwung während des so genannten Wirtschaftswunders, aber auch durch das Anknüpfen an alte Traditionen. Neben Frankfurt am Main blieb Hamburg ein wichtiger Standort für Privatbankfirmen, bis dieses Segment der Kreditwirtschaft infolge des «Ölpreisschocks» und der Wirtschaftskrise in den 1970er-Jahren erneut in die Krise geriet.<sup>42</sup> Zudem knüpfte man im operativen Geschäft der Kreditinstitute an Geschäftsfelder an, die lange Zeit ein Kennzeichen für diesen Finanzstandort gewesen waren. Neben dem regulären Kreditgeschäft gehörte die Finanzierung des Außenhandels ebenso dazu wie ein diversifiziertes Privatkundengeschäft. Auch die Betreuung von Firmen aus den verschiedenen Sparten der maritimen Wirtschaft blieb weiterhin ein wichtiges Geschäftsfeld. Somit bildete sich am Finanzplatz Hamburg in der Bundesrepublik Deutschland ein ausdifferenziertes und arbeitsteiliges Bankwesen heraus, das bis heute seine spezifischen Merkmale bewahren konnte, allen Krisen auf den internationalen Finanzmärkten zum Trotz.<sup>43</sup>

### **3. Die Schiffsfinanzierung als Teil des operativen Geschäfts der Banken**

#### **3.1 Die Entwicklung bis zum Ersten Weltkrieg**

Die Finanzierung von Schiffbau und Schifffahrt stieß in Hamburg ebenso wie an anderen Wirtschaftsstandorten der Nordseeküste zunächst auf Skepsis. Dies überrascht, hätte man doch angesichts der langen und großen Bedeutung der maritimen Wirtschaft erwarten können, dass die Bedenken hier deutlicher geringer waren als anderswo. In der Mitte des 19. Jahrhunderts zeigten sich die «Merchant Bankers» jedoch zurückhaltend, Unternehmen aus diesem Segment der Wirtschaft langfristig und nachhaltig zu kreditieren. Selbst die Hamburg-Amerikanische Packetfahrt-Actien-Gesellschaft (HAPAG) sah sich zunächst mit Schwierigkeiten konfrontiert, das notwendige Kapital

---

<sup>41</sup> Horstmann (1991); Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 116-126.

<sup>42</sup> Besonders spektakulär war dabei der Zusammenbruch des Privatbankhauses Schröder, Münchmeyer, Hengst & Co. (SMH) im November 1983, der nach dem Konkurs der Kölner Herstatt-Bank die zweite größere Bankenkrise in der Bundesrepublik auslöste. Vgl. generell zur Rolle der Privatbankiers Kaserer / Berner (2003).

<sup>43</sup> Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 130-138.

für ihre Gründung aufzubringen.<sup>44</sup> Andererseits lässt sich die Zurückhaltung der «Merchant Bankers» und der Privatbankfirmen nachvollziehen. Großreedereien, die in dieser Zeit den Verkehr auf allen wichtigen transatlantischen Linien aufnahmen, sahen sich häufiger mit Havarien konfrontiert. Hinzu traten wiederholt technische Probleme bei gerade in Dienst gestellten Dampfern.<sup>45</sup> Die Finanzierung von Schifffahrtsgesellschaften erwies sich somit als ausgesprochen risikoträchtig. Privatbankiers mit einem begrenzten Kapitalvolumen mussten also vorsichtig sein, größere Summen dauerhaft zu binden und zu investieren. Ein solches Verhalten lässt sich nicht nur bei der Finanzierung der maritimen Wirtschaft beobachten, sondern auch bei Investments in den so genannten jungen Industrien des beginnenden Maschinenzeitalters, etwa der Schwerindustrie und des Eisenbahnbaus.<sup>46</sup>

Die Situation änderte sich jedoch mit der Gründung der Norddeutschen Bank und der Vereinsbank. Das letztgenannte Institut war sofort bereit, sich an der Errichtung an einer der ersten Großwerften in Hamburg, Blohm & Voss, im Jahr 1877 federführend zu beteiligen. Mit der geschäftlichen Expansion wurden die Gewichte im Bankverkehr der Werft zudem anders verteilt. Am Ende des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts bemühten sich verschiedene Bankhäuser darum, Blohm & Voss als Kunden dauerhaft für sich zu gewinnen, außer der Vereinsbank noch die Hamburger Privatbankhäuser M. M. Warburg, Johann Berenberg, Gossler & Co. sowie L. Behrens & Söhne, zudem die Berliner Handelsgesellschaft als eine der zu dieser Zeit führenden Institute in der Industriefinanzierung. Diese Institute organisierten für Blohm & Voss nicht nur voluminöse Kapitalbeschaffungsmaßnahmen, sondern wickelten auch den größten Teil des regulären Bankverkehrs ab und berieten die Geschäftsleitung in finanzierungstechnischen und betriebsorganisatorischen Fragen.<sup>47</sup>

Eine solche Konstellation war im Verhältnis von Banken und Industrie während des 19. Jahrhunderts häufig zu beobachten. Sobald sich ein Unternehmen am Markt etablierte hatte, über eine gute Wettbewerbsposition verfügte und ausreichend Gewinne erwirtschaften konnte, war es in der Lage, zwischen den Offerten verschiedener Banken zu wählen, um seinen langfristigen Kapitalbedarf zu decken und den regulären Bank- und Zahlungsverkehr abzuwickeln. Die Unternehmen der maritimen Wirtschaft waren keine Ausnahme.<sup>48</sup> Verschiedene Hamburger Privatbankhäuser, die Hamburger Aktienbanken und später auch die Niederlassungen der Berliner Großbanken buhlten

---

<sup>44</sup> Die gleichen Schwierigkeiten tauchten zum Beispiel zehn Jahre später bei der Gründung des Norddeutschen Lloyds in Bremen auf, als sich Bremer Privatbankiers weigerten, das erforderliche Kapital bereit zu stellen.

<sup>45</sup> Siehe dazu die Beispiele aus den Anfangsjahren des Norddeutschen Lloyds. Vgl. Thiel (2002).

<sup>46</sup> Vgl. zum Risikoverhalten von Bankiers in der Mitte des 19. Jahrhunderts Monika Pohle-Fraser (2007), S. 57-79; sowie neuerdings Knake (2017), S. 147-171; ferner zur Risikoabschätzung von Privatbankiers bei der Finanzierung der aufstrebenden Schwerindustrie Teichmann (1995), S. 9-23.

<sup>47</sup> Mertelsmann (2003), S. 15 f.

<sup>48</sup> Vgl. die Beispiele in Wellhöner (1989).

um gute Kunden aus der Branche. Zwei Faktoren intensivierten auch am Finanzplatz Hamburg diese Entwicklung beziehungsweise verschärften den Konkurrenzkampf unter den Finanzinstitutionen: die Gründung neuer Aktienbanken und die Lage auf dem deutschen Kapitalmarkt. Die Entscheidungsträger der Internationalen Bank und der Anglo-Deutschen Bank hatten die Bedeutung von Firmen aus der maritimen Wirtschaft als gute und dauerhafte Kunden für ihre Kunden richtig erkannt. Diese Institute versuchten, die um 1870 existierende Vormachtstellung der Norddeutschen Bank und der Vereinsbank bei der Finanzierung der maritimen Wirtschaft aufzubrechen. Nicht nur Reedereien und Werften sollten ihre Kunden sein, sondern auch die zunehmende Zahl an Handelsgesellschaften, die an den bedeutender werdenden Handelsströmen von Hamburg aus sowie an der wachsenden Verflechtung des Welthandels partizipieren wollten. Wenn auch nur wenige Informationen zum operativen Geschäft dieser beiden Institute vorliegen, so ist die Vermutung dennoch berechtigt, dass vor allem zwei Gründe für ihre vergleichsweise kurze Lebensdauer verantwortlich waren. Zum einen ihre im Vergleich zur Norddeutschen Bank und zur Vereinsbank geringe Kapitaldecke, zum anderen Engagements bei Firmen, die während der «Gründerjahre» entstanden waren, die aber die «Große Depression» ab dem Herbst 1873 nicht mehr überlebten. Diese Engagements waren abzuschreiben, sodass die Substanz der Internationalen Bank und der Anglo-Deutschen Bank deutlich ausgehöhlt wurde. Beide Institute konnte diese Schwächung nicht verkraften, sodass sie 1879 ihr Geschäft aufgaben beziehungsweise 1892 die «Anlehnung» an die Dresdner Bank suchten.<sup>49</sup> Ungleich erfolgreicher sowohl in der Hamburger als auch in der nationalen und internationalen Kreditwirtschaft waren die Deutsche Bank sowie die Commerz- und Disconto-Bank, auf deren Beziehungen zur maritimen Wirtschaft im Folgenden noch detailliert eingegangen wird.

Die Beziehungen zwischen maritimer Wirtschaft und Finanzintermediären veränderten sich auch aufgrund der Verhältnisse auf dem deutschen Kapitalmarkt.<sup>50</sup> Um die Jahrhundertwende war genügend Kapital vorhanden, um groß dimensionierte Projekte im Schiffbau und in der Schifffahrt zu finanzieren. Immer häufiger erfolgte die Kapitalmobilisierung durch die Emission von Anleihen und die Erhöhung des Aktienkapitals von Firmen der maritimen Wirtschaft. Gerade bei diesen Transaktionen gewannen die Großbanken aus Berlin an Gewicht, während Privatbankhäuser und Regionalinstitute Schritt für Schritt an Bedeutung verloren, auch wenn sie in den Konsortien für Kapitalbeschaffungsmaßnahmen mit einer Quote noch vertreten waren.<sup>51</sup> Die großen Reedereien und Werften besaßen beim «anlagesuchenden Publikum» inzwischen ein so hohes Prestige, dass die Platzierung ihrer Anleihen und Aktien auf dem Kapitalmarkt für die Banken kein allzu großes Risiko

---

<sup>49</sup> Vgl. Wixforth (2006), S. 92 ff.; ferner StABr, 4,75/5-636, Statut der Anglo-Deutschen Bank in Hamburg von 1871.

<sup>50</sup> Eine detaillierte Analyse zur Entwicklung des Kapitalmarkts in Deutschland von der Reichsgründung bis zur Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert findet sich etwa bei Eberstadt (1901); vgl. auch Riesser (1971 [1912]), S. 673-712.

<sup>51</sup> Vgl. Dahlem (2009), S. 294-302. – In Bremen traf dies etwa für die Privatbankhäuser Bernhard Loose & Co. sowie Schultze und Wolde zu.

mehr bedeutete. In der Zeit vor dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs nutzen die großen Unternehmen der maritimen Wirtschaft diese Instrumente der Kapitalbeschaffung immer häufiger. Kleinere Firmen der Branche sahen sich dagegen weiterhin mit erheblichen Restriktionen konfrontiert, wollten sie Kapital auf diese Weise mobilisieren. Wie in anderen Branchen der deutschen Wirtschaft klagten sie häufig über die Probleme der Kapitalbeschaffung. Diese existierten für die Großunternehmen der maritimen Wirtschaft bis zum Ersten Weltkrieg immer weniger.<sup>52</sup> Die Kreditvergabe und Bereitstellung von Mitteln für große und langfristige Investitionen, etwa den Bau von modernen Dampfern, durch Privatbankhäuser und regionale Institute, aufbauend auf spezifischen personalen Netzwerken, verlor daher an Stellenwert, wurde aber nicht gegenstandslos. Dennoch wurden die oft langwierigen Aushandlungsprozesse über die Modalitäten der Kapitalmobilisierung für den Schiffbau seltener. Dies bedeutete konkret, dass der Bau von Schiffen und die geschäftliche Expansion der Reedereien mehr und mehr über die Beschaffung von Kapital auf dem Kapitalmarkt finanziert wurden. Die Berliner Großbanken, teilweise auch staatliche Institute wie die Preußische Staatsbank (Seehandlung), führten diese Transaktionen durch, mit deren Ertrag ambitionierte Projekte realisiert wurden. Großreedereien wie die HAPAG, der Norddeutsche Lloyd und Werften wie Blohm & Voss sowie der Bremer Vulkan griffen auf diese Instrumente mehrfach zurück.<sup>53</sup>

Die Finanzierung des eigentlichen operativen Geschäfts erfolgte jedoch weiterhin über die Aufnahme von kurzfristigen Krediten bei verschiedenen Finanzintermediären, etwa bei den Berliner Großbanken, regional operierenden Aktienbanken und Privatbankfirmen. Bei dieser Art der Finanzierung spielten etablierte Netzwerkbeziehungen nach wie vor ebenso eine Rolle wie die genaue Kenntnis des Kunden und seines Geschäfts vor Ort. Zudem bildete sie weiterhin den Angelpunkt in den Beziehungen von Banken und Unternehmen der maritimen Wirtschaft. Die regional operierenden Institute und die Privatbankhäuser versuchten, gerade diese Art von Geschäft gegenüber der wachsenden Konkurrenz der Großbanken zu verteidigen und für sich zu reklamieren. Vielfach setzten sie dabei weiterhin auf den «persönlichen Faktor», das heißt intensive persönliche Beziehungen zu Unternehmern und Entscheidungsträgern der maritimen Wirtschaft. Bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs bildete der Finanzplatz Hamburg mit seinem personellen Beziehungsgeflecht dafür ein herausragendes Beispiel.

---

<sup>52</sup> Die Finanzierung des deutschen Mittelstands und der zahlreichen kleineren und mittleren Unternehmen durch verschiedene Finanzinstitutionen ist nach wie vor ein großes Desiderat der Forschung. Dies trifft insbesondere für die Firmen aus der maritimen Wirtschaft zu.

<sup>53</sup> Mertelsmann (2003), S. 15-21; Wixforth (2014b), S. 156-161.

### 3.2 Die maritime Wirtschaft Hamburgs und ihr Verhältnis zu den Großbanken sowie zu Privatbankfirmen

Auch am Finanzplatz Hamburg lassen sich in den zwei Dekaden vor und nach der Jahrhundertwende Entwicklungstendenzen beobachten, die auch an anderen Wirtschaftsstandorten in Deutschland in dieser Zeit immer deutlicher zutage traten.

1. Die Bemühungen regional operierender Kreditinstitute, andere, oft kleine und nicht mehr konkurrenzfähige Banken aufzunehmen, um ihre eigene Wettbewerbsposition dadurch zu stärken und gegenüber den Berliner Großbanken zu verteidigen: In Hamburg übernahm die Norddeutsche Bank etwa 1904 das Privatbankhaus W. S. Warburg in Altona und ging eine Kommanditbeteiligung am Hannoveraner Bankhaus Ephraim Meyer ein. Zudem errichtete die Norddeutsche Bank im gesamten Stadtgebiet und in Altona Filialen und Depositenkassen, um durch die Präsenz in der Fläche ihre Kundschaft besser zu erreichen. Trotz dieser moderaten Expansion ließ sich die Wettbewerbsposition nicht wie gewünscht aufrechterhalten, sodass die Norddeutsche Bank 1895 eine strategische Interessengemeinschaft mit der Disconto-Gesellschaft aus Berlin einging, wodurch man sich einen gewissen Schutz vor möglichen Übernahmen durch Berliner Institute erhoffte.<sup>54</sup>
2. Im Zuge ihrer Filialexpansion zeigten die Berliner Großbanken am Finanzplatz Hamburg zunehmend Präsenz. Hier lassen sich jedoch Unterschiede feststellen. Die Disconto-Gesellschaft sah von der Errichtung eigener Filialen in Hamburg ab, nachdem sie die Interessengemeinschaft mit der Norddeutschen Bank abgeschlossen hatte. Allerdings zeigte sie Präsenz, indem sie sich an der Gründung der Brasilianischen Bank für Deutschland und der Bank für Chile und Deutschland beteiligte, jeweils zusammen mit der Norddeutschen Bank.<sup>55</sup> Die Darmstädter Bank für Handel und Industrie sowie die Dresdner Bank taten sich schwer, das Industriekunden- und Privatkundengeschäft am Standort Hamburg bis zum Ersten Weltkrieg wie gewünscht auszubauen, obwohl letztere die Anglo-Deutsche Bank mit ihrem Kundenstamm übernommen hatte. Allerdings lag der Schwerpunkt des operativen Geschäfts bei beiden Instituten in Mittel-, West- und Ostdeutschland, sodass die Vermutung berechtigt ist, dass sie dem Aufbau von intensiven Ge-

---

<sup>54</sup> Riesser (1971 [1912]), S. 735.

<sup>55</sup> Riesser (1971 [1912]), S. 732. – Die Berliner Handelsgesellschaft verzichtete generell auf eine Filialexpansion, der A. Schaaffhausen'sche Bankverein konzentrierte sich dagegen auf eine Geschäftsausweitung in West- und Mitteldeutschland.

schäftsbeziehungen zu Konzernen aus diesen Regionen mehr Beachtung schenken als einer Intensivierung ihrer Präsenz am Standort Hamburg.<sup>56</sup>

Unter den Berliner Großbanken konnten daher die Deutsche Bank sowie die Commerz- und Disconto-Bank ihre führende Stellung am Finanzplatz Hamburg verteidigen beziehungsweise sogar nach ausbauen. Dies galt auch für die Beziehungen der Institute zur maritimen Wirtschaft. Dieser Befund kann nicht überraschen. Beide Institute besaßen gegenüber ihrer Konkurrenz einen Wettbewerbsvorteil, der sich im Wesentlichen aus zwei Faktoren speiste. Sowohl bei der Deutschen Bank als auch bei der Commerz- und Disconto-Bank spielten die Beziehungen zur maritimen Wirtschaft seit ihrer Gründung eine besondere Rolle. Ihre Direktoren konnten sich daher frühzeitig spezifische Kenntnisse über Perspektiven und Probleme der Branche aneignen, die sie fortan bei den Verhandlungen mit Reedereien, Werften und Handelsgesellschaften immer wieder einbringen konnten. Dies schuf zwischen allen Beteiligten ein Vertrauensverhältnis, zudem reduzierte es die Transaktionskosten bei einer Kreditvergabe.<sup>57</sup> Der zweite Grund war eng damit verbunden. Beide Institute waren am Finanzplatz Hamburg im Vergleich zu den konkurrierenden Banken aus Berlin relativ frühzeitig vertreten: die Commerz- und Disconto-Bank seit ihrer Gründung 1870, die Deutsche Bank seit der Eröffnung ihrer Hamburger Filiale 1872. Gerade während der «Boomphase» der maritimen Wirtschaft in den «Gründerjahren» waren beide Institute schon in Hamburg präsent. Ihre Direktoren konnten bei der Errichtung neuer Unternehmen Hilfestellung leisten, zudem sich frühzeitig in die sich herausbildenden personellen Netzwerke zwischen maritimer und Kreditwirtschaft integrieren. Für die Filialdirektoren der Berliner Institute, die erst mehr als zwanzig Jahre später mit Niederlassungen in Hamburg vertreten waren, war es schwierig, diesen Startvorteil ihrer Kollegen wettzumachen. Auch wenn die Commerz- und Disconto-Bank an der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert eine Berliner Großbank geworden war und die Deutsche Bank seit ihrer Gründung dieses Attribut besaß, so spielte das operative Geschäft in Hamburg immer eine besondere Rolle, sodass den dort aktiven Direktoren auch im gesamten Institut stets eine wichtige Stellung zukam.<sup>58</sup>

Bei der Commerz- und Disconto-Bank war diese in den ersten Jahrzehnten ihres Bestehens und vor der Verlagerung ihrer Zentrale natürlich eine Selbstverständlichkeit. Nach dem Willen ihrer Gründer, mehrheitlich Hamburger «Merchant Bankers» und Inhaber von Handelshäusern und Ex-

---

<sup>56</sup> Beide Institute waren zum Beispiel in keinem Aufsichtsrat eines Unternehmens aus der maritimen Wirtschaft am Standort Hamburg vertreten. Vgl. Riesser (1971 [1912]), S. 652 ff., 667 f. Die Dresdner Bank über ihre Tochtergesellschaft Bremer Bank und die Darmstädter Bank für Handel und Industrie beziehungsweise die Darmstädter und Nationalbank waren nach der Inkorporierung des Bankhauses Bernhard Loose & Co. beziehungsweise nach der Fusion mit der Deutschen Nationalbank allerdings am Standort Bremen außerordentlich präsent. Vgl. dazu die Ausführungen bei Wixforth (2006); ferner zum Industriegeschäft der Darmstädter Bank für Handel und Industrie sowie der Dresdner Bank Wellhöner (1989), passim; Wixforth (1995), passim.

<sup>57</sup> Gall (1995), S. 26-52; Krause (2004), S. 71-78, 110-119.

<sup>58</sup> Krause(2004), S. 110-119; Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 44-47.

portfirmen, war das Institut mit dem erklärten Ziel gegründet worden, dem Hamburger Überseehandel Finanzierungsmöglichkeiten zu eröffnen und Schiffahrtsgesellschaften Kredite einzuräumen. Einer seiner Gründer, Carl Woermann, war «der Pionier» des deutschen Afrikahandels und zugleich Initiator der Afrikanischen Dampfschiffahrts. Actiengesellschaft, Woermann-Linie. Da fast alle Gründer und Funktionsträger der Commerz- und Disconto-Bank Mitglieder der Hamburger wirtschaftsbürgerlichen Elite waren, sind sie auch den Netzwerkspezialisten im personellen Netzwerk zwischen maritimer und Kreditwirtschaft zuzurechnen. Die zeit- und teilweise auch kostenintensive Integration von Funktionsträgern einer Bank in dieses personelle Netzwerk fiel bei der Commerz- und Disconto-Bank also fort, sie war seit ihrer Gründung vorhanden.<sup>59</sup>

Daher überrascht es nicht, dass das Institut eine wichtige Rolle spielte, als die Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft (Hamburg-Süd) ins Leben gerufen werden sollte. Dieses Unternehmen wollte expandieren und neben seinen bereits bestehenden Linien nach Brasilien neue Verbindungen zu den Häfen am La Plata einrichten. Dazu benötigte es Kapital. Die Internationale Bank und die Commerz- und Disconto-Bank wurden aufgefordert, Angebote zur Platzierung neuer Aktien von Hamburg-Süd in Höhe von 815.000 Thalern einzureichen. Die Commerz- und Disconto-Bank erhielt den Zuschlag, da sie sich bereit erklärte, von diesem Betrag die Summe von 500.000 Thalern fest zu übernehmen beziehungsweise an Unterbeteiligte aus ihrem Kundenkreis weiterzugeben.<sup>60</sup> Vorstand und Aufsichtsrat der Commerz- und Disconto-Bank hatten offenbar nicht intendiert, die Beteiligung an Hamburg-Süd längere Zeit zu behalten, wurden die Papiere der Reederei doch 1872 wieder zum Verkauf angeboten. Dennoch blieb ihr das Kreditinstitut dauerhaft verbunden. So übernahm es mehrfach dessen Aktien, die auf dem Markt zum Verkauf angeboten wurden, um den Kurs zu stützen. Zudem organisierte es zusammen mit dem Privatbankhaus Johann Berenberg, Goßler die ersten größeren Kapitalbeschaffungstransaktionen von Hamburg-Süd, die zudem einen großen Teil ihres Bankverkehrs über die Commerz- und Disconto-Bank abwickelte.<sup>61</sup>

Als wesentlich schwieriger erwiesen sich dagegen die Geschäftsverbindungen mit der HAPAG. Hier war die Norddeutsche Bank zunächst die Hausbank, zudem konnte die Vereinsbank einen Teil der Banktransaktionen für sich reklamieren. Folgerichtig beanspruchten beide Institute auch eine Führungsrolle bei größeren Kapitaltransaktionen. 1877 gelang es der Commerz- und Disconto-Bank jedoch, nach Verhandlungen mit der Norddeutschen Bank und der Vereinsbank bei der Konversion einer Prioritätsanleihe der Reederei in Höhe von 13 Millionen Thalern beteiligt zu

---

<sup>59</sup> Krause (2004), S. 58-68.

<sup>60</sup> Krause (2004), S. 94.

<sup>61</sup> Krause (2004), S. 94 f.

werden. Nachdem der von den Banken aufzubringende Betrag auf 8,5 Millionen Thaler reduziert worden war, wollte die Norddeutsche Bank den Anteil der Commerz- und Disconto-Bank auf nur noch 1,2 Millionen Thaler festschreiben. Das Institut ließ sich schließlich auf das Arrangement ein, obwohl es darin einen Bruch vorheriger Absprachen durch die Norddeutsche Bank sah. Um überhaupt Geschäftsverbindungen mit der HAPAG herzustellen und diese sogar dauerhaft als Kunden zu gewinnen, war man bereit, sich mit dieser Quote zu begnügen. Der Vorfall offenbart auch, dass die Norddeutsche Bank unter ihrem langjährigen Leiter Max von Schinckel zu diesem Zeitpunkt noch über eine Vormachtstellung unter den Finanzinstitutionen am Finanzplatz Hamburg verfügte und es sich leisten konnte, den neuen Akteuren in der Finanzwelt ihre Vorstellungen aufzuzwingen.<sup>62</sup> Die Entscheidungsträger der Commerz- und Disconto-Bank waren klug genug, diese Gewichtsverteilung nicht ernsthaft in Frage zu stellen, sondern ein Arrangement mit der Norddeutschen Bank zu suchen. Im Laufe der 1880er-Jahre entkrampfte sich das angespannte Verhältnis der beiden Institute zueinander, sodass sie mehrfach konstruktiv in Konsortien für große Kapitalmarkttransaktionen zusammenarbeiteten. Ebenso ließ sich eine Verständigung mit der Deutschen Bank beziehungsweise ihrer am Finanzplatz Hamburg schnell an Bedeutung gewinnenden Filiale erreichen. Auch mit diesem Institut ließen sich gemeinsame Konsortialgeschäfte durchführen. Ein Teil dieser Arrangements sah vor, dass die Commerz- und Disconto-Bank darauf verzichtete, sich intensiv an der Gründung der neuen und in Hamburg domizilierenden Überseebanken zu beteiligen. Dies überließ sie in der Regel der Deutschen Bank, der Norddeutschen Bank beziehungsweise der Disconto-Gesellschaft sowie einigen Hamburger Privatbankhäusern. Auch bei der Durchführung von Kapitaltransaktionen für die großen Unternehmen der maritimen Wirtschaft suchte die Commerz- und Disconto-Bank ein Übereinkommen mit anderen Kreditinstituten. Sie sah zum Beispiel davon ab, sich in den Konsortien des Norddeutschen Lloyds zu beteiligen, ebenso reklamierte sie nicht die höchsten Quoten in den Konsortien der HAPAG, sondern überließ diese erneut der Deutschen Bank und der Norddeutschen Bank. Die Commerz- und Disconto-Bank konnte sich eine solche Strategie der Konfliktvermeidung leisten, da es ihr gelungen war, im Zuge ihrer Expansion im gesamten Reichsgebiet zahlreiche Firmen im Industriekundengeschäft dauerhaft an sich zu binden. Für die Unternehmen der maritimen Wirtschaft am Standort Hamburg blieb sie zudem eine wichtige Bankverbindung, über die häufig Transaktionen im regulären Bankgeschäft abgewickelt wurden.<sup>63</sup>

Die Konkurrenz zu anderen Großbanken und ihren Filialen beziehungsweise Affiliationen am Finanzplatz Hamburg in dieser Geschäftssparte blieb trotz aller Arrangements dennoch bestehen.

---

<sup>62</sup> Krause (2004), S. 99.

<sup>63</sup> Krause (2004), S. 129-141, 151-159.

So setzte die Deutsche Bank mit ihrer Hamburger Filiale alles daran, ihre Geschäftsverbindungen mit den großen Hamburger Reedereien auszubauen und zu vertiefen, vor allem mit der HAPAG. Dies gestaltete sich jedoch schwieriger als erwartet. Das Kalkül der Deutschen Bank war es, die Norddeutsche Bank aus ihrer Position als Hausbank zu verdrängen. Dieser Vorstoß fand die Zustimmung Albert Ballins, des langjährigen Generaldirektors der HAPAG, zumal die Deutsche Bank 1901 einen Kredit in Höhe von zehn Millionen Mark zur Finanzierung weiterer Expansionschritte in Aussicht stellte. Ballin hätte die Offerte gerne angenommen, doch zeigte man sich in der Berliner Zentrale des Instituts noch mehrfacher Erörterung des Sachverhalts im Herbst 1901 zurückhaltend, das Angebot wie anfangs gedacht aufrechtzuerhalten. Der Grund für die Bedenken war, dass die Deutsche Bank vor nicht allzu langer Zeit den Norddeutschen Lloyd, eine deutsche Großreederei aus Bremen, als Kunden für sich gewonnen hatte und ihn auch dauerhaft an sich binden wollte. In der Zentrale der Deutschen Bank in der Berliner Mauerstraße befürchtete man ernsthafte Dissonanzen mit dem Vorstandsvorsitzenden der Bremer Schifffahrtsgesellschaft Heinrich Wiegand, sollte das Engagement bei der HAPAG vertieft werden. Zudem war zu erwarten, dass die Disconto-Gesellschaft und die mit ihr verbundene Norddeutsche Bank ein Vorpreschen der Deutschen Bank als eindeutige Kampfansage interpretieren und ihrerseits alles versuchen würde, sich in den Bankverkehr mit Kunden aus dem Interessenkreis der Deutschen Bank herein zu drängen. Selbst Kaiser Wilhelm II. schaltete sich in die Konsultationen ein und mahnte eine Lösung an, die allen Beteiligten gerecht werden sollte. Ob es diese Intervention von «allerhöchster Stelle» war, welche die Deutsche Bank von ihrer ursprünglichen Kreditusage abrücken ließ, muss offenbleiben. Für das Institut und seine Filiale in Hamburg hatte der Vorstoß ambivalente Folgen. Zum einen gelang es ihm nach Verhandlungen zwischen ihrem Vorstandsmitglied Paul Mankiewitz mit Franz Urbig, einem der Geschäftsinhaber der Disconto-Gesellschaft, die Geschäftsbeziehungen zur HAPAG zu intensivieren. Andererseits zeigte man sich beim Norddeutschen Lloyd über den Vorstoß der Deutschen Bank verärgert. Dessen Vorstandsvorsitzender Wiegand setzte nun alles daran, den Bankverkehr seines Unternehmens auf verschiedene Institute zu verteilen und eine Konzentration bei der Deutschen Bank um jeden Preis zu verhindern. Schließlich ließ es sich auch nicht vermeiden, dass sich trotz aller Konsultationen das Verhältnis zwischen der HAPAG auf der einen und der Norddeutschen Bank mit ihrem Vorstandsvorsitzenden Max von Schinckel eintrübte. Die Norddeutsche Bank blieb zwar eine der wichtigen Bankverbindungen der Hamburger Reederei, musste jedoch akzeptieren, dass diese ihren Bankverkehr zunehmend über die Deutsche Bank abwickelte. In den großen Konsortien für die Kapitalbeschaffung vor und nach der Jahrhundertwende war die Norddeutsche

Bank natürlich noch vertreten, doch wurden daran auch andere Banken mit einer ähnlich hohen Quote beteiligt.<sup>64</sup>

Der Deutschen Bank kamen beim Aufbau ihres Geschäfts mit der HAPAG und anderen Unternehmen der Hamburger maritimen Wirtschaft die engen persönlichen Beziehungen zu Entscheidungsträgern aus der Branche sicherlich zugute. Ein prägnantes Beispiel dafür ist der erste Direktor der Deutschen Bank Filiale in Hamburg Victor Koch. Er trat 1872 in den Dienst der Deutschen Bank und leitete die Hamburger Niederlassung bis 1911. Durch Heirat war Koch zudem Teilhaber der Hamburger Reederei Beselin. Sein Schwager Richard Beselin war Direktor der 1871 gegründeten Hamburg-Südamerikanische Dampf-Schiffahrts-Gesellschaft (Hamburg-Süd) und damit Mitglied der Hamburger wirtschaftsbürgerlichen Elite. Daher kann es nicht überraschen, dass Beselin seinen Schwager nicht nur mit den Usancen der maritimen Wirtschaft vertraut machte, sondern dass die Deutsche Bank-Filiale dafür im Gegenzug alle Kapitalbeschaffungsmaßnahmen der Hamburger Reederei federführend organisierte.<sup>65</sup> Die besondere Rolle der Familie Koch im personellen Netzwerk zwischen maritimer und Kreditwirtschaft wurde durch zwei weitere Mitglieder unterstrichen. Victor Kochs Bruder Rudolph von Koch avancierte ab 1878 zum Vorstandsmitglied der Deutschen Bank in Berlin, sein Sohn Valentin Victor Koch trat in die Fußstapfen seines Vaters. Er sammelte zunächst bei einigen Firmen in Südamerika Erfahrungen im Überseehandel, um nach dem Tod Victor Kochs dessen Posten als Leiter der Deutschen Bank-Filiale in Hamburg zu übernehmen, in deren Leitung er mehr als dreißig Jahre lang aktiv war. Ein solches Maß an personeller Kontinuität auf einem solchen Posten konnten andere Banken in ihren Hamburger Niederlassungen nicht vorweisen.<sup>66</sup> Ein vergleichbarer Befund gilt aber auch für andere Mitglieder der Hamburger Filialleitung. Kurt von Sydow trat in das Gremium 1893 ein und gehörte diesem fast vierzig Jahre an. Zudem war er einer der wichtigen Netzwerkspezialisten im Personengeflecht zwischen maritimer und Kreditwirtschaft und saß in einigen Aufsichtsräten von Werften und Reedereien an Nord- und Ostsee. Schließlich avancierte er in Verbänden der maritimen Wirtschaft zu einem wichtigen Funktionär, der zahlreiche Aufgaben und Funktionen in den Verhandlungen mit der Reichsregierung etwa bei der Kompensation von Kriegsverlusten übernahm.<sup>67</sup>

Der Vorstoß der Deutschen Bank und ihre Verhandlungen mit Ballin verweisen exemplarisch darauf, wie sehr sich die Gewichte bei der Finanzierung von Unternehmen der maritimen Wirt-

---

<sup>64</sup> Vgl. Ritter (1997), S. 151 f.; Schinkel (1929), S. 270-274; ferner zur Position Wiegands und zu seinem Verhältnis zu Kaiser Wilhelm II. Brinkhus (2017), S. 10-15; zur Gestaltung des Bankverkehrs beim Norddeutschen Lloyd Dahlem (2009), S. 294-303; Wixforth (2018b).

<sup>65</sup> Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 44 ff.

<sup>66</sup> Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 46 f.

<sup>67</sup> Vgl. Pohl / Raab-Rebentisch (1997), S. 47 f.; ferner speziell zur Rolle von Sydows als Netzwerkspezialist, als Aufsichtsratsmitglied bei der Flensburger Schiffsbau-Gesellschaft und als Verbandsfunktionär siehe Wixforth (2018a).

schaft um die Jahrhundertwende im Vergleich zur Mitte des 19. Jahrhunderts verschoben hatten. Ballin versuchte offenbar, eine Bank gegen die andere auszuspielen, um für seine Reederei möglichst umfassende Finanzierungsfazilitäten zu bekommen. Dafür nahm er sogar eine Verschlechterung des Verhältnisses zu seiner Hausbank, der Norddeutschen Bank und ihrem Leiter, in Kauf. Er konnte sich ein solches Verhalten jedoch leisten. In der ersten Dekade des 20. Jahrhunderts versuchten andere Großbanken, etwa die Darmstädter Bank für Handel und Industrie über ihr Vorstandsmitglied Bernhard Dernburg, enge Geschäftsbeziehungen mit der HAPAG zu knüpfen. Zudem gelang es dem renommierten Privatbankhaus M. M. Warburg & Co., seine Geschäftsbeziehungen zu der Großreederei zu intensivieren, beides wiederum sehr zum Ärger der Norddeutschen Bank und Max von Schinckels. Zwischen Ballin und Max M. Warburg bestanden schon seit längerem enge freundschaftliche Beziehungen. Sie korrespondierten fast täglich miteinander, besprachen Geschäftstransaktionen und besuchten zusammen die Hamburger Börse.<sup>68</sup> M. M. Warburg gehörte bereits vor der Jahrhundertwende zu den wichtigen Bankverbindungen der HAPAG im regulären Bankgeschäft. 1906 konnte Ballin durchsetzen, dass die Privatbankfirma auch in das Konsortium aufgenommen wurde, das eine Kapitalerhöhung der HAPAG um 25 Millionen Mark durchführen sollte. M. M. Warburg wurde damit auch zu einer der führenden Konsortialbanken für die Reederei bei großen Transaktionen auf dem Kapitalmarkt. Zudem gelang es Ballin, die Entscheidungsträger der Großwerft Blohm & Voss davon zu überzeugen, Max Warburg in den Aufsichtsrat des Unternehmens zu wählen. Im Ergebnis konnten Ballin und die HAPAG in der Dekade vor dem Ersten Weltkrieg stets auf verschiedene Kreditofferten der Großbanken zurückgreifen, ebenso auf ihre Vermittlerdienste bei der Durchführung von Kapitaltransaktionen.<sup>69</sup>

Gut fünfzig Jahre zuvor wäre eine solche Konstellation im Bankverkehr der Hamburger Reederei noch undenkbar gewesen. Selbst als deren Verschuldungsgrad vor und während des Ersten Weltkriegs derart zunahm, dass man sich bei der Norddeutschen Bank beziehungsweise der Disconto-Gesellschaft darüber besorgt zeigte, standen noch immer genügend Möglichkeiten zur Verfügung, bei verschiedenen Banken ausreichend auf Fremdmittel zurückgreifen zu können. Diese Gewichtsverteilung im Verhältnis zur Kreditwirtschaft war jedoch kein Alleinstellungsmerkmal der HAPAG. Im Gegenteil: Vor dem Ersten Weltkrieg war es zu einem häufig zu beobachtenden Charakteristikum im Verhältnis zwischen Banken und einer erstarkten Großindustrie geworden.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> Chernow (1994), S. 146; Kleßmann (1998), S. 46.

<sup>69</sup> Kleßmann (1998), S. 46; Ritter (1997), S. 153 ff. Das Verhältnis Max Warburgs zu Ballin ist trotz der Darstellung in der verfügbaren Literatur ebenso ein Desiderat der Forschung wie die Beziehungen seines Bankhauses zu Unternehmen der maritimen Wirtschaft. Eine exakte Aufarbeitung setzt allerdings den Rückgriff auf Archivmaterial aus dem Warburg-Archiv voraus.

<sup>70</sup> Vgl. die Beispiele in Wellhöner (1989); ferner Ritter (1997), S. 154 ff.

### 3.3 Neue Akteure für die Schiffsfinanzierung

#### 3.3.1 Die Gründung von Schiffshypothekenbanken

Der Ausbruch des Ersten Weltkriegs veränderte die Koordinaten in den Beziehungen zwischen Banken und Industrie erheblich. Dies galt auch für die maritime Wirtschaft. Im Laufe des Kriegs offenbarten sich jedoch Unterschiede zwischen den Werften und Reedereien. Diese mussten einen beständigen Verlust an Tonnage infolge von Beschlagnahmung von Dampfern durch die feindlichen Mächte ebenso beklagen wie durch die Requirierung von Schiffen durch die Kaiserliche Marine.<sup>71</sup> Die Werften und ihre Zuliefererbetriebe aus der metallverarbeitenden Industrie profitierten dagegen von Aufträgen der Marine und der für die Rüstungswirtschaft zuständigen Ministerien in Berlin. Bei Kriegsende war ihre Ertragslage so gut wie selten zuvor, die der Reedereien dagegen so angespannt wie niemals zuvor. Waren es diese Unterschiede, die auch die Gewichte bei strategischen Diskussionen und Entscheidungsfindungsprozessen in der maritimen Wirtschaft verschoben? Nun avancierten die Entscheidungsträger aus den Großwerften zu den Persönlichkeiten der maritimen Wirtschaft, welche die Debatten über deren Zukunft sowohl in wirtschaftlichen Interessenverbänden als auch in den politischen Foren maßgeblich prägten, während die früher bei politischen Richtungsentscheidungen wichtigen Reeder an Bedeutung verloren.<sup>72</sup>

Diese Entwicklung korrespondierte mit derjenigen im Verhältnis zwischen Banken und maritimer Wirtschaft. Während viele Werften aufgrund ihrer guten Ertragslage weniger auf Bankkredite angewiesen waren als vor dem Krieg, sahen sich die Reedereien vielfach mit erheblichen Liquiditätsproblemen konfrontiert. Dies galt sicherlich auch für die beiden deutschen Großreedereien, vor allem aber für die zahlreichen kleineren Betriebe, denen der Rückgriff auf den Kapitalmarkt während des Kriegs kaum noch offen stand. Die ihrem Volumen nach rasch zunehmenden Emissionen der öffentlichen Hand, etwa Kriegsanleihen sowie Anleihen der Länder und Kommunen sowie die Platzierung der immens steigenden Reichsschatzwechsel und -schatzanweisungen, ließen kaum noch Raum für den Kapitalbedarf kleinerer Unternehmen der maritimen Wirtschaft. Sie beklagten bald einen empfindlichen Kapitalmangel. Einige von ihnen wichen daher auf ausländische Finanzplätze aus, um sich hier Kredite gegen hypothekarische Sicherung zu beschaffen. Eine besondere Rolle übernahmen dabei vor und während des Ersten Weltkriegs niederländische Banken, die gegen Einräumung einer Grundschuld auf Schiffstonnage bereit waren, Reedern Kapital zur Verfügung zu

---

<sup>71</sup> Ritter (1997), S. 157 f.

<sup>72</sup> Der Tod Ballins riss zudem eine empfindliche Lücke im personellen Beziehungsgeflecht zwischen maritimer Wirtschaft, Banken und Politik, die seine Nachfolger als Generaldirektoren der HAPAG nicht füllen konnten. Vgl. Ritter (1997), S. 157 f.

stellen. Diese Geschäftssparte war offenbar in den Niederlanden, aber auch in Großbritannien bereits vor dem Ersten Weltkrieg verbreitet, in Deutschland dagegen nicht, wie die Inhaber von Schiffahrtsgesellschaften, die nur wenig mit den Großbanken und den wichtigen Regionalinstituten zusammen arbeiten konnten, immer wieder beklagten.<sup>73</sup>

Im Sommer 1916 ergriffen einige von ihnen daher die Initiative und lancierten den Plan, auch in Deutschland eine Bank mit einem ähnlichen Geschäftsmodell ins Leben zu rufen. Einer der Initiatoren war offenbar der Hamburger Reeder Alfred Taggesell. In einem Brief an die Reichsregierung in Berlin zeichnete dieser ein bedrohliches Szenario, sollte den Reedereien keine Mittel zur Verfügung gestellt werden, um ihre erhebliche Verluste an Tonnage infolge Kriegseinwirkungen durch den Bau neuer Schiffe wieder ausgleichen zu können: *«Die großen Einbußen, welche die deutschen Reedereien seit Ausbruch des Kriegs erlitten und vielleicht noch zu erleiden haben werden, wie die Verluste an Schiffsräumen, die der Krieg auch den uns zur Zeit feindlichen Nationen, damit also der gesamten Reederei der Welt zugefügt hat, lassen es jetzt aber geradezu geboten erscheinen, Mittel und Wege zu finden, die deutschen Reedereien zwecks Ankaufs alter, gebrauchter respektive Baues neuer Schiffsräume zum Ersatz der durch den Krieg verloren gegangenen Tonnage nach Kräften zu unterstützen und die Gründung neuer Reedereien tunlichst zu erleichtern.»*<sup>74</sup>

Taggesell und seine Mitstreiter begrüßten zwar die Zusage der Reichsregierung und des Reichstags, die deutschen Reedereien nach Kriegsende großzügig für erlittene Verluste zu entschädigen und ihnen ausreichende Finanzhilfen zum Wiederaufbau der Flotte zur Verfügung zu stellen, doch hielten sie die bisher abgegebenen vagen Versprechungen für nicht ausreichend. Sowohl aus ordnungspolitischen als auch aus strukturpolitischen Gründen forderten sie die Schaffung zusätzlicher Finanzinstitutionen. Zum einen wollten die Reedereien nicht als Bittsteller auftreten, die unter Umständen Anträge auf Finanzhilfen bei Regierungsbehörden nach einem komplizierten Genehmigungsverfahren zu stellen hatten. Zum anderen sahen sie die Gefahr, dass durch diese Art der Kompensation nur bestehende Reedereien entschädigt würden. Die Gründung neuer Betriebe, sowohl in der Schiffahrt als auch im Schiffbau, würde dadurch keineswegs erleichtert werden. Dies sei aber notwendig, um die großen Verluste an Tonnage in kurzer Zeit zu ersetzen. Die Hamburger Reeder forderten daher, eine Bank nach dem Muster bereits bestehender Institute in den Niederlanden zu errichten, die Pfandbriefe emittieren und diese beim *«Privat-Kapitalisten-Publikum»* platzieren sollte. Auf diese Weise, so ihre Vorstellung, ließe sich auch privates Kapital für den Wiederaufbau der deutschen Handelsflotte mobilisieren. Die Konkurrenz mit bereits existierenden

---

<sup>73</sup> StAH, Akte 111-13688, Brief des Reeders Alfred Taggesell in der Firma Taggesell, Duncker & Co. aus Hamburg an den Staatsminister des Inneren, Karl Helfferich, vom 29. August 1916.

<sup>74</sup> StAH, Akte 111-13688, Brief des Reeders Alfred Taggesell in der Firma Taggesell, Duncker & Co. aus Hamburg an den Staatsminister des Inneren, Karl Helfferich, vom 29. August 1916.

Pfandbriefanstalten für den landwirtschaftlichen Kredit sei zu vernachlässigen, da der Wiederaufbau der Handelsflotte aus nationalem Interesse Vorrang haben müsse. Das Kapital für die neue Bank sollte ebenfalls von Privatpersonen gezeichnet werden. In einem solchen Schritt sahen die Hamburger Initiatoren für das Projekt kein Problem, sollte das Reich eine Garantie für den ordnungsgemäßen Betrieb des neuen Instituts übernehmen oder sogar für etwaige Verluste haften.<sup>75</sup>

Die zuständigen Regierungsstellen in Berlin zeigten sich von dieser Initiative zunächst wenig begeistert. Angesichts des 1916 anlaufenden Hindenburgprogramms mit dem Ziel einer intensivierte Kriegswirtschaft wollte man noch keine Versprechungen für finanzielle Unterstützungsmaßnahmen nach einem Friedensschluss abgeben. Einerseits unterstützte man den Plan, bestand damit doch die Aussicht, das Reich von voluminösen Kompensationszahlungen zu entlasten, andererseits weigerte man sich, Garantien für Projekte privater Investoren zu geben. In Berlin spielte man auf Zeit und behandelte die Hamburger Initiative dilatorisch.<sup>76</sup> Die Hamburger Reeder sahen sich daher veranlasst, Unterstützung für ihr Projekt zu suchen. Diese fanden sie bei der Commerz- und Disconto-Bank, die in einer Eingabe an den Hamburger Senat ebenfalls für das Projekt einer Schiffshypothekenbank warb. Das Institut sah in den fehlenden Schiffshypothekenbanken einen deutlichen Mangel im deutschen Finanzsystem und empfahl dringend die Errichtung solcher Institute nach niederländischem Vorbild.<sup>77</sup> Dass die Commerz- und Disconto-Bank das Projekt unterstützte, kann nicht überraschen, war sie doch die einzige deutsche Großbank, die sich bisher bereitgefunden hatte, Kredite an Reedereien gegen hypothekarische Sicherung zu vergeben. Diese Geschäftspraxis war ihr also nicht fremd, dennoch spielten diese Kredite im operativen Geschäft des Instituts nach eigener Darstellung nur eine untergeordnete Rolle. Die Notwendigkeit, diese Geschäftssparte auszubauen, wurde von der Bank jedoch anerkannt, da sonst die Gefahr bestand, dass deutsche Unternehmen der maritimen Wirtschaft in Abhängigkeit von ausländischen, vor allem niederländischen Banken geraten könnten.<sup>78</sup> Daher begannen die Entscheidungsträger des Instituts in Hamburg damit, konkrete Pläne für die Gründung einer Schiffshypothekenbank zu erarbeiten. Das neue Institut sollte mit einem Kapital von maximal fünf Millionen Mark ausgestattet werden und die Genehmigung erhalten, bis zum Zehnfachen Betrag des Eigenkapitals Hypothekenbriefe (Pfandbriefe) auszugeben, sodass ihm ein Kapital von 50 Millionen Mark zur Verfügung stand, das als Kredite weiterzureichen war. Nahm ein Reeder einen Kredit dieser Art in Anspruch, so sollte er diesen durch eine Sicherungsübereignung auf die ihm zur Verfügung stehende Tonnage sichern. Die Schiffshypothekenbank sollte jedoch verpflichtet werden, an einen Reeder nur Kredite

---

<sup>75</sup> StAH, Akte 111-13688, Brief des Reeders Alfred Taggesell in der Firma Taggesell, Duncker & Co. aus Hamburg an den Staatsminister des Inneren, Karl Helfferich, vom 29. August 1916.

<sup>76</sup> StAH, Akte 111-13688, Brief Taggesells an Helfferich vom 7. Oktober 1916.

<sup>77</sup> StAH, Akte 111-13688, Brief der Commerz- und Disconto-Bank an den Hamburger Senat vom 13. November 1916.

<sup>78</sup> StAH, Akte 111-13688, Brief der Commerz- und Disconto-Bank an den Hamburger Senat vom 13. November 1916.

in Höhe von maximal 60 Prozent des Wertes seiner Schiffe zu vergeben. Um die Pfandbriefe der Schiffshypothekenbank besser beim Publikum platzieren zu können, sollten diese die Garantie einer staatlichen Institution erhalten, zudem in allen Belangen den bereits umlaufenden Pfandbriefen der Grundkreditinstitute gleichgestellt werden. Um die Gründung einer Schiffshypothekenbank zu beschleunigen, was die Commerz- und Disconto-Bank angesichts der Verluste an Tonnage für absolut notwendig hielt, verlangte sie kein eigenes neues Hypothekenbankgesetz mit einer langwierigen Beratung im Reichstag und Bundesrat, sondern eine schnelle Ergänzung bereits bestehender Gesetze.<sup>79</sup>

Trotz dieses Appells zur Eile und der Unterstützung des Projekts sowohl durch den gesamten Vorstand und Aufsichtsrat der Commerz- und Disconto-Bank sowie durch prominente Privatbankiers wie Max Warburg, dauerte es mehr als ein Jahr bis sich die Gründung einer Schiffshypothekenbank konkretisierte. Ende November 1917 trafen sich in Berlin Beamte des Reichswirtschaftsamts, des Reichsschatzamts, des Reichs-Marineamts, verschiedener preußischer Ministerien sowie die Interessenvertreter der diversen Verbände der maritimen Wirtschaft und der Versicherungswirtschaft, um über die Errichtung einer solchen Bank zu beraten. Dabei ließ sich jedoch kein Konsens in der Frage erzielen, ob das Geschäftsmodell eines solchen Instituts per Reichsgesetz zu regeln sei und welche Behörden dafür die Genehmigung erteilen dürfe.<sup>80</sup> Da die Mehrheit der Teilnehmer bei den Beratungen durchaus die Notwendigkeit erkannte, die Kreditversorgung der mittleren und kleineren Reedereien zu verbessern und daher eine Schiffshypothekenbank zu errichten, wurde den Ländern das Recht zugesprochen, die dafür notwendigen Schritte einzuleiten. Hier war es erneut Hamburg, das die Initiative ergriff. Wieder waren es die Entscheidungsträger der Commerz- und Disconto-Bank in der Hansestadt, die im Frühjahr 1918 eine Satzung für das neue Institut ausarbeiten ließen und dessen Gründung vorantrieben. Im April erteilte der Hamburger Senat die Genehmigung für die Satzung und die Eintragung der Bank in das Handelsregister.<sup>81</sup>

Diese sollte unter dem Namen Deutsche Schiffsbeleihungs-Bank AG drei wesentliche Geschäftsziele verfolgen:

1. die Gewährung von Darlehen gegen die Bestellung von Pfandrechten an deutschen Seeschiffen und Flussfahrzeugen;
2. die Ausgabe von Schuldverschreibungen (Schiffspfandbriefen) gegen Deckung der Darlehensforderungen der vorgedachten Art;

---

<sup>79</sup> StAH, Akte 111-13688, Brief der Commerz- und Disconto-Bank an den Hamburger Senat vom 13. November 1916.

<sup>80</sup> StAH, Akte 111-13688, Protokoll über die Besprechungen der Frage der Errichtung besonderer Schiffsbeleihungsbanken.

<sup>81</sup> StAH, Akte 111-13688, Auszug aus dem Protokoll des Senats vom 5. April 1918.

3. die Vermittlung von Darlehen gegen die Bestellung von Pfandrechten und die Verwaltung solcher Darlehen für Dritte.

Das Kapital der Deutschen Schiffsbeleihungs-Bank wurde zunächst auf zehn Millionen Mark festgesetzt, der Vorstand sollte aus mindestens zwei und der Aufsichtsrat aus mindestens sieben Personen bestehen.<sup>82</sup> Einen wesentlichen Punkt mussten die Initiatoren des Projekts jedoch akzeptieren. Die endgültige Besetzung der Unternehmensgremien sollte erst nach einem «Friedensschluss» erfolgen, ebenso die Ausarbeitung einer Geschäftsordnung. Bis dahin sollte die Deutsche Schiffsbeleihungs-Bank ihr operatives Geschäft unter der Kontrolle eines staatlichen Kommissars durchführen, der vom Hamburger Senat einzusetzen war.<sup>83</sup>

Dennoch stieß die neue Bank mit ihrem Geschäftsmodell schnell auf eine positive Resonanz. An ihrem Kapital beteiligten sich eine Reihe namhafter Banken und Privatbankiers, darunter die Commerz- und Disconto-Bank, die Norddeutsche Bank, die Vereinsbank, die Oldenburgische Landesbank und das Privatbankhaus M. M. Warburg & Co., aber auch Reeder und Inhaber von Handelshäusern.<sup>84</sup> Zudem gab das Institut den Anstoß für die Forcierung eines Geschäftsmodells, das in der Schiffsfinanzierung bis in die Gegenwart hinein erfolgreich betrieben wurde. Daher war die Deutsche Schiffsbeleihungs-Bank keineswegs konkurrenzlos in diesem Geschäftsfeld. Ebenfalls 1918 wurde die Deutsche Schiffspfandbriefbank AG mit Sitz in Berlin und Bremen ins Leben gerufen, wobei das Geschäftsmodell das gleiche wie bei der Deutschen Schiffsbeleihungs-Bank war. Beide Institute wurden 1989 unter dem Dach der Commerzbank AG zur Deutschen Schiffsbank AG, Bremen und Hamburg zusammengefasst. Das Prinzip, Reedereien Kapital gegen die Verpfändung von Schiffsraum und durch die Emission von Pfandbriefen zur Verfügung zu stellen, hat sich somit fast hundert Jahre bewährt.<sup>85</sup>

### 3.3.2 Die Gründung der Schiffbau-Treuhandbank

Nach Ende des Ersten Weltkriegs wurde schnell offenkundig, dass die gutgemeinten Initiativen zur Gründung von Schiffshypothekenbanken kaum ausreichten, um das Kapital zu mobilisieren, das für den Wiederaufbau einer neuen deutschen Handelsflotte notwendig war. Die Verluste an Tonnage, die die Reedereien infolge des Kriegs hinnehmen mussten, waren immens. Die Bestimmungen des

---

<sup>82</sup> StAH, Akte 111-13688, Satzung der Deutsche Schiffsbeleihungs-Bank, Hamburg vom April 1918.

<sup>83</sup> StAH, Akte 111-13688, Auszug aus dem Protokoll des Senats vom 5. April 1918.

<sup>84</sup> StAH, Akte 111-13688, Verzeichnis der in der heutigen Generalversammlung der Aktiengesellschaft in Firma: Deutsche Schiffsbeleihungs-Bank AG erschienen Aktionäre und Vertreter von Aktionären vom 7. Mai 1920.

<sup>85</sup> Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp), Stammbaum der operativen vdp-Mitgliedsinstitute Dokumentation und grafische Darstellung der Rechtsvorgänger, Stand Juni 2016 ([https://www.pfandbrief.de/cms/\\_internet.nsf/0/OA0FB8E95DF5D164C12581CC003D27FD/\\$FILE/Stammbaum%20vdp-Mitglieder.pdf?OpenElement; zuletzt abgerufen am 7. Dezember 2017](https://www.pfandbrief.de/cms/_internet.nsf/0/OA0FB8E95DF5D164C12581CC003D27FD/$FILE/Stammbaum%20vdp-Mitglieder.pdf?OpenElement; zuletzt abgerufen am 7. Dezember 2017)).

Versailler Vertrags sahen vor, dass alle Schiffe mit mehr als 1.600 BRT und die Hälfte aller Schiffe zwischen 1.000 und 1.600 BRT abzugeben waren. Selbst die Großreedereien HAPAG und Norddeutscher Lloyd waren ihrem Umfang nach nun auf den Status kleiner Schleppschiffahrtsgesellschaften herabgesunken.<sup>86</sup> Vor diesem Hintergrund verlangten die Reedereien von der Reichsregierung vehement umfangreiche Hilfsmaßnahmen und großzügige finanzielle Unterstützungen. Ein erster Schritt dazu war das am 27. Februar 1919 abgeschlossene Überteuierungsabkommen.<sup>87</sup> Flankiert wurden diese Maßnahmen durch verschiedene Gesetze. Das am 31. August 1919 verabschiedete Enteignungsgesetz stellte den Reedereien, die Tonnage infolge von Kriegseinwirkungen an Feindstaaten verloren hatten und deren Schiffe durch das Reich für Kriegszwecke beschlagnahmt worden waren, eine ausreichende Entschädigung in Aussicht, nannte aber weder deren Höhe noch den Zeitpunkt der Zahlung.<sup>88</sup> Endgültige Klarheit über die genauen Summen erhielten die Schiffahrtsgesellschaften erst durch das Reedereiabfindungsgesetz (Reedereiabfindungsvertrag) vom 23. Februar 1921. Dieses Gesetz stellte den Reedereien umfangreiche Finanzhilfen nach der Höhe der verlorenen Tonnage in Aussicht. Fatal war jedoch, dass die Beträge nicht sofort, sondern über einen längeren Zeitraum hinweg in Raten ausgezahlt werden sollten. Durch das ab Ende 1921 immens zunehmende Tempo des Währungsverfalls war absehbar, dass sich die Summen drastisch entwerteten und nicht in Ansätzen dem Verlust entsprach würden, den die Reedereien infolge der Kriegseinwirkungen hinnehmen mussten. Die Debatte über eine mögliche Aufstockung der Ausgleichszahlungen in den gesetzgebenden Gremien zog sich hin, sodass die bereits ausgezahlten Summen vom Währungsverfall immer mehr «aufgezehrt» wurden, ohne dass absehbar war, wie die Verluste deutscher Reedereien in wertbeständiger Währung zu kompensieren waren.<sup>89</sup>

Zur Verwaltung der Gelder, die als Entschädigung an die Reedereien ausbezahlt werden sollten, wurde am 19. April 1921 in Hamburg die Schiffbau-Treuhandbank gegründet. Dieses Institut befand sich unter dem Dach des Reichsfinanzministeriums und erhielt von diesem die Mittel, die das Reich den Reedereien zum Wiederaufbau ihrer Flotten zur Verfügung stellen wollte. Die von der Reichsregierung überwiesenen Gelder wurden in verschiedenen Fonds angelegt, aus denen entsprechende Summen an die Schiffahrtsgesellschaften gezahlt wurden. Zudem vergab die Bank

---

<sup>86</sup> So der Syndikus des Norddeutschen Lloyds, der 1922 schrieb: «Das, was der Krieg nicht genommen hatte, nahm Versailles. Von einer der größten Weltreedereien war der Norddeutsche Lloyd mit einem Schlag zu einem kleinen Schleppschiffahrtunternehmen herab gesunken.» Zit. n. LührBen (1923), S. 171.

<sup>87</sup> Kabinettsitzung vom 21. März 1919, 3. Entschädigungsfragen, in: Schulze (1971), S. 78-82; Dok. Nr. 80, Besprechung beim Reichspräsidenten mit Vertretern des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes am 2. Oktober 1920, in: Wulf (1972), S. 204-208.

<sup>88</sup> RGBl. I (1919), S. 1528 f.; Dok. Nr. 179: Kabinettsitzung vom 21. Februar 1921, 7. Abfindung der Reedereien, in: Wulf (1972), S. 480.

<sup>89</sup> Dok. Nr. 187, Kabinettsitzung vom 2. März 1921, 3. Reedereiabfindungsgesetz, in: Wulf (1972), S. 504 f.; Dok. 373: Kabinettsitzung vom 12. September 1922, Entschädigung für den Wiederaufbau der Handelsflotte, in: Schulze-Bidlingmaier (1973), S. 1094 ff.

langfristige Darlehen zur Finanzierung von Schiffsneubauten.<sup>90</sup> Über die Wirkung des Überteuerungsabkommens und anderer gesetzlicher Maßnahmen kam es zwischen einzelnen Unternehmen der maritimen Wirtschaft, Reichsbehörden und der Schiffbau-Treuhand-Bank immer wieder zu Dissonanzen. Dennoch nahmen fast alle Reedereien Mittel in Anspruch, wobei die Kreditsummen bis 1922 inflationsbedingt immens wuchsen.<sup>91</sup> Warum die Auszahlung so lange dauerte, lässt sich nicht klären. Allerdings ist zu vermuten, dass die Schiffbau-Treuhand-Bank eine Zeit lang brauchte, um die genauen Entschädigungen zu ermitteln. Zudem ließen sich die zuständigen Behörden in Berlin Zeit, die notwendigen Genehmigungen zu erteilen. Im Frühjahr 1923 wurden die Fonds der Bank aufgelöst, da die hier verwalteten Summen nun nur noch einen Bruchteil ihres ursprünglichen Werts besaßen. Über die weitere Tätigkeit der Schiffbau-Treuhandbank liegen kaum Informationen vor. Die Vermutung ist daher berechtigt, dass sie für die Schiffsfinanzierung in den folgenden Jahren keine größere Rolle mehr spielte.<sup>92</sup>

Nach dem Ende des Währungsverfalls und der Stabilisierung der Mark im Frühjahr 1924 sahen sich sowohl die großen Reedereien als auch die vielen kleineren Unternehmen der Branche mit deutlich veränderten Wettbewerbs- und Finanzierungsbedingungen konfrontiert. Der Rückgriff auf Kredite und auf den Kapitalmarkt war nur mit Hilfe der großen Kreditinstitute aus Berlin möglich, die die Schiffsfinanzierung im Kampf um gute Kunden und Margen als Geschäftsfeld ausbauen wollten und versuchten, Großwerften und prominente Reedereien als Kunden an sich zu binden. Bei diesen Unternehmen standen Finanzintermediäre vielfach in scharfer Konkurrenz um gute Geschäftsabschlüsse.<sup>93</sup> Dagegen mussten die kleineren und mittleren Werften sowie die Reedereien erkennen, dass sie nicht über ausreichende Finanzierungsmöglichkeiten verfügten und dem harten Wettbewerb in Schiffbau und Schifffahrt nicht mehr standhalten konnten. Mit Ausbruch der Weltwirtschaftskrise wurde offenkundig, dass auch die großen Betriebe einem empfindlichen Kapitalmangel ausgesetzt sahen. Viele von ihnen mussten krisenbedingt ihre Kapazitäten deutlich reduzieren und Betriebsanlagen stilllegen. Selbst große Reedereien wie die HAPAG gerieten in erhebliche finanzielle Schwierigkeiten und mussten durch umfangreiche Reichshilfen gestützt werden. Seitdem war auch die öffentliche Hand mit ihren Finanzinstitutionen immer wieder einer der maß-

---

<sup>90</sup> Siehe StABr, 7,2010-8, Niederschrift über die am 31. August 1922 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds; Niederschrift über die am 13. Oktober 1922 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds; Niederschrift über die am 14. November 1922 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds; Niederschrift über die am 15. Dezember 1922 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds.

<sup>91</sup> StABr, 7,2010-8, Niederschrift über die am 14. November 1922 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds; Niederschrift über die am 13. Oktober 1922 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds; Niederschrift über die am 30. Oktober 1922 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds.

<sup>92</sup> StABr, 7,2010-8, Niederschrift über die am 31. August 1922 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds; Niederschrift über die am 30. Januar 1923 stattgefundene Vorstandssitzung des Norddeutschen Lloyds.

<sup>93</sup> Die Konkurrenz unter den Banken nahm noch zu, indem neue Institute ausgesprochen aggressiv um Kunden aus der maritimen Wirtschaft warben beziehungsweise sich zum Vorreiter von Zusammenschlüssen in der Branche machten. Dies galt vor allem für das Bremer Privatbankhaus von Johann Friedrich Schröder. Vgl. Escher (1988).

geblichen Akteure der Schiffsfinanzierung.<sup>94</sup> Erst unter den Bedingungen des NS-Regimes mit seinen neuen wirtschafts- und vor allem rüstungspolitischen Vorgaben änderte sich die Situation. Sowohl die maritime als auch die Kreditwirtschaft zahlten dafür jedoch einen hohen Preis: Sie mussten sich den neuen Zielvorgaben der Rüstungsplaner aus Berlin anpassen und dafür unternehmerische Selbstständigkeit und Gestaltungsmacht aufgeben.

#### 4. Fazit

Die Ausführungen zu den Beziehungen zwischen maritimer und Kreditwirtschaft am Finanzplatz Hamburg suggerieren eingehende Forschungen zum diesem Thema auf einer validen Quellengrundlage. Dieser Eindruck täuscht. Sie sind vielmehr ein erstes Substrat auf der Basis der zur Verfügung stehenden Literatur, in der die Entwicklung von Reedereien und Werften auf der einen und Instituten aus der Kreditwirtschaft auf der anderen Seite thematisiert wird. Valide Studien zur Schiffsfinanzierung liegen dagegen bisher nicht vor. Allenfalls in Darstellungen zur Entwicklung größerer Kreditinstitute während des Kaiserreichs und der Weimarer Republik wird auf deren Beziehungen zu Entscheidungsträgern aus der maritimen Wirtschaft eingegangen. Zudem finden sich wenige Angaben zur Schiffsfinanzierung in Studien zur Geschichte der wichtigen Finanzplätze an Nord- und Ostsee, vor allem zu Hamburg und Bremen, sowie in neueren Arbeiten, in denen unter Anwendung von Fragestellungen und Konzepten der modernen Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte das operative Geschäft von Firmen aus der maritimen Wirtschaft untersucht wird. Dennoch lassen die Ausführungen erkennen, dass tiefenscharfe Analysen zu den Beziehungen zwischen Finanzintermediären und maritimer Wirtschaft auf valider Quellengrundlage erforderlich sind. Das oben skizzierte vielfältige Beziehungsgeflecht zwischen maritimer und Kreditwirtschaft bedarf ebenso der intensiven und vor allem quellengestützten Aufarbeitung. Dabei ist zu erwarten, dass in solchen Studien neben Ergebnissen zur eigentlichen Kapitalmobilisierung als wesentlicher Voraussetzung für eine erfolgreiche «Performance» von Unternehmen der maritimen Wirtschaft im Wettbewerb auf dem Weltmarkt weitere Erkenntnisse zur Vernetzung der wirtschaftsbürgerlichen Eliten in Stadtgesellschaften an Nord- und Ostsee ebenso zu generieren sind wie über das Verhalten ihrer prominentesten Akteure in Krisenzeiten. Das Thema Schiffsfinanzierung geht daher über die eigentliche Finanz- und Bankengeschichte hinaus. Vielmehr steckt es die Konturen für ein eige-

---

<sup>94</sup> Dok. Nr. 641, Ministerbesprechung vom 22. Januar 1932, 7. Reedereiangelegenheit, in: Koops (1990), S. 2213.

nes und weites Forschungsfeld zur Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte der deutschen Küstenregionen und ihrer Wirtschaft ab.

## Anhang

### Quellen und Literatur

#### Ungedruckte Quellen

Bundesarchiv Berlin (BArch Berlin)

R 8136 – Reichskreditgesellschaft AG

Staatsarchiv Bremen (StABr)

4,75 – Amtsgericht Bremen

7,2121 – Bremer Vulkan, Werft

Staatsarchiv Hamburg (StAH)

111 – Senatskollegium

#### Gedruckte Quellen und Literatur

Achterberg, Erich (1964): Kleine Hamburger Bankgeschichte, Hamburg.

Ahrens, Gerhard (1972): Vorgeschichte und Gründung der ersten Aktienbanken in Hamburg, in: Kredit und Kapital 5 (1972), S. 316-335.

Akerlof, George (1970): The Market for Lemons. Quality, Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics 84 (1970), S. 488-502.

Attali, Jacques (1986): Siegmund G. Warburg. Das Leben eines großen Bankiers, Düsseldorf.

Bähr, Johannes (2001): «Bankenrationalisierung» und Großbankenfrage. Der Konflikt um die Ordnung des deutschen Kreditgewerbes während des Zweiten Weltkriegs, in: Wixforth (2001), S. 71-93.

Bähr, Johannes (2006): Die Dresdner Bank in der Wirtschaft des Dritten Reichs (Die Dresdner Bank im Dritten Reich 1), München.

Bähr, Johannes (2007): Zwischen zwei Kontinenten. Hundert Jahre Dresdner Bank Lateinamerika, vormals Deutsch-Südamerikanische Bank, Dresden.

Bähr, Johannes (2011): Die deutsche Bankenkrise 1931, in: Bähr / Rudolph (2011), S. 14-143.

Bähr, Johannes / Rudolph, Bernd (2011): 1931 – Finanzkrisen – 2008, München.

Bajohr, Frank (2003): «Arisierung» in Hamburg. Die Verdrängung der jüdischen Unternehmer 1933 bis 1945 (Hamburger Beiträge zur Sozial- und Zeitgeschichte 35), Hamburg.

Berle, Adolf A. / Means, Gardiner C. (1932): The Modern Corporation and Private Property, New York.

Bernstorff, Clarita von / Bernstorff, Hartwig von / Eckhardt, Emanuel (2015): Nur der Wandel ist beständig. Die Geschichte der ältesten Privatbank Deutschlands, München.

- Berrar, Carsten (2001): Die Entwicklung der Corporate Governance in Deutschland im internationalen Vergleich (Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik 174). Baden-Baden.
- Born, Karl Erich (1967): Die deutsche Bankenkrise 1931, Finanzen und Politik, München.
- Brinkhus, Jörn (2017): Kaiser Wilhelm II., Bremen und der Norddeutsche Lloyd. Die «Lebenserinnerungen» des NDLDirektors Heinrich Wiegand (Schriften des Staatsarchivs Bremen 54), Bremen.
- Burhop, Carsten (2014): Die Gründung der Commerz- und Disconto-Bank 1870. Aktienbanken als Pfeiler des Universalbanksystems, in: Lindenlaub / Burhop / Scholtyseck (2014), S. 155-165.
- Cassis, Youssef / Feldman, Gerald D. / Olsson, Ulf (Eds.) (1995): The Evolution of Financial Institutions and Markets in Twentieth Century Europe, Aldershot.
- Chernow, Ron (1994): Die Warburgs. Odyssee einer Familie, Berlin.
- Dahlem, Markus (2009): Die Professionalisierung des Bankbetriebs. Studien zur institutionellen Struktur deutscher Banken im Kaiserreich 1871-1914 (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 17), Essen.
- Denzel, Markus A. (2014): Die Errichtung der Hamburger Bank 1619. Wegbereiter einer stabilen Währung und Ausdehnung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, in: Lindenlaub / Burhop / Scholtyseck (2014), S. 38-50.
- Deutsche Bundesbank (1976): Deutsches Geld- und Bankwesen in Zahlen 1876-1975, Frankfurt am Main.
- Eberstadt, Rudolph (1901): Der Deutsche Kapitalmarkt, Leipzig.
- Escher, Otmar (1988): Die Wirtschafts- und Finanzkrise in Bremen und der Fall Schröderbank (Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung 11), Frankfurt am Main.
- Fama, Eugene / Jensen, Michael C. (1983): Separation of Ownership and Control, in: Journal of Law and Economics 26 (1983), S. 301-325.
- Feldman, Gerald D. (1995): Die Deutsche Bank vom Ersten Weltkrieg bis zur Weltwirtschaftskrise 1914-1933, in: Gall / Feldman / James / Holtfrerich / Büschgen (1995), S. 137-314.
- Forschungsstelle für Zeitgeschichte in Hamburg (Hrsg.) (2005): Hamburg im «Dritten Reich», Göttingen.
- Fürstenberg, Hans (1965): Mein Weg als Bankier und Carl Fürstenbergs Altersjahre, Wiesbaden.
- Gall, Lothar (1995): Die Deutsche Bank von ihrer Gründung bis zum Ersten Weltkrieg, 1870-1914, in: Gall / Feldman / James / Holtfrerich / Büschgen (1995), S. 1-135.
- Gall, Lothar / Feldman, Gerald D. / James, Harold / Holtfrerich, Carl-Ludwig / Büschgen, Hans E. (1995): Die Deutsche Bank 1870-1995, München.
- Hickel, Rudolf (2012): Zerschlagt die Banken – zivilisiert die Finanzmärkte. Eine Streitschrift, Berlin.
- Horstmann, Theo (1991): Die Alliierten und die deutschen Großbanken. Bankenpolitik in Westdeutschland nach dem Zweiten Weltkrieg, Bonn.
- James, Harold (2003): Die Deutsche Bank im Dritten Reich, München.
- Jurk, Michael / Lege, Kathrin (2011): In bester Lage. Die Geschichte eines Quartiers in der Berliner Behrenstraße, Dresden.
- Kaserer, Christoph / Berner, Marlise (2003): Die Entwicklung der Privatbankiers seit dem Zweiten Weltkrieg im Lichte geschäftspolitischer und aufsichtsrechtlicher Tendenzen, in: Privatbankier (2003), S. 67-88.
- Kellenbenz, Hermann (Hrsg.) (1978): Wirtschaftliches Wachstum, Energie und Verkehr vom Mittelalter bis zum 19. Jahrhundert. Bericht über die 6. Arbeitstagung der Gesellschaft für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte (Forschungen zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 22), Stuttgart.
- Kleßmann, Eckhart (1998): M. M. Warburg & Co., 1798-1998, Hamburg.

- Knake, Sebastian (2017): The Reputation Approach and the Justificatory Function of Economic Calculation. Some Critical Reflections on Monika Pohle-Frasers Analysis of Risk Management Techniques in the Nineteenth Century, in: Schönhärl (2017), S. 147-171.
- Köhler, Ingo (2005a): Die «Arisierung» der Privatbanken im «Dritten Reich». Verdrängung, Ausschaltung und die Frage der Wiedergutmachung (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, 14), München.
- Köhler, Ingo (2005b): Zwischen wirtschaftlicher Marginalisierung und politischer Verdrängung. Die Privatbankiers in Deutschland 1929-1935, in: Köhler / Eigner (2005), S. 103-131.
- Köhler, Ingo / Eigner, Peter (Hrsg.) (2005): Privatbankiers in Mitteleuropa zwischen den Weltkriegen (Geld und Kapital 7), Stuttgart.
- Köhler, Manfred / Ulrich, Keith (Hrsg.) (1995): Banken, Konjunktur und Politik. Beiträge zur Geschichte deutscher Banken im 19. und 20. Jahrhundert (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 4), Essen.
- Koops, Tilman (Bearb.) (1990): Die Kabinette Brüning I und II (1930-1932), Bd. 3: 10.10.1931-30.5.1932 (Akten der Reichskanzlei. Weimarer Republik), Boppard am Rhein.
- Kopper, Christopher (1995): Zwischen Marktwirtschaft und Dirigismus. Bankenpolitik im «Dritten Reich», Bonn.
- Krause, Detlef (2004): Die Commerz- und Disconto-Bank 1870-1920/23. Bankengeschichte als Systemgeschichte (Beiträge zur Unternehmensgeschichte 19), Stuttgart.
- Krause, Detlef (2017): Hamburg als Standort der privaten Universal-/Großbanken im 19. und frühen 20. Jahrhundert (IBF Paper Series 07-17), Frankfurt am Main.
- Lehmann, Sybille (2014): Taking firms to the Stock Market: IPOs and the importance of large banks in imperial Germany 1896-1913, in: Economic History Review 67 (2014), S. 92-122.
- Lindenlaub, Dieter / Burhop, Carsten / Scholtyseck, Joachim (Hrsg.) (2014): Schlüsselereignisse der deutschen Bankengeschichte, Stuttgart.
- Lührßen, Friedrich (1923): Der Wiederaufbau des Norddeutschen Lloyds, in: Norddeutscher Lloyd Bremen (1923), S. 171.
- Lueer, Hermann (2009): Der Grund der Finanzkrise, Münster.
- Mertelsmann, Olaf (2003): Zwischen Krieg, Revolution und Inflation. Die Hamburger Werft Blohm & Voss (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 11), München.
- Möring, Maria (1968): Fünfzig Jahre Deutsche Schiffsbeleihungs-Bank Hamburg, 1918-1968. Ein Beitrag zur Geschichte des Schiffskredits, Hamburg.
- Norddeutscher Lloyd Bremen (Hrsg.) (1923): Jahrbuch des Norddeutschen Lloyds für 1922/23, Bremen.
- Novak Ulrich / Kerner, André (2016): Die Akte Deutsche Bank. Geschichte – Skandale – Zukunft, München.
- Oppermann, Christine (2008): Das Banken-Hasser Buch, München.
- Plumpe, Werner (2016): Wie entscheiden Unternehmen?, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 61 (2016), S. 141-157.
- Pohl, Manfred (1985): Entstehung und Entwicklung des Universalbanksystems. Konzentration und Krise als wichtige Faktoren (Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung 7), Frankfurt am Main.
- Pohl, Manfred (1986): Hamburger Bankengeschichte, Mainz.
- Pohl, Manfred / Raab-Rebentisch, Angelika (1997): Die Deutsche Bank in Hamburg 1872-1997, München.
- Pohle-Fraser, Monika (2007): Bankiers und Hasardeure. Die Rolle bürgerlicher Tugenden im Bankgeschäft, Deutschland und Frankreich 1800-1912, in: Wixforth (2007), S. 57-79.

- Pollard, Sidney / Ziegler, Dieter (Hrsg.) (1992): Markt – Staat – Planung. Historische Erfahrungen mit Regulierungs- und Deregulierungsversuchen in der Wirtschaft, St. Katharinen.
- Der Privatbankier (2003). Nischenstrategien in Geschichte und Gegenwart. 14. wissenschaftliches Kolloquium am 29. November 2001 im Städelschen Kunstinstitut und Städtische Galerie, Frankfurt am Main, auf Einladung der Gontard & MetallBank AG (Bankhistorisches Archiv, Beiheft 41), Stuttgart.
- Rettig, Rudi (1978): Das Investitions- und Finanzierungsverhalten deutscher Großunternehmen 1880-1911, Münster.
- Riesser, Jacob (1971 [1912]): Die Konzentration der deutschen Großbanken, Glashütten am Taunus [Unveränderter Nachdruck der 4., verb. u. verm. Aufl. Jena 1912].
- Ritter, Gerhard A. (1997): Der Kaiser und sein Reeder. Albert Ballin, die HAPAG und das Verhältnis von Wirtschaft und Politik im Kaiserreich und in den ersten Jahren der Weimarer Republik, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 42 (1997), S. 137-162.
- Rosenbaum, Eduard / Sherman, Joshua A. (1976): Das Bankhaus M. M. Warburg & Co. 1798-1938, Hamburg.
- Rübner, Hartmut (2005): Konzentration und Krise der deutschen Schifffahrt. Maritime Wirtschaft und Politik im Kaiserreich, in der Weimarer Republik und im Nationalsozialismus (Deutsche maritime Studien 1), Bremen.
- Rudolph, Bernd (2011): Hintergründe und Verlauf der internationalen Finanzkrise 2008, in: Bähr / Rudolph (2011), S. 145-242.
- Schinkel, Max von (1929): Lebenserinnerungen, Hamburg.
- Schlütz, Frauke (2016): *«Ein solider & gediegener Mann»*. Die Vorstandssprecher der Commerzbank, 1870-2008, Dresden.
- Schmidt, Olaf (1988): Bankwesen und Bankpolitik in den Freien Hansestädten um die Mitte des 19. Jahrhunderts (Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung 10), Frankfurt am Main.
- Schönhärl, Korinna (Ed.) (2017): Decision Taking, Confidence and Risk Management From Early Modernity to the Twentieth Century, London.
- Schulze, Hagen (Bearb.) (1971): Das Kabinett Scheidemann (1919), Bd. 1 (Akten der Reichskanzlei. Weimarer Republik), Boppard am Rhein.
- Schulze-Bidlingmaier, Ingrid (Bearb.) (1973): Die Kabinette Wirth I und II (1921/22), Bd. 2: März 1922 bis November 1922 (Akten der Reichskanzlei. Weimarer Republik), Boppard am Rhein.
- Sinn, Hans Werner (2009): Kasino-Kapitalismus, Berlin.
- Spoerer, Mark (1996): Von Scheingewinnen zum Rüstungsboom. Die Eigenkapitalrentabilität der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1925-1941 (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 123), Stuttgart.
- Tanner, Jakob (1998): «Bankenmacht»: politischer Popanz, antisemitischer Stereotyp oder analytische Kategorie?, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 43(1998), S. 10-34.
- Teichmann, Gabriele (1995): Das Bankhaus Oppenheim und die industrielle Entwicklung im Aachener Revier von 1836 bis 1855, in: Köhler / Ulrich (1995), S. 9-23.
- Thiel, Reinhold (2002): Die Geschichte des Norddeutschen Lloyds, Bd. 1, Bremen.
- Thomes, Paul (2014): Die «Fusion der Elefanten 1929». Zur Konzentration von Kapital und Macht in der Weimarer Republik am Beispiel der Disconto-Gesellschaft und der Deutschen Bank, in: Lindenlaub / Burhop / Scholtyseck (2014), S. 244-256.
- Tilly, Richard H. (1978): Das Wachstum industrieller Großunternehmen in Deutschland, 1880-1911, in: Kellenbenz (1978), S. 153-182.

- Tilly, Richard H. (1992): Zur Entwicklung des deutschen Universalbanksystems im 19. und 20. Jahrhundert – Wachstumsmotor oder Machtkartell?, in: Pollard / Ziegler (1992), S. 126-166.
- Tilly, Richard H. (2013): Zur Relevanz der Finanzkrise für die Ökonomie und insbesondere die Banken- und Finanzgeschichte, in: Wixforth (2013a), S. 71-87.
- Wellhöner, Volker (1989): Großbanken und Großindustrie im Kaiserreich, Göttingen.
- Wiborg, Susanne / Wiborg, Klaus (1997): 1847-1997 – Unser Feld ist die Welt. 150 Jahre HAPAG-Lloyd, Hamburg.
- Wixforth, Harald (1995): Banken und Schwerindustrie in der Weimarer Republik (Wirtschafts- und sozialhistorische Studien 1), Köln / Weimar / Wien.
- Wixforth, Harald (Hrsg.) (2001): Finanzinstitutionen in Mitteleuropa während des Nationalsozialismus (Geld und Kapital 4), Stuttgart.
- Wixforth, Harald (2006): *«unser lieben ältesten Tochter»*. 150 Jahre Bremer Bank, Bremen.
- Wixforth, Harald (Hrsg.) (2007): Bankiers und Finanziers – sozialgeschichtliche Aspekte (Geld und Kapital 8), Stuttgart.
- Wixforth, Harald (2011): Die Geschichte der Dresdner Bank. Das Unternehmen von 1872 bis 1945, in: Jurk / Lege (2011), S. 117-126.
- Wixforth, Harald (Hrsg.) (2013a): Finanzinstitutionen in der Theorielandschaft (Geld und Kapital 11), Stuttgart.
- Wixforth, Harald (2013b): Nichts gelernt? Banken in der Kritik 1931/32 und 2011/12, in: Wixforth (2013a), S. 173-211.
- Wixforth, Harald (2014a): Die Errichtung der Reichsgruppe Banken 1934. Gleichschaltung, Anpassung und Mittäterschaft der Banken im NS-Regime, in: Lindenlaub / Burhop / Scholtyseck (2014), S. 283-296.
- Wixforth, Harald (2014b): Kooperation und Kontrolle im Schiffsbau. August Thyssen und der Bremer Vulkan in: Vierteljahrshefte für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 101 (2014), S. 154-179.
- Wixforth, Harald (2017): Die Beziehungen der Norddeutschen Wollkämmerei und Kammgarnspinnerei zu den Banken (IBF-Paper Series 04-17), Frankfurt am Main.
- Wixforth, Harald (2018a): Vom Konzern zum Verbund. Vorgeschichte, Gründung und Anfangsjahre des Firmenverbundes Heinrich Thyssen-Bornemizsas [im Druck].
- Wixforth, Harald (2018b): Kriegseinsatz und Kriegsfolgen. Der Norddeutsche Lloyd im Ersten Weltkrieg und in der Nachkriegsinflation [erscheint 2018 im 105. Jahrgang der Vierteljahrshefte für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte].
- Wixforth, Harald / Ziegler, Dieter (1995): Bankenmacht – Universal Banking and Industry in Historical Perspective, in: Cassis / Feldman / Olsson (1995), S. 242-259.
- Wulf, Peter (Bearb.) (1972): Das Kabinett Fehrenbach (1920/21), Bd. 1 (Akten der Reichskanzlei, Weimarer Republik), Boppard am Rhein.
- Ziegler, Dieter (2003): Geschäftliche Spezialisierung deutscher Privatbankiers in der Zwischenkriegszeit. Ein vergeblicher Überlebenskampf?, in: Privatbankier (2003), S. 27-47.