

Mark Spoerer

**Von
Scheingewinnen
zum
Rüstungsboom**

Die Eigenkapitalrentabilität
der deutschen Industrieaktien-
gesellschaften 1925–1941

VSWG
Beihefte

123



Franz Steiner Verlag Stuttgart

Mark Spoerer

Von Scheingewinnen zum Rüstungsboom

VIERTELJAHRSSCHRIFT FÜR
SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSGESCHICHTE

BEIHEFTE

HERAUSGEGEBEN VON
HANS POHL,
RAINER GÖMMEL, FRIEDRICH-WILHELM HENNING,
KARL HEINRICH KAUFHOLD,
FRAUKE SCHÖNERT-RÖHLK, WOLFGANG ZORN

Nr. 123



FRANZ STEINER VERLAG STUTTGART
1996

Mark Spoerer

VON SCHEINGEWINNEN
ZUM
RÜSTUNGSBOOM

Die Eigenkapitalrentabilität der
deutschen Industrieaktiengesellschaften
1925–1941



FRANZ STEINER VERLAG STUTTGART
1996

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme
[**Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte /
Beihefte**]

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte.
Beihefte. – Stuttgart : Steiner.

Früher Schriftenreihe. – Nebent.: VSWG-Beihefte
Reihe Beihefte zu: Vierteljahrschrift für Sozial- und
Wirtschaftsgeschichte

NE: VSWG-Beihefte

Nr. 123. Spoerer, Mark: Von Scheingewinnen zum
Rüstungsboom. – 1996

Spoerer, Mark:

Von Scheingewinnen zum Rüstungsboom : die

Eigenkapitalrentabilität der deutschen

Industrieaktiengesellschaften 1925 – 1941 / Mark Spoerer. –

Stuttgart : Steiner, 1996

(Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte : Beihefte ;
Nr. 123)

Zugl.: Bonn, Univ., Diss., 1995

ISBN 3-515-06756-6



ISO 9706

Jede Verwertung des Werkes außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Übersetzung, Nachdruck, Mikroverfilmung oder vergleichbare Verfahren sowie für die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen. Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier.

© 1996 by Franz Steiner Verlag Wiesbaden GmbH, Sitz Stuttgart.

Druck: Druckerei Peter Proff, Eurasburg.

Printed in Germany

VORWORT

Die vorliegende Untersuchung stellt eine überarbeitete Fassung meiner Dissertation dar, die im Mai 1995 von der Philosophischen Fakultät der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn angenommen wurde. Üblicherweise muß der Doktorand bei der Einreichung seiner Arbeit schriftlich versichern, daß er sie ohne fremde Hilfe angefertigt hat. Nun kann jedoch gerade in einem disziplinübergreifenden Fach wie der Wirtschaftsgeschichte ein einzelner Wissenschaftler bestenfalls Teilgebiete aus den sich vielfach überschneidenden Bereichen Geschichte, Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre, Recht, Soziologie und Statistik kennen. Insofern möchte ich an dieser Stelle betonen, daß ich diese Arbeit ohne die Unterstützung vieler Kollegen und Freunde nicht oder jedenfalls nicht in dieser Form hätte anfertigen können. Wenigstens einem Teil dieser Helfer möchte ich meinen aufrichtigen Dank aussprechen:

- Prof. Dr. Hans Pohl, Bonn, für die langjährige Förderung und die Betreuung dieser Arbeit,
- Prof. John Komlos, Ph.D., München, für die Anregungen, die er mir in der Schlußphase dieser Arbeit noch geben konnte,
- Dr. Helmut Gerlt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Hagen, für die Mühe, eine frühere Fassung des bilanzanalytischen Teils aus der Sicht des Praktikers und Zeitzeugen kritisch zu kommentieren,
- den Herausgebern der VSWG-Beihefte sowie Knut Borchardt, Rainer Fattmann, Günther Schulz und insbesondere Clemens Esser für die kritische Durchsicht einer früheren Manuskriptfassung,
- Brian A'Hearn, Steve Broadberry, Hermann H. Kallfaß, Albrecht Ritschl, Peter Temin und insbesondere Michael Raith für weitere wertvolle Anregungen,
- dem stets hilfsbereiten, zuvorkommenden und unbürokratischen Personal in den Archiven der neuen Bundesländer, insbesondere den Mitarbeiterinnen des Landeshauptarchivs Sachsen-Anhalt in Magdeburg,
- den ebenso freundlichen und kooperativen Archivaren aus westdeutschen Unternehmens- und Wirtschaftsarchiven,
- den Teilnehmern diverser Tagungen, Forschungs- und Doktorandenseminare in Bonn, München, Bochum, Göttingen, Groningen, Mannheim, Reading, Stuttgart-Hohenheim, Berlin, Tunis und Venedig,

- vielen Freunden und Kollegen, die zeitweise glauben mußten, daß ich die Gewinne der deutschen Industrieaktiengesellschaften für das spannendste Gesprächsthema der Welt halte,
- und schließlich meinen Eltern für Vertrauen und Geduld.

Stuttgart, im April 1996

EIN „QUICK REFERENCE GUIDE“ FÜR DEN EILIGEN LESER

Die meisten Leser werden dieses Buch in die Hand nehmen, weil sie sich
(1) kurz einen Überblick über die wesentlichen Ergebnisse dieser Untersuchung verschaffen möchten,
und/oder um konkrete Zahlen nachzuschlagen für
(2a) die Rentabilitätsentwicklung der gesamten Industrie oder
(2b) bestimmter Branchen.

Für die erste Zielsetzung dürfte die knapp gehaltene Schlußbetrachtung ausreichen (Kap. 7, evtl. 6). Für den zweiten Zweck sei zunächst vorausgeschickt, daß in dieser Studie die Eigenkapitalrentabilität untersucht wird, die die Perspektive des Unternehmers bzw. Investors widerspiegelt. Diese darf keineswegs mit der gesamtwirtschaftlichen Produktivität verwechselt werden, für die in dieser Untersuchung keine Aussagen getroffen werden. Darüber hinaus ist zu beachten, daß die hier vorgelegten Zahlen nicht präziser sein können als die Datenbasis, aus der sie gewonnen wurden, und diese ist bedauerlicherweise lückenhaft und unzuverlässig. Alle Rentabilitätskennziffern im Text sind nominal sowie nach Körperschaft- und vor Einkommensteuer (des Aktionärs) berechnet, wenn nicht ausdrücklich anders vermerkt.

Für den Zweck (2a) dürften die Übersichten 34 und 41 (S. 147, 160) die wesentlichen Informationen bereitstellen. Bezüglich (2b) ist mit Nachdruck zu betonen, daß die entsprechenden Zahlen in den Übersichten 6 bis 9 und A1.1 bis A1.7 (S. 52-59, 172-179) auf publizierten Bilanzen beruhen, also manipuliert sind. Ein Ergebnis dieser Arbeit ist, daß diese Manipulationen für die Jahre 1886 bis 1913 und 1924 bis 1930 tolerierbar sind: Die jährlichen Renditen dürften zwar geglättet sein, im Schnitt aber in der Vorkriegszeit mit einer nur leichten Tendenz nach unten und in den zwanziger Jahren nach oben um die „echte“ Rentabilität schwanken. Für die dreißiger Jahre lassen diese Übersichten jedoch allenfalls qualitative Aussagen im Sinne von „Branche x war weniger profitabel als Branche y“ oder „die Rentabilität von Branche x stieg/fiel zwischen... und ...“ zu, keineswegs jedoch Aussagen über das Niveau oder dessen quantitative Veränderung. Präzisere Schätzungen, insbesondere für die dreißiger Jahre, finden sich in den Übersichten 34, 37 und 38 sowie A3.1 bis A3.5 (S. 147, 155, 182-184), jedoch nur für Branchenaggregate. In den genannten Übersichten sind nominelle Werte wiedergegeben, reale Werte wurden nur für die gesamte Industrie in den Übersichten 9 und 41 (S. 59, 160) berechnet. Für Vergleichszwecke befinden sich Kapitalmarktdaten in den Übersichten 23 bis 25 und A2 (S. 122, 125, 180).

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	5
Ein „Quick Reference Guide“ für den eiligen Leser	7
Verzeichnis der Übersichten	10
Verzeichnis der Abkürzungen und Variablen	12
1 Einleitung	15
1.1 Problemstellung	15
1.2 Forschungsstand	20
1.3 Aufbau der Studie	24
2 Methodik: Gewinnkonzepte, Quellenlage und Untersuchungszeitraum	26
3 Die Bilanzstatistik des Statistischen Reichsamts	41
3.1 Erfassung und Aggregation der Bilanzen	42
3.2 Die Auswertungen durch Sweezy und Hoffmann	45
3.3 Eine Neuberechnung für die Jahre 1886-1913 und 1924-1939	48
3.3.1 Methodik	48
3.3.2 Ergebnisse	51
4 Bilanz- und Steuerrecht, Bilanzierungspraxis und Kapitalmarkt 1924-1943	62
4.1 Handelsbilanz und Steuerbilanz	62
4.2 Das Problem der stillen Reserven	65
4.2.1 Stille Reserven auf der Aktivseite der Bilanz	67
4.2.2 Stille Reserven auf der Passivseite der Bilanz	68
4.2.3 Die Auflösung stiller Reserven	69
4.2.4 Ein Beispiel: die Bilanzpolitik der Metallgesellschaft 1938/39 und 1939/40	70
4.3 Die Entwicklung des Bilanz- und Steuerrechts und die zeitgenössische Diskussion um die stillen Reserven	73
4.3.1 Vorsichtsprinzip oder Bilanzwahrheit? Das Bewertungs- problem in den Eröffnungsbilanzen 1924/25	74
4.3.2 Ausweitung der fiskalischen Kontrollrechte: das Einkommensteuergesetz 1925	76
4.3.3 Notlösung in der Krise: die Aktienrechtsnovelle 1931	80
4.3.4 Thesaurierung erzwungen und belohnt: Anleihestock- und Körperschaftsteuergesetz 1934	82
4.3.5 Durchsetzung des Führerprinzips: das Aktiengesetz 1937	84
4.3.6 Sichtbare Kriegsgewinne unerwünscht: die Dividendenabgabeverordnung 1941	87
4.3.7 Die Steuerschraube wird angezogen: Kriegszuschlag, Gewinnabschöpfung und Gewinnabführung	89
4.4 Die Steuerbilanz als Quelle für Rentabilitätsberechnungen	92
4.4.1 Steuerbilanz und Bilanzwahrheit	93
4.4.2 Die Praxis der Betriebsprüfung seit 1925	96

4.4.3 Die Aussagekraft von Handels- und Steuerbilanz im Urteil der Zeitgenossen und einige Beispiele	101
4.4.4 Exkurs: Gewinnverschiebungen deutscher Konzerne ins Ausland	104
4.4.5 Die Körperschaftsteuerstatistik als Quelle für Rentabilitätsberechnungen?	107
4.5 Die empirische Bedeutung der stillen Reserven	109
4.5.1 Goldene Jahre? Stille Reserven 1924-1929	111
4.5.2 Die Vernichtung der finanziellen Reserven in der Weltwirtschaftskrise	112
4.5.3 Geräuschlose Selbstfinanzierung: Bildung stiller Reserven als Mittel der Kapitalmarktsteuerung im Nationalsozialismus	113
4.5.4 Flurbereinigung im Krieg: Kapitalerhöhungen aus Eigenmitteln als Folge der Dividendenabgabeverordnung	118
4.6 Kapitalmarktrenditen	121
5 Methodik der Steuerbilanzanalyse	127
5.1 Auswahl der Untersuchungseinheiten	128
5.2 Analyse der Handels- und Steuerbilanzen der Stichprobe	132
5.3 Repräsentativität und Aggregation der Daten	139
5.4 Zusammenfassende Methodenkritik	144
6 Ergebnisse und Interpretation der Steuerbilanzanalyse	146
6.1 Die Entwicklung der Eigenkapitalrentabilität der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1925-1941	146
6.1.1 Die Rentabilitätsentwicklung in der gesamten Industrie	146
6.1.2 Branchenspezifische Rentabilität	153
6.1.3 Unternehmensgröße und Rentabilität	157
6.1.4 Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse	159
6.2 Die Funktion der Gewinne im nationalsozialistischen Wirtschaftssystem	161
7 Schlußbetrachtung	168
Anhang	172
A1 Die ausgewiesene Eigenkapitalrendite 1886-1939 nach Branchen	172
A2 Die Aktienrendite 1929-1940 nach Branchen	180
A3 Die steuerliche Eigenkapitalrendite 1925-1941 nach Branchenaggregaten	181
A4 Die untersuchten Unternehmen	185
Quellen- und Literaturverzeichnis	213
1 Verzeichnis der unveröffentlichten Quellen	213
1.1 Öffentliche Archive	213
1.2 Regionale Wirtschaftsarchive	215
1.3 Unternehmensarchive	215
2 Verzeichnis der veröffentlichten Quellen	216
3 Literaturverzeichnis	216
Stichwortverzeichnis	234

VERZEICHNIS DER ÜBERSICHTEN

1	Rentabilitätskennziffern und Quellen für die Berechnung der industriellen Rentabilität in Deutschland seit 1870	35
2	Reale Wachstumsraten des Sozialprodukts und der Industrieproduktion pro Kopf 1886-1913 und 1926-1941	38
3	Durchschnittliche jährliche Eigenkapitalrendite der deutschen Aktiengesellschaften nach Sweezy 1926-1938	45
4	Durchschnittliche jährliche Eigenkapitalrendite der deutschen Aktiengesellschaften des gewerblichen Sektors nach Hoffmann 1926-1938	46
5	Verwendete Bilanzstatistiken	48
6	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1886-1939 nach Branchenaggregaten	52
7	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften: Bergbau und Produktionsgüterindustrie vs. Konsumgüterindustrie 1886-1939	54
8	Gewinner und Verlierer des nationalsozialistischen Rüstungsaufschwungs nach <i>ausgewiesener</i> Eigenkapitalrendite	57
9	<i>Ausgewiesene</i> nominale und reale Eigenkapitalrenditen der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1886-1981	59
10	Empfohlenes Schema der Handelsbilanz nach der Aktienrechtsnovelle vom 19. September 1931	66
11	Die Bilanz der P. Beiersdorf & Co. AG, Hamburg, 1934	67
12	Der Bewertungsspielraum bei den Aktiva seit dem HGB 1897	68
13	Die Bewertung von Vermögensgegenständen in der Steuereröffnungsbilanz zum 1. Januar 1925	77
14	Preisindizes für Investitionsgüter und industrielle Fertigwaren 1924-1932	78
15	Der Körperschaftsteuersatz im Deutschen Reich 1925-1945	90
16	Gewinne nach Handels- und Steuerrecht sowie stille Selbstfinanzierung der Fried. Krupp AG 1933/34-1942/43	103
17	Ausgewiesener Handelsbilanzgewinn und berichtigter Betriebsgewinn der Steuerprüfung: einige Beispiele	104
18	Steuerlast, Gewinnausweis- und Ausschüttungsverhalten deutscher Aktiengesellschaften 1925-1941	110
19	Grund- und Eigenkapital der deutschen Industrieaktiengesellschaften nach der Bilanzstatistik 1924/25-1939/40	113
20	Die direkte Inanspruchnahme des Kapitalmarkts durch private Unternehmen und die öffentliche Hand 1924-1943	114
21	Die Kapitalberichtigungen der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1941-1943	119
22	Die Herkunft der zur Kapitalberichtigung nach DAV herangezogenen Mittel	119
23	Renditen nach Kapitalmarkt- und Bilanzstatistiken im Vergleich, 1886-1988	122
24	Indizes der Industrieaktien 1924-1943	125

25	Die Aktienrendite der börsennotierten deutschen Industrieaktiengesellschaften 1929-1940	125
26	Veranschaulichung der Argumentationskette für die Steuerbilanzanalyse	128
27	Beispiel für Bildung des Steuerausgleichspostens in der Steuereröffnungsbilanz	133
28	Beispiel für Verbuchung des Gewinns in Handels- und Steuerbilanz	133
29	Beispiel für Entwicklung des Steuerausgleichspostens	134
30	Das Eigenkapital der Steuerbilanz	135
31	Die Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens aus dem Steuerbilanzgewinn	137
32	Durchschnittliche Anzahl und Größe der erfaßten Unternehmen in der Bilanzstatistik und der Handelsbilanzstichprobe	140
33	Körperschaftsteuerpflichtiges Einkommen je Aktiengesellschaft in westlichen und mitteldeutschen Regionen 1927 und 1938 im Vergleich zum Reich	141
34	Die Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1925-1941	147
35	Die Gewinnentwicklung bei der IG Farbenindustrie AG 1932-1944	151
36	Die Eigenkapitalrendite der Aktiengesellschaften des Bergbaus und der Produktionsgüterindustrie im Vergleich zur Konsumgüterindustrie 1925-1941	154
37	Die Eigenkapitalrendite der Aktiengesellschaften des Bergbaus und der Produktionsgüterindustrie 1925-1941	155
38	Die Eigenkapitalrendite der Aktiengesellschaften der Konsumgüterindustrie 1925-1941	155
39	Gewinner und Verlierer des nationalsozialistischen Rüstungsaufschwungs .	157
40	Korrelation zwischen Unternehmensgröße und Eigenkapitalrendite 1925-1941	158
41	Nominale und reale Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1886-1981	160
42	Eigenkapitalrenditen der Industrie im internationalen Vergleich 1923-1945.....	161
A1.1	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1886-1939 nach Branchen im Überblick	172
A1.2	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite deutscher börsennotierter Industrieaktiengesellschaften 1886-1900 nach Branchen	173
A1.3	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite der preußischen Industrieaktiengesellschaften 1902-1906 nach Branchen	175
A1.4	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1907-1913 nach Branchen	176
A1.5	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1924-1929 nach Branchen	177
A1.6	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1930-1932 nach Branchen	178
A1.7	<i>Ausgewiesene</i> Eigenkapitalrendite der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1933-1939 nach Branchen	179
A2	Die Aktienrendite der börsennotierten deutschen Industrieaktiengesellschaften 1929-1940 nach Branchen	180

A3.1	Die Eigenkapitalrendite der Aktiengesellschaften der Grundstoffindustrie 1925-1941	182
A3.2	Die Eigenkapitalrendite der Aktiengesellschaften der verarbeitenden Industrie 1925-1941	182
A3.3	Die Eigenkapitalrendite der Aktiengesellschaften der Metallindustrie 1925-1941	183
A3.4	Die Eigenkapitalrendite der Aktiengesellschaften der Industrie strategischer Güter 1925-1941	183
A3.5	Die Eigenkapitalrendite der Aktiengesellschaften der Produktionsgüterindustrie 1925-1941	184
A4.1	Die Unternehmen der Stichprobe	185
A4.2	Gewinne, Eigenkapitalrendite und Dividendensatz (auf Stammaktien) von 111 deutschen Industrieaktiengesellschaften 1924-1943	188

VERZEICHNIS DER ABKÜRZUNGEN UND VARIABLEN

Monographien, Zeitschriften- und Reihentitel sind kursiv gesetzt.

A	Aktiva	BuB	(Buch- und) Betriebsprüfung
A-AF	Archiv Akzo Faser AG, Wuppertal		
AEG	Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft, Berlin	DAV	Dividendenabgabeverordnung
AER	<i>American Economic Review</i>	DDV	<i>Die Deutsche Volkswirtschaft</i>
AfA	Absetzung für Abnutzung	Div	Dividendensumme
AG	Aktiengesellschaft	DStZ	<i>Deutsche Steuerzeitung</i>
aGK	ausstehendes Grundkapital	DV	<i>Der Deutsche Volkswirt</i>
AktG	Aktiengesetz		
AP	steuerlicher Ausgleichsposten	EEH	<i>Explorations in Economic History</i>
AV	Anlagevermögen	eGK	eigene Aktien
BA KO	Bundesarchiv Koblenz	EHR	<i>Economic History Review</i>
BA P	Bundesarchiv Potsdam	EK	Eigenkapital
BBA	Bergbau-Archiv beim Deutschen Bergbau-Museum Bochum	EKzu	neu eingezahltes Grundkapital und Agio
Bet	Beteiligungen	FA, FÄ	Finanzamt, Finanzämter
bGK	bereinigtes Grundkapital	FG	Finanzgericht
BilStat	Bilanzstatistik	FK	Fremdkapital
Bp	Betriebsprüfung, Betriebsprüfer	fR	freie Reserven
BRLHA	Brandenburgisches Landeshauptarchiv, Potsdam	G	Gewinn
BS	Bilanzsumme	GG	<i>Geschichte und Gesellschaft</i>
BSUI	<i>Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte</i>	GH	<i>German History</i>
		GHH	Gutehoffnungshütte Oberhausen AG
		GK	Grundkapital

GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	LSBÖ	Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Bauleistungen für öffentliche Auftraggeber
GMEB	Goldmark-Eröffnungsbilanz		
gR	gesetzliche Reserve		
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung	LSÖ	Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber
GuVVor	saldierter Gewinn- bzw. Verlustvortrag		
GVor	Gewinnvortrag		
		MinRat	Ministerialrat
HA-MG	Historisches Archiv der Metallgesellschaft AG, Frankfurt/Main	nv	nicht verfügbar
HB	Handelsbilanz	OFP	Oberfinanzpräsident/Oberfinanzpräsidium
HbdtAG	<i>Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften</i>	ORR	Oberregierungsrat
HbStBp	<i>Handbuch der steuerlichen Betriebsprüfung</i>	P	Passiva
HGB	Handelsgesetzbuch	π_A	Aktienrendite
HSR	<i>Historical Social Research</i>	π_B	Eigenkapitalrendite nach Handelsbilanz
HZ	<i>Historische Zeitschrift</i>	π_D	Dividendenrendite
i. d. F.	in der Fassung	π_F	Rendite festverzinslicher Wertpapiere
IfZ	Institut für Zeitgeschichte	π_S	Eigenkapitalrendite nach Steuerbilanz
IHK	Industrie- und Handelskammer	Präs.	Präsident
JEEH	<i>Journal of European Economic History</i>	PrB	Prüferbilanz
JEH	<i>Journal of Economic History</i>	PUF	Pensions- und Unterstützungsfonds, Wohlfahrtskassen etc.
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien	QJE	<i>Quarterly Journal of Economics</i>
KjStHb	<i>Konjunkturstatistisches Handbuch</i>	R	ausgewiesene Reserven
KSG	<i>Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft</i>	RAM	Reichsarbeitsministerium
KSt	Körperschaftsteuer	RAO	Reichsabgabenordnung
KStEB	Körperschaftsteuer-Eröffnungsbilanz	RDI	Reichsverband/-stand der Deutschen Industrie
		RegRat	Regierungsrat
LA	Landesarchiv	RESt	<i>Review of Economics and Statistics</i>
LAB (StA)	Landesarchiv Berlin, Außenstelle Stadtarchiv Berlin	RFH	Reichsfinanzhof
		RFM	Reichsfinanzministerium
LFA, LFÄ	Landesfinanzamt, Landesfinanzämter	RFV	Reichsfinanzverwaltung
LHASA	Landeshauptarchiv Sachsen-Anhalt, Magdeburg	RGI	Reichsgruppe Industrie
		RLM	Reichsluftfahrtministerium
		RM	Reichsmark

RPÖ	Richtlinien für die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen	vG	verdeckte Gewinnausschüttung
RüLa	Rücklagen (Reserven)	VGF	Vereinigte Glanzstoff-Fabriken AG, Wuppertal
RüSt	Rückstellungen	VjhK	<i>Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung</i>
RWM	Reichswirtschaftsministerium	VjhStDR	<i>Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reichs</i>
Sächs. HStA	Sächsisches Hauptstaatsarchiv, Dresden	VRDI	<i>Veröffentlichungen des Reichsverbandes/Reichsstandes der Deutschen Industrie</i>
SHK	<i>Schriften des Historischen Kollegs</i>	VS	<i>Volkswirtschaftliche Schriften</i>
StAL	Staatsarchiv Leipzig	VSt	Vereinigte Stahlwerke AG, Düsseldorf
StatDR	<i>Statistik des Deutschen Reichs</i>	VSWG	<i>Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte</i>
StatHb	<i>Statistisches Handbuch von Deutschland 1928-1944</i>	VVor	Verlustvortrag
StatJb	<i>Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich</i>	WB	Wertberichtigungen
StatJbPr	<i>Statistisches Jahrbuch für den preußischen Staat</i>	WT	<i>Der Wirtschaftstreuhänder</i>
StB	Steuerbilanz	WuSt	<i>Wirtschaft und Statistik</i>
stR	stille Reserven	WWA	<i>Weltwirtschaftliches Archiv</i>
StuW	<i>Steuer und Wirtschaft</i>	ZADR	<i>Zeitschrift der Akademie für Deutsches Recht</i>
SVS	<i>Schriften des Vereins für Socialpolitik</i>	ZfB	<i>Zeitschrift für Betriebswirtschaft</i>
SWS	<i>Schriften zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte</i>	ZfbF	<i>Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung</i>
ThHStA	Thüringisches Hauptstaatsarchiv, Weimar	ZfhF	<i>Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung</i>
ThStA Mgn	Thüringisches Staatsarchiv Meiningen	ZUG	<i>Zeitschrift für Unternehmensgeschichte</i>
UV	Umlaufvermögen	ZWS	<i>Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften</i>
V	Verlust		
VfZ	<i>Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte</i>		

1 EINLEITUNG

Das Thema Unternehmer und Politik hat es praktisch seit 1935/36 nicht mehr gegeben. Der Unternehmer war Objekt, Opfer der Politik geworden.¹

Wilhelm Treue, westdt. Wirtschaftshistoriker (1962)

Von der faschistischen Diktatur versprach sich das deutsche Finanzkapital Ausbeutungsbedingungen, die seinen Profit maximieren sollten. [...] Tatsächlich verschaffte die vom Krieg angeheizte Rüstungskonjunktur den daran teilhabenden Unternehmen, voran den großen Konzernen, einen einzigartigen Profitsegens und eine unerhörte Steigerung ihrer ökonomischen und staatsmonopolistischen Machtpositionen.²

Dietrich Eichholtz, ostdt. Wirtschaftshistoriker (1985)

1.1 PROBLEMSTELLUNG

Obwohl die Wiedervereinigung Deutschlands ein verstärktes Interesse an der Geschichte der „Bonner Republik“ und der DDR geweckt hat, dominiert das „Dritte Reich“ nach wie vor die Auseinandersetzung mit der deutschen Vergangenheit. Dabei spielt zweifellos eine wichtige Rolle, daß das Scheitern der ersten deutschen Demokratie, der Weimarer Republik, der Bundesrepublik seit ihrer Gründung als drohendes Beispiel vor Augen steht. Nach wie vor wird daher die historiographische Diskussion über das Ende der Weimarer Republik und den Nationalsozialismus von der Frage dominiert, weshalb eine politische Gruppierung, deren ideologische Grundlagen schon von vielen Zeitgenossen als archaisch und irrational angesehen wurden, an die Macht kommen und sich so fest in Deutschland etablieren konnte, daß ihr Herrschaftssystem nur durch militärische Gewalt von außen zu zerstören war. Zum Verständnis dieses Phänomens sind immer wieder ideologische Prägun-

¹ Wilhelm Treue (1962), Das Verhältnis des Unternehmers zur Politik und zum Staat, in: Politisches Seminar der Staatsbürgerlichen Vereinigung 1954 e.V. (Hrsg.), Tagungsband der 10. Tagung (vom 14.-18. Mai 1962) in Bad Godesberg, S. 99-126, hier S. 124. - Reihen- und ggf. Untertitel werden in den Fußnoten weggelassen. In den Quellenangaben zu den Übersichten wird nur in der Kurzform zitiert. Die vollständigen bibliographischen Angaben können dem Literaturverzeichnis entnommen werden.

² Dietrich Eichholtz (1985), Geschichte der deutschen Kriegswirtschaft 1939-1945, Bd. 2: 1941-1943, Berlin, S. 513.

gen, Interessenlagen und Verhaltensweisen verschiedener sozialer Gruppen und insbesondere der gesellschaftlichen Eliten untersucht worden.³

Ein zentrales Thema in diesem konkret historischen, aber auch in einem viel allgemeineren und grundsätzlichen Zusammenhang ist die Frage, in welchem Verhältnis das kapitalistische Wirtschaftssystem und der Nationalsozialismus einerseits bzw. die repräsentative Demokratie andererseits zueinander standen und stehen. Aktuell wurde diese Thematik in den sechziger Jahren im Zuge der Kapitalismuskritik, die überwiegend aus (neo-) marxistischer Perspektive formuliert wurde. Die sich daran entzündende Debatte, die ein gutes Jahrzehnt die öffentliche Diskussion über den Nationalsozialismus in der Bundesrepublik beherrschte, weckte Interesse an der bis dahin in Deutschland eher spärlich erforschten Wirtschaftsgeschichte der Weimarer Republik und des Dritten Reiches.

Vor allem im Zusammenhang mit der These marxistischer Historiker, der Nationalsozialismus sei eine notwendige Konsequenz zur Abwehr des drohenden Zusammenbruchs der kapitalistischen Wirtschaftsordnung gewesen, setzte sich die Geschichtsschreibung mit der Rolle der Industriellen auseinander. Dabei lag der Schwerpunkt der Forschung zunächst in der Beschäftigung mit der Spätphase der Weimarer Republik. Im Vordergrund stand die Frage, ob bzw. in welchem Umfang die Großindustriellen den Aufstieg der NSDAP unterstützt hatten.⁴ Daran schloß sich eine zunächst vorwiegend auf der Rezeption älterer Arbeiten beruhende Diskussion an, die das Verhältnis zwischen wirtschaftlicher und politischer Elite im Dritten Reich thematisierte. Die Auseinandersetzung gipfelte schließlich Ende der sechziger Jahre in der Diskussion, ob ein „Primat der Wirtschaft“ oder vielmehr ein „Primat der Politik“ zu konstatieren sei.⁵

Dezidierte Vertreter der These vom Primat der Politik wie Wilhelm Treue, Richard Overly oder Peter Temin verweisen auf die fast allumfassende Macht, die sich das NS-Regime binnen weniger Monate aneignen konnte. Auch traditionelle gesellschaftliche Eliten wie die Unternehmerschaft hätten

³ Vgl. die Überblicksdarstellung bei Klaus Hildebrand (1995), *Das Dritte Reich*, 5. Aufl., München, insb. S. 163-166.

⁴ Vgl. z.B. Eberhard Czichon (1967), *Wer verhalf Hitler zur Macht? Zum Anteil der deutschen Industrie an der Zerstörung der Weimarer Republik*, Köln. Differenzierter dagegen: Henry A. Turner jr. (1980), *Faschismus und Kapitalismus in Deutschland*, 2. Aufl., Göttingen; ders. (1985), *Die Großunternehmer und der Aufstieg Hitlers*, Berlin; Reinhard Neebe (1981), *Großindustrie, Staat und NSDAP 1930-1933*, Göttingen, und ders. (1987), *Die Verantwortung der Großindustrie für das Dritte Reich*, in: *HZ* 244, S. 353-363.

⁵ Vgl. die ausführliche Darstellung bei Hildebrand (1995), S. 156-177. Zu diesen älteren Arbeiten, die angesichts des gewachsenen Interesses eine Wiederauflage erlebten, gehören: Otto Nathan (1944), *The Nazi Economic System. Germany's Mobilization for War*, Reprint New York 1971; Charles Bettelheim (1974), *Die deutsche Wirtschaft unter dem Nationalsozialismus*, München (frz. Original 1946), und Arthur Schweitzer (1964), *Big Business in the Third Reich*, Reprint London 1977.

sich dem Machtanspruch der NSDAP nicht entziehen können. Peter Temin hat in einem Vergleich des NS-Wirtschaftssystems mit dem der Sowjetunion darauf hingewiesen, daß den deutschen Unternehmern zwar das Eigentum an den Produktionsmitteln belassen worden sei, sie jedoch kaum noch Verfügungsgewalt über deren Nutzung gehabt hätten. Als Beispiele für die Allmacht des NS-Regimes werden häufig die Entmachtung des Flugzeugpioniers Hugo Junkers schon 1933 und die Gründung und aggressive Expansionspolitik der Reichswerke Hermann Göring seit 1937 angeführt.⁶

Die These vom Primat der Wirtschaft wird heute kaum noch vertreten, zumal eine Reihe von regionalen und sektoralen Studien detailliert gezeigt hat, wie weit die unternehmerische Autonomie im Einzelfall durch das Regime beeinträchtigt werden konnte.⁷ Jedoch wird von vielen Autoren die Machtstellung und Kooperationsbereitschaft der Industrieunternehmenschaft im Dritten Reich betont. Dabei wird im wesentlichen auf zwei Punkte verwiesen: Zum einen lassen sich gewisse ideologische Affinitäten oder doch zumindest partielle Interessenidentitäten zwischen konservativem Unternehmertum und Nationalsozialismus konstatieren. Zwar war vielen, insbesondere exportorientierten Unternehmern die zunehmend interventionistische und autarkistische nationalsozialistische Wirtschaftspolitik suspekt; und auch die Verdrängung jüdischer Unternehmer und Manager aus dem Wirtschaftsprozess fand keineswegs ungeteilte Zustimmung. Aber in der Ablehnung gewerkschaftlicher Macht und über kleinere Korrekturen hinausgehender gesellschaftlicher Umverteilung war man sich einig. Zum anderen erlebte Deutschland einen starken Wirtschaftsaufschwung, der der nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik zugeschrieben wurde.⁸ Nach Jahren der Krise machten die

⁶ Peter Temin (1991), *Soviet and Nazi Planning in the 1930s*, in: EHR 44 (1991), S. 573-593. Vgl. zu Junkers bzw. den Reichswerken: Olaf Groehler/Helmut Erfurth (1989), *Hugo Junkers. Ein politisches Essay*, Berlin, insb. S. 54f.; Lutz Budraß (1992), *Unternehmer im Nationalsozialismus: Der "Sonderbevollmächtigte des Generalfeldmarschalls Göring für die Herstellung der Ju 88"*, in: Werner Plumpe/Christian Kleinschmidt (Hrsg.), *Unternehmen zwischen Markt und Macht*, Essen, S. 74-89, und Richard J. Overy (1994), *War and Economy in the Third Reich*, Oxford, S. 93-118, 144-174.

⁷ Vgl. etwa Fritz Blaich (1979), *Die bayerische Industrie 1933-1939*, in: Martin Broszat/Elke Fröhlich (Hrsg.), *Bayern in der NS-Zeit*, Bd. II, München u.a., S. 237-280; Gerhard Mollin (1988), *Montankonzerne und „Drittes Reich“*, Göttingen; Paul Erker (1994), *Industrieeliten in der NS-Zeit. Anpassungsbereitschaft und Eigeninteresse von Unternehmern in der Rüstungs- und Kriegswirtschaft 1936-1945*, Passau; Overy (1994), und Roland Peter (1995), *Rüstungspolitik in Baden*, München.

⁸ In der neueren Forschung werden die Erfolge der NS-Wirtschaftspolitik unter Hinweis auf nicht ausgenutzte Wachstumspotentiale mittlerweile wieder stark relativiert. Vgl. Harold James (1986), *The German Slump. Politics and Economics 1924-1936*, Oxford, S. 424; Albrecht Ritschl (1991), *Die NS-Wirtschaftsideologie - Modernisierungsprogramm oder reaktionäre Utopie?*, in: Michael Prinz/Rainer Zitelmann (Hrsg.), *Nationalsozialismus und Modernisierung*, Darmstadt, S. 48-70; Harold James (1993), *Innovation and conservatism in economic recovery: the alleged „Nazi recovery“ of the*

Unternehmen endlich wieder Gewinne, die in dem durch die Diktatur gewährleisteten stabilen innenpolitischen Klima keinen ernstzunehmenden gesellschaftlichen Umverteilungsforderungen unterlagen. Zur Charakterisierung des Verhältnisses von Staat und Wirtschaft wird daher auf Begriffe wie „stille Teilhaberschaft“ (Avraham Barkai)⁹ oder „Symbiose“ (Willi Boelcke)¹⁰ zurückgegriffen: Die Nationalsozialisten bedienten sich der Wirtschaftskraft der Unternehmen zur Durchsetzung ihrer politischen Ziele; umgekehrt ermöglichten sie durch ihre expansive Wirtschaftspolitik und gewaltsam durchgesetzte soziale Befriedung den Unternehmen steigende Umsätze und Gewinne.¹¹

In Anlehnung an die Wirtschaftstheorie, die das Streben nach Gewinn als zentrale Verhaltensannahme rational wirtschaftender Individuen postuliert, wird in der historischen Diskussion implizit oder explizit häufig eine Verbindung zwischen dem Zielerreichungsgrad dieser Größe und dem Einfluß auf das oder doch zumindest Einverständnis mit dem NS-Regime unterstellt. Zweifellos wird diese eindimensionale Sichtweise der komplexen historischen Realität nicht gerecht: Wie jeder Mensch hat auch ein Unternehmer außerökonomische Wertvorstellungen, die im Einzelfall mit dem Gewinnstreben konfliktieren und denen er trotzdem Priorität einräumt. Dennoch herrscht in der wirtschafts- und unternehmenshistorischen Literatur Übereinstimmung darüber, daß die privatwirtschaftliche Perspektive wesentlichen Einfluß auf die Einstellung der Unternehmer zum nationalsozialistischen Regime gehabt hat.¹² Die Beantwortung der Frage, wie hoch die Unternehmensgewinne im Dritten Reich waren, kann somit sicherlich ganz wesentlich zum Verständnis der unternehmerischen Perspektive beitragen. In diesem Zusammenhang lassen sich vier Fragenkomplexe unterscheiden:

1930s, in: W.R. Garside (Hrsg.), *Capitalism in Crisis. International Responses to the Great Depression*, London u.a., S. 70-95, und Christoph Buchheim (1994), *Zur Natur des Wirtschaftsaufschwungs in der NS-Zeit*, in: *Zerrissene Zwischenkriegszeit*, Baden-Baden, S. 97-119.

⁹ Avraham Barkai (1989), *Die deutschen Unternehmer und die Judenpolitik im „Dritten Reich“*, in: GG 15, S. 227-247, hier S. 228, und ders. (1988), *Das Wirtschaftssystem des Nationalsozialismus. Ideologie, Theorie, Politik 1933-1945*, 2. Aufl., Frankfurt am Main, S. 23 („sleeping partners“).

¹⁰ Willi A. Boelcke (1985), *Die Kosten von Hitlers Krieg. Kriegsfinanzierung und finanzielles Kriegserbe in Deutschland 1933-1948*, Paderborn, S. 50.

¹¹ Vgl. z.B. John Gillingham (1985), *Industry and politics in the Third Reich*, Stuttgart, S. 32.

¹² Vgl. z.B. Turner (1985), S. 402; Ludolf Herbst (1989), *Der Krieg und die Unternehmensstrategie deutscher Industrie-Konzerne in der Zwischenkriegszeit*, in: Martin Broszat/Klaus Schwabe (Hrsg.), *Die deutschen Eliten und der Weg in den Zweiten Weltkrieg*, München, S. 72-134, hier S. 73-75; Gottfried Plumpe, *Die I.G. Farbenindustrie AG*, Berlin, S. 37f.; Erker (1994), S. 7-14; Richard J. Overy (1994), S. 133, und ders., *State and Industry in Germany in the Twentieth Century*, in: GH 12 (1994a), S. 180-189, hier S. 186.

- (1) Wie hoch waren die Gewinne der Industrie in den dreißiger Jahren? Und waren diese Gewinne höher oder niedriger als in „normalen“ Zeiten?
- (2) War die Gewinnentwicklung in rüstungsrelevanten Branchen günstiger als in typischen Konsumgüterbranchen, wie vielfach vermutet wird?¹³ Oder waren gerade die staatlich forcierten Industriezweige weniger profitabel als andere, wie die Ergebnisse von Plumpe für die IG Farbenindustrie AG und Mollin für die Eisen- und Stahlindustrie nahelegen?¹⁴
- (3) Stimmt die von Swatek und anderen geäußerte Vermutung, daß Großunternehmen in besonderer Weise vom nationalsozialistischen Rüstungsaufschwung profitieren konnten?¹⁵
- (4) Lassen sich nach Beantwortung dieser Fragen über die Deskription der Gewinnentwicklung hinaus neue Erkenntnisse über die nationalsozialistische Wirtschaftsordnung und -politik gewinnen?

Insbesondere die erste Frage erfordert eine Erweiterung des Untersuchungszeitraums. Aussagen über die Gewinnentwicklung im Nationalsozialismus sind vor dem Hintergrund der allgemeineren Frage nach dem Verhältnis von Industrieunternehmenschaft und NS-Regime kaum interpretierbar, wenn sie nicht mit dem verglichen werden, was die Unternehmer als „normal“ ansahen. Daher ist der Vergleich mit einem Referenzzeitraum nötig. Aufgrund der Quellenlage bietet sich in erster Linie der Zeitraum von 1925 bis 1929 an, mit Einschränkungen jedoch auch die Periode vor 1914, die aus Sicht der Unternehmer eher Normalität verkörperte als die ungeliebte Weimarer Republik:¹⁶ Geringe Macht der Gewerkschaften, keine staatliche Zwangsschlichtung bei Tarifverhandlungen, geringe Steuern und Sozialabgaben, allgemein geringe staatliche Einflußnahme auf die Wirtschaft.

-
- ¹³ Arthur Schweitzer (1946), Profits under Nazi Planning, in: QJE 61, S. 1-25, hier S. 7; Samuel Lurié (1947), Private Investment in a Controlled Economy. Germany, 1933-1939, New York, S. 217, und Buchheim (1994), S. 116f. Ähnlich auch Dietmar Petzina (1977), Die deutsche Wirtschaft in der Zwischenkriegszeit, Wiesbaden, S. 141, 147.
 - ¹⁴ Plumpe (1990), S. 549, 684-688, und Gerhard Mollin (1992), Die Eisen- und Stahlindustrie im Nationalsozialismus, in: Ottfried Dascher/Christian Kleinschmidt (Hrsg.), Die Eisen- und Stahlindustrie im Dortmunder Raum, Dortmund, S. 469-491, hier S. 483f.
 - ¹⁵ Dieter Swatek (1972), Unternehmenskonzentration als Ergebnis und Mittel nationalsozialistischer Wirtschaftspolitik, Berlin, S. 87; Bettelheim (1974), S. 233; Eichholtz (1985), S. 513, und Temin (1991), S. 580.
 - ¹⁶ Knut Borchardt (1990), A Decade of Debate About Brüning's Economic Policy, in: Jürgen v. Kruedener (Hrsg.), Economic Crisis and Political Collapse. The Weimar Republic 1924-33, New York u.a., S. 99-151, hier S. 128f., 143. Overy (1994), S. 124, zitiert Gustav Krupp, der 1934 schrieb, die letzte normale Bilanz sei die des Jahres 1913/14 gewesen. Vgl. für entsprechende zeitgenössische Stimmen z.B. Ottmar Bühler (1934), Ist die Steuerbilanz entbehrlich?, in: Deutsche Wirtschaftszeitung 31, S. 75-77; Karl Günemann (1935), Das Problem der betrieblichen Kapitalbildung unter dem Gesichtspunkt der Steuerpolitik, Düsseldorf, S. 5, 22, und Heinrich Strathus (1935), Kursentwicklung am Aktien- und Rentenmarkt. Die natürliche Dividendenbremse, in: DDV 4, S. 372-375, hier S. 373.

1.2 FORSCHUNGSSTAND

Mit der aus methodischen Gründen erforderlichen Ausweitung des Untersuchungszeitraums auf die Zeit vor 1933 kann die vorliegende Studie auch Ergebnisse zu einer wirtschaftshistorischen Debatte beisteuern, die seit nunmehr über 15 Jahren andauert und zum Verständnis der Wirtschaftsgeschichte der Weimarer Republik wie keine andere beigetragen hat: der „Borchardt-Kontroverse“. Knut Borchardt hat 1979 im Zusammenhang mit der Frage nach den wirtschaftspolitischen Handlungsspielräumen der Regierung Brüning in der Weltwirtschaftskrise die bis dahin vorherrschende Vorstellung in Frage gestellt, die Jahre zwischen Inflation und Weltwirtschaftskrise seien eine Zeit „normaler“ wirtschaftlicher Entwicklung gewesen. Vielmehr habe es sich bei der Weimarer Wirtschaft um eine kranke Volkswirtschaft gehandelt, deren Niedergang die Weltwirtschaftskrise nur beschleunigt, keinesfalls aber verursacht habe. Als Indikatoren für diese strukturelle Schwäche der Weimarer Republik machte Borchardt die folgenden makroökonomischen Tatbestände fest: Investitionsquote, Exportquote und gesamtwirtschaftliches Wachstum waren gering, Arbeitslosigkeit und Staatsquote hoch. Ein weiterer wichtiger Krisenindikator sei der Gewinnrückgang gewesen, dem die Unternehmen in dieser Zeit ausgesetzt gewesen seien. Dieser sei, wie auch die meisten anderen Krisensymptome, in erster Linie von der Schere zwischen Reallohn- und Produktivitätsentwicklung sowie den hohen Kapitalkosten verursacht worden.¹⁷ Diese angebotsorientierten Argumente, denen sich im Laufe der Diskussion Jürgen v. Kruedener, Harold James und Albrecht Ritschl¹⁸ - wenn auch zum Teil mit unterschiedlichen Akzentuierungen - anschlossen, waren bereits in der zeitgenössischen Diskussion von den Unternehmern und einigen Ökonomen vorgebracht worden.¹⁹ Aus dieser Perspektive ist das Scheitern der Weimarer Republik Ergebnis eines erbitterten gesellschaftlichen Verteilungskampfes, der die realen Möglichkeiten der Wirtschaft überforderte, die bis zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise nur durch den Zustrom ausländischen Kapitals künstlich am Leben erhalten worden war.²⁰

Kritisiert wurde diese Sichtweise vor allem von Carl-Ludwig Holtfrerich und Theo Balderston, die eher nachfrageorientiert argumentierten. Holtfrerich bestritt die Lohndruckhypothese und sah die Hauptursachen für die Investitionsschwäche der Weimarer Republik in der Desintegration der Weltwirtschaft, den hohen Kapitalkosten in Deutschland und dem hohen Kartel-

¹⁷ Borchardt (1990), S. 127-132, 139-143.

¹⁸ Jürgen v. Kruedener (1985), Die Überforderung der Weimarer Republik als Sozialstaat, in: GG 11, S. 358-376; James (1986), S. 421-423, und Stephen N. Broadberry/Albrecht O. Ritschl (1995), Real Wages, Productivity, and Unemployment in Britain and Germany during the 1920s, in: EEH 32, S. 327-349.

¹⁹ Vgl. z.B. Joseph A. Schumpeter (1927), Die Arbeitslosigkeit, in: DV 1, S. 729-732, und ders. (1929), Grenzen der Lohnpolitik, in: DV 3, S. 847-851.

²⁰ Borchardt (1990), S. 126-147, insb. S. 147.

lierungs- und Konzentrationsgrad der Weimarer Wirtschaft.²¹ Balderston hat sich recht ausführlich mit den Unternehmensgewinnen in der Weimarer Republik beschäftigt. Er kommt zu dem Ergebnis, daß trotz der schwerwiegenden methodischen Probleme, die Unternehmensgewinne abzuschätzen, die Borchardtsche These vom *profit squeeze* aufrecht erhalten werden kann. Im Gegensatz zu Borchardt sieht er aber nicht zu hohe Löhne als Ursache an, sondern die vorherrschenden Überkapazitäten und vor allem pessimistische Erwartungen der Unternehmer, die daher auch mit Investitionen zurückhielten.²²

Während beide Lager die wirtschaftliche Schwäche der Weimarer Republik an sich nicht bezweifeln, sondern unterschiedliche Ursachen anführen, haben Dietmar Petzina und vor allem Hans-Joachim Voth seit Anfang der neunziger Jahre Zweifel angemeldet, ob man überhaupt von einer kranken Weimarer Wirtschaft sprechen sollte.²³

Angesichts des großen, auch öffentlichen Interesses an der Kapitalismus-Faschismus-Diskussion in den sechziger und siebziger Jahren und der Tatsache, daß die Diskussion seit Anfang der neunziger Jahre sogar unter Einsatz ökonomischer Verfahren geführt wird²⁴, stünde eigentlich zu erwarten,

²¹ Carl-Ludwig Holtfrerich (1984), Zu hohe Löhne in der Weimarer Republik?, in: GG 10, S. 122-141; ders. (1990), Was the Policy of Deflation in Germany Unavoidable?, in: Jürgen v. Kruedener (Hrsg.), Economic Crisis and Political Collapse. The Weimar Republic 1924-33, New York u.a., S. 63-80, und ders., Zur Debatte über die deutsche Wirtschaftspolitik von Weimar zu Hitler, in: VfZ 44 (1996), S. 119-132.

²² Theodore Balderston (1993), The Origins and Course of the German Economic Crisis. November 1923 to May 1932, Berlin, S. 57-59, 80f., 401, 403-405, 412. - Vgl. für einen Überblick über die Diskussion bis Ende der achtziger Jahre: Jürgen v. Kruedener (1990), Introduction: The „Borchardt Debate“ on the Failure of Economic Policy at the End of the Weimar Republic, in: ders. (Hrsg.), Economic Crisis and Political Collapse. The Weimar Republic 1924-33, New York u.a., S. XI-XXX

²³ Dietmar Petzina (1990), Was There a Crisis Before the Crisis? The State of the German Economy in the 1920s, in: Jürgen v. Kruedener (Hrsg.), Economic Crisis and Political Collapse. The Weimar Republic 1924-33, New York u.a., S. 1-19; Hans-Joachim Voth (1993), Wages, Investment, and the Fate of the Weimar Republic: A Long-term Perspective, in: GH 11, S. 265-292, insb. S. 267-280, und ders. (1994), Much Ado About Nothing? A Note on Investment and Wage Pressure in Weimar Germany, 1925-29, in: HSR 19/3, S. 124-139. Voths „Irrelevanzthese“ ist bestritten worden von: Mark Spoerer (1994), German Net Investment and the Cumulative Real Wage Position 1925-1929. On a Premature Burial of the Borchardt *Debate*, in: HSR 19/4, S. 26-41.

²⁴ Dumke spricht von der „first cliometric debate in Germany“: Rolf H. Dumke (1992), The Future of Cliometric History - A European View, in: Scandinavian Economic History Review 40, S. 3-28, hier S. 24, und ders. (1993), Knut Borchardt: A Critical Appreciation, in: Business History Review 67, S. 448-458, hier S. 454. Vgl. Knut Borchardt/Albrecht Ritschl (1992), Could Brüning Have Done It? A Keynesian Model of Interwar Germany, 1925-1938, in: European Economic Review 36, S. 695-701; Hans-Joachim Voth (1993a), Investitionen in den „Goldenen Jahren“ der Weimarer Republik, in: ZWS 113, S. 629-633; Albrecht Ritschl (1994), Goldene Jahre? Zu den Investitionen in der Weimarer Republik, in: ZWS 114, S. 99-111; Hans-Joachim Voth

daß die Gewinne der Industrie ausgiebig untersucht worden wären. Dies ist jedoch nicht der Fall. Zuverlässige Angaben über die Gewinnlage der deutschen Industrie beginnen erst für die sechziger Jahre. In der Literatur wird für die Zwischenkriegszeit allenfalls die volkswirtschaftliche (bereinigte) Lohnquote als indirekter Beleg für den behaupteten *profit squeeze* herangezogen.²⁵

Die bislang einzige nach Branchen unterteilte Untersuchung über die Gewinne der deutschen Industrie in der Zwischenkriegszeit wurde bereits 1940 von der amerikanischen Ökonomin Maxine Sweezy vorgelegt.²⁶ Sie stützte sich bei ihren Berechnungen auf die laufend vom Statistischen Reichsamt veröffentlichte Bilanzstatistik, die ihrerseits auf einer Aggregation der veröffentlichten Bilanzen beruhte. Von der deutschen Forschung ist Sweezys Untersuchung fast gar nicht zur Kenntnis genommen worden.²⁷ Ebenfalls auf der amtlichen Bilanzstatistik beruhen die Ergebnisse von Walther G. Hoffmann. Seine Ergebnisse, die zwar nicht für einzelne Branchen, aber doch immerhin für die gewerbliche Wirtschaft als Ganzes berechnet sind, weichen wesentlich von denen Sweezys ab.²⁸ Die Bilanzstatistik des Statistischen Reichsamts sowie die Berechnungen von Sweezy und Hoffmann werden daher noch genauer zu untersuchen sein.

Mit den Gewinnen der Großunternehmen im Nationalsozialismus hat sich Anfang der siebziger Jahre Dieter Swatek in seiner Untersuchung über die Unternehmenskonzentration im Dritten Reich beschäftigt. Gestützt auf Schätzungen von Zeitgenossen übernahm er deren These, daß die tatsächliche Kapitalbildung der Unternehmen weitaus größer gewesen sein müsse als die ausgewiesenen Gewinne. Dies konnte er am Beispiel der IG Farbenindustrie mit Archivmaterial belegen.²⁹

(1994a), Zinsen, Investitionen und das Ende der Großen Depression, in: ZWS 114, S. 267-281; Richard Tilly/Norbert Huch (1994), Die deutsche Wirtschaft in der Krise, 1925 bis 1934. Ein makroökonomischer Ansatz, in: Zerrissene Zwischenkriegszeit, Baden-Baden, S. 45-95; Broadberry/Ritschl (1995) und Hans-Joachim Voth, Did High Wages or High Interest Rates Bring Down the Weimar Republic? A Cointegration Model of Investment in Germany, 1925-1930, in: JEH 55 (1995), S. 801-821.

²⁵ Vgl. z.B. Knut Borchardt (1982), Wachstum, Krisen, Handlungsspielräume der Wirtschaftspolitik, Göttingen, S. 281; ders. (1990), S. 141f.; Holtfrerich (1984), S. 132-141, und ders. (1990), S. 75.

²⁶ Maxine Y. Sweezy (1940), German Corporate Profits: 1926-1938, in: QJE 54, S. 384-398.

²⁷ Ausnahme z.B. Eike Hennig (1973), Thesen zur deutschen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 1933 bis 1938, Frankfurt am Main, S. 98-101. In der angelsächsischen Forschung zitieren ihre Ergebnisse u.a.: Richard J. Overy (1982), The Nazi Economic Recovery 1932-1938, Basingstoke u.a., S. 57, und mehrfach Theodore Balderston, zuletzt in Balderston (1993), S. 59.

²⁸ Walther G. Hoffmann (1965), Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin u.a., S. 503.

²⁹ Swatek (1972), S. 68-73, insbes. S. 71.

Vom Ergebnis in die gleiche Richtung tendiert auch die These Dietmar Petzinas, die „Profite der großen Kapitalgesellschaften [wiesen zwischen 1933 und 1939] Wachstumsraten von jährlich 36,5% auf“.³⁰ Ohne Angaben über die Ausgangsbasis, die im Krisenjahr 1933 zweifellos sehr niedrig war, besagt diese Aussage jedoch wenig. Richard Overy hat dagegen in mehreren Publikationen immer wieder betont, daß der nationalsozialistische Aufschwung die Unternehmen zwar wieder in die Gewinnzone brachte, die Gewinne aber vom Staat zunehmend kontrolliert worden und daher mäßig gewesen seien.³¹

Wie Swatek stellt auch Willi Boelcke, der sich ausführlich mit der Finanzierung der Rüstungsindustrie auseinandergesetzt hat, eine beträchtliche Diskrepanz zwischen den in den Handelsbilanzen ausgewiesenen Jahresüberschüssen und den vermuteten Gewinnen fest. Boelcke mißt der Handelsbilanz für die Zeit der Aufrüstung sehr wenig und für die Zeit des Zweiten Weltkriegs gar keine Aussagekraft bei, analysiert sie jedoch mangels besseren Datenmaterials, um eine Vorstellung der Gewinnuntergrenze zu erhalten.³² Sehr ausführlich hat sich Dietrich Eichholtz im zweiten Band seiner Geschichte der Kriegswirtschaft im Zweiten Weltkrieg mit den Unternehmensgewinnen beschäftigt und dabei sehr viel interessantes Archivmaterial zutage gefördert, ohne dies jedoch quantitativ auszuwerten.³³

Bislang von der wirtschaftshistorischen Forschung völlig ignoriert worden sind die Ergebnisse von Marshall Sarnat und Annerose Engelhardt, zwei Ökonomen, die sich mit dem deutschen Aktienmarkt beschäftigt und zu diesem Zweck eine historische Kapitalmarktdatenbank aufgebaut haben. Ihre Ergebnisse weisen auf eine beträchtliche Zunahme der *erwarteten* industriellen Rentabilität in den dreißiger Jahren hin.³⁴

Von diesem interessanten Resultat abgesehen, ist die wirtschaftshistorische Forschung in der Frage der Gewinne nicht über die Mutmaßungen der Zeitgenossen hinausgekommen. An Ergebnissen kann festgehalten werden:

- Hinsichtlich der Jahre 1925 bis 1929 stehen sich zwei Meinungen gegenüber. Von vielen zeitgenössischen Wirtschaftswissenschaftlern und in der älteren wirtschaftshistorischen Forschung wurde betont, daß die Gewinnsituation in diesen Jahren mindestens befriedigend gewesen sei und den Unternehmen erlaubt habe, hohe finanzielle Reserven versteckt aufzu-

³⁰ Petzina (1977), S. 147.

³¹ Zusammengefaßt in: Overy (1994), S. 94, 106, und ders., (1994a), S. 181.

³² Boelcke (1985), S. 46-50, 126-128.

³³ Eichholtz (1985), S. 513-569.

³⁴ Marshall Sarnat/Annerose Engelhardt (1980), The Rate of Return on Investments in Common Stock in Germany, 1871-1976, in: Konjunkturpolitik 26, S. 277-291, und dies. (1981), The Pattern of Risk and Return in Germany. Selected Industries 1928-1976, in: Konjunkturpolitik 27, S. 105-125. - Die Dissertation von Susanne Schröder, Steuerlastgestaltung der Aktiengesellschaften und Veranlagung zur Körperschaftsteuer im Deutschen Reich und den USA von 1918 bis 1936, Berlin, lag bei Abschluß der vorliegenden Untersuchung noch nicht gedruckt vor.