

# Die Wiederentdeckung einer alten Liebe

Der Maschinenbauer Trumpf bietet künftig Kunden und Mitarbeitern eine breite Palette von Finanzdienstleistungen an. Ein Novum ist das aber nicht. In der frühen Neuzeit war es üblich, dass Unternehmen mit Waren, Wechseln und Kreditgeschäften handelten. Eine Banklizenz brauchte man dafür zwar noch nicht, aber Geld und Kontakte

VON KATHARINA WETZEL

Mit diesem Schritt zeigen wir einmal mehr, dass wir nicht nur technologisch, sondern auch auf anderen Gebieten höchst innovativ sind.“ So ließ sich die Trumpf-Chefin Nicola Leibinger-Kammüller kürzlich in einer Pressemitteilung zitieren. „Trumpf gründet eigene Bank“ lautete dazu die Schlagzeile (siehe Text unten). Ob der Mittelständler tatsächlich der erste Laser- und Werkzeugmaschinenbauer mit eigener Banklizenz ist, soll hier nicht überprüft werden. Der Schritt des Unternehmens, ins riskante Bankengeschäft einzusteigen, ist zwar weniger innovativ, wie ein Blick in die Historie zeigt, dafür aber höchst interessant. Geht es doch um die Wiederentdeckung einer einst glücklichen Verbindung – wie mit einer alten Liebe.

Denn die Geschichte des Bankwesens ist eng mit der Geschichte der Unternehmen oder Handelskaufleute verknüpft. „Bereits in der frühen Renaissance war es üblich, dass Unternehmen Handel und Bankgeschäfte betrieben haben. Ein sehr bekanntes Beispiel sind die Medici in Italien“, sagt Harold James, Professor der Princeton University. In Italien, wo das Kreditwesen quasi erfunden wurde, gelangten die Medici zunächst durch den Textilhandel zu Vermögen. In Deutschland waren die Fugger, die Welser, die Höchstetter oder die Imhof bekannte Familien, wie im Band von Michael North über „Kommunikation, Handel, Geld und Banken in der Frühen Neuzeit“ nachzulesen ist. Die Fugger etwa stiegen zunächst mit dem Verlag von Webwaren zur führenden Kaufmannsfamilie in Augsburg auf, ehe sie aufgrund ihrer Beziehung zu den Habsburgern und ihren Geschäften mit Edelmetall, Waren und Finanzierungen als Bankiers sehr erfolgreich wurden. Die Fürst Fugger Privatbank gibt es heute noch.

Auch andere Privatbanken in Deutschland wie Bethmann, Metzler oder Berenberg blicken auf eine Jahrhunderte alte Geschichte zurück, die einst mit einem Handelsunternehmen begann. „Händler waren geradezu prädestiniert für Bankgeschäfte“, sagt die Historikerin Berenike Seib vom Bankhaus Metzler. Sie hatten innerhalb der Familie oder in der Fremde eine kaufmännische Ausbildung genossen. Mit dem Zahlungsverkehr kannten sie sich bestens aus. Zudem verfügten sie über ein

großes Netzwerk. Die Kontakte der Familie Metzler etwa reichten bis nach Straßburg, Basel oder Norddeutschland. „Fernhändler waren auf finanzwirtschaftliches Wissen angewiesen, da es damals noch kein einheitliches Währungssystem gab“, erklärt Seib. Gehandelt wurde mit Gold- und Silbermünzen, Wechseln oder Kreditgeschäften.

Die Innovation des Bankwesens entstand zunächst aus einem Mangel heraus. „Edelmetallbasiertes Geld über große Distanzen zu schicken, ist schwierig und gefährlich“, erklärt Alexander Engel, Wirtschaftshistoriker an der Universität Göttingen. Das Risiko, auf dem Weg zum Kunden ausgeraubt zu werden, war groß. Zudem dauerte es lange und band unnötig Kapital. „Für die Versicherung, den Transport und den Zahlungsverkehr gab es zunächst noch kein spezielles Unternehmen“, sagt Carsten Burhop, Professor an der Universität Wien. Für die Handelsunternehmen lag es also nahe, bargeldlose Zahlungsmittel, sogenannte Wechsel zu erfinden, zunächst

um ihre eigenen Waren zu bezahlen. Später boten die Handelskaufleute die Dienstleistung auch anderen an.

„Die Mischung von Handel, Bank und Manufaktur ist in der frühen Neuzeit die Regel gewesen“, sagt Professor James. Viele bündelten die verschiedenen Geschäftsbereiche ganz selbstverständlich. Die sogenannten Kaufleutebankiers oder Merchant-Banker handelten mit Farbstoffen und Kolonialwaren (Bethmann, Imhof), Baumwolle (Fugger, Welser), Tuchen (Welser, Berenberg, Metzler), Textilien und Gewürzen (Höchstetter, Imhof) und betrieben Fernhandel mit Wechsel- und anderen Kreditgeschäften. Der Anreiz, ins Bankgeschäft einzusteigen, war groß. Die Hürde eher klein. „Wer über entsprechendes Kapital und gute Verbindungen verfügte, konnte Kaufmannsbankier werden“, sagt Wirtschaftshistoriker Engel.

Köln, Frankfurt, Hamburg, Leipzig, Nürnberg und Augsburg waren in Deutschland die bedeutenden Handelsplätze, die Messen in Frankfurt und Leipzig beliebte

Treffpunkte der Handelskaufleute. Hier kaufte man nicht nur Waren ein. „Auf Messen haben sich die Merchant Banker getroffen und ihre Schulden verrechnet“, berichtet Engel. Das Bankwesen – ein persönliches Geschäft zwischen Kaufleuten. Durch die zunehmende Eroberung des Raums, die Kolonialisierung, sowie die wachsenden Transportkapazitäten und Warenströme stieg der Kreditbedarf.

## Wollen Unternehmen wieder das Geschäft der Banken übernehmen?

Noch waren die Kaufleute keine Banken im heutigen Sinn, die Geld schöpfen, also Geld ausleihen, das sie selbst nicht haben. „Diese Wandlung kam erst im 17. Jahrhundert, als Londoner Goldschmiede Zertifikate ausgaben, ohne entsprechende Einlagen zu haben“, berichtet James. Goldschmiede hatten eine besondere Stellung, weil viele ihr Gold dorthin zur sicheren Auf-

bewahrung brachten und dafür entsprechende Zertifikate erhielten.

„Mit der Industrialisierung haben sich Produktion und Handel sowie das Bankwesen immer mehr spezialisiert“, sagt Engel. Die Bankgeschäfte wurden komplexer und auch der Warenhandel, so dass sich viele Händler zu reinen Handels- oder Produktionsunternehmen entwickelten oder das vergleichsweise mühsame Geschäft aufgaben und sich ganz auf das Bankwesen konzentrierten, wie etwa im Fall von Metzler. „Mit der Zeit wurde das Bankgeschäft deutlich attraktiver als der Fernhandel. Unter Friedrich Metzler, einem Urenkel des Gründers, wurde aus dem einstigen Handelshaus endgültig ein Bankhaus“, sagt Seib.

Gibt es nun eine Rückbesinnung? Wollen Mittelständler künftig das Geschäft der Banken übernehmen? Der Fall Trumpf weist durchaus Parallelen zur Geschichte auf. Auch damals boten die Kaufleute ihre Bankgeschäfte zunächst ihrem engen Kunden- und Bekanntenkreis an. Für die Kaufleute der frühen Neuzeit war dies jedoch

fast eine Notwendigkeit. „Bis zur zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts war es schwierig, eine vernünftige Bankdienstleistung zu bekommen“, sagt Professor Burhop. Die Deutsche Bank und die Commerzbank wurden erst 1870 gegründet. Die Dresdner Bank 1873. „Sparkassen waren lokale Institutionen und Genossenschaftlichen Mitgliederorientiert.“ Und heute?

Der Wettbewerb unter den Banken gilt in Deutschland als vergleichsweise hart. Dennoch klagen insbesondere kleinere Mittelständler über Engpässe. Wenn ein Mittelständler eine Bank gründet und die bürokratischen Hürden nimmt, um eine Banklizenz zu erwerben, so ist dies nicht nur für die Historiker interessant. Dem Beispiel Trumpf könnten auch andere Unternehmen folgen, meint Burhop: „Wenn Mittelständler eine Dienstleistung, die sie brauchen, nicht mehr oder nicht zu akzeptablen Konditionen bekommen, dann werden sie sich nach Alternativen umsehen.“ Und wer kann, versucht es vielleicht auch selbst.

