

samkeit zu rücken. Vielmehr eröffnet er über die Kombination wirtschafts-, geschlechter-, rechts-, sozial- und wissenschaftlicher Aspekte neue, vielversprechende Perspektiven für den Dialog zwischen der Wirtschafts- und Finanzgeschichte und einer breit angelegten und kulturgeschichtlich informierten Gesellschaftsgeschichte.

Simone Derix, München

Galina Ulianova, **Female Entrepreneurs in Nineteenth-Century Russia** (= Perspectives in Economic and Social History 2), London: Pickering & Chatto 2009, 246 S., EUR 82,99, ISBN 978-1-85196-967-8.

In ihrer jüngsten Studie zeichnet Galina Ulianova die Geschichte der Unternehmerinnen im Russländischen Reich des 19. Jahrhunderts nach und setzt diese in den allgemeinen Kontext der Wirtschaftsentwicklung in dieser Periode. Dabei konzentriert sie sich insbesondere auf Moskau als wichtigstes Handels- und Industriezentrum des Zarenreichs. Ihr Fokus liegt auf den Unternehmerinnen aus dem Kaufmannsstand. Die Studie beinhaltet drei wesentliche Vergleichsebenen: Zum einen vergleicht Ulianova die Entwicklung, Voraussetzungen und Strukturen von Unternehmen von Frauen in Russland mit jenen in Westeuropa, zum anderen die Wirtschaftsweisen von Unternehmerinnen aus dem Kaufmannsstand mit denen ihrer adeligen Geschlechtsgenossinnen und schließlich die spezifischen Formen von Produktion, Konsum und Unternehmertum in Moskau und der Hauptstadt St. Petersburg, die sich auch in Unternehmungen von Frauen widerspiegelten. Die Analyse basiert vor allem auf Rechtsquellen und auf von staatlichen Behörden erhobenem statistischen Material. Diese quantitativen und normativen Quellen kontrastiert sie in jedem Kapitel mit der Rekonstruktion von Unternehmerinnen-Biografien, die die konkreten Rechts- und Unternehmenspraktiken anschaulich machen. Ein methodisches Problem bei der Auswertung der statistischen Quellen nennt Ulianova selbst: Da es keine einheitlichen Daten für das gesamte 19. Jahrhundert gibt, muss ein diachroner Vergleich auf der Grundlage der Korrelation unterschiedlicher Daten erfolgen, was der Autorin überzeugend gelingt. Der Anteil von Frauen aus allen Ständen an den Handel- und Gewerbetreibenden lag im gesamten Untersuchungszeitraum bei etwa zehn Prozent. Das Spektrum der Unternehmerinnen reichte von Frauen aus dem Kleinbürgerstand (*meščanstvo*), die Einzelhandelsgeschäfte, kleine Handwerksbetriebe oder Schankwirtschaften betrieben, bis hin zu adeligen Magnatinnen wie Nadežda Stenbok-Fermor, die zu den wichtigsten StahlproduzentInnen des Zarenreichs gehörte, oder Millionärinnen aus dem Kaufmannsstand wie Maria Morozova, die nach dem Tod ihres Ehemannes eines der einflussreichsten Familienunternehmen dirigierte. Ulianovas Definition von Unternehmer beziehungsweise Unternehmerin ist so weniger in der Selbstwahrnehmung der entsprechenden Frauen und Männer begründet, sondern beruht vielmehr auf der Definition des Staates, der vor

allem im Hinblick auf seine fiskalen Interessen Statistiken über Handel- und Gewerbetreibende führte.

Auf der Ebene des Vergleichs des Unternehmertums von Frauen in Russland mit dem in Westeuropa stellt Ulianova vor allem die Besonderheiten der rechtlichen Stellung von Frauen im Russländischen Reich heraus. Hier kann sie an die Studien von Michelle Lamarche Marrese¹ und William Wagner² über die Eigentumsrechte von Frauen in Russland anknüpfen. Im Unterschied zu Frauen in Westeuropa verfügten diese seit dem 18. Jahrhundert über das Recht, unabhängig von ihrem Ehemann Eigentum zu kontrollieren. In der Regel kamen Frauen in Russland durch Erbschaft vom Vater oder dem Ehemann und im 19. Jahrhundert zunehmend auch durch eigene unternehmerische Tätigkeit zu Eigentum. Dennoch war ihre rechtliche Stellung insgesamt ambivalent, denn in der Sphäre der Familie waren Frauen gesetzlich verpflichtet, ihrem Ehemann bedingungslos zu gehorchen. Auch das Scheidungsrecht war extrem restriktiv. Ulianova hält die Möglichkeit für Frauen, über ihr Eigentum zu verfügen, für ein wichtiges Element in der ökonomischen Transformation des Russländischen Imperiums. Der Vergleich mit Westeuropa bleibt aber unbefriedigend, da er nicht zu Ende geführt wird. Denn Ulianova bleibt eine Antwort auf die sich aufdrängende Frage schuldig, ob die russischen Besonderheiten im Eigentumsrecht wirklich so wesentlich waren, um Frauen mehr Möglichkeitsräume zu eröffnen. Die Beiträge des von Robert Beachy, Beatrice Craig und Alastair Owen herausgegebenen Sammelbandes über die Rolle von Frauen in der westeuropäischen Geschäftswelt im 19. Jahrhundert³ vermitteln eher den Eindruck, dass der Unterschied nicht so groß war. Diese Fallstudien zeigen, dass Frauen in Westeuropa, obwohl sie formal nicht unabhängig über ihr Eigentum verfügen konnten, in zahlreichen Wirtschaftssektoren als Investorinnen und Unternehmerinnen tätig waren. Auch scheinen einige dominante Muster, die Ulianova für das Zarenreich sehr anschaulich beschreibt, für Westeuropa ebenfalls zuzutreffen. So zum Beispiel, dass Witwen und unverheiratete Frauen unter den Unternehmerinnen überwogen und dass Unternehmertum von Frauen wie auch Unternehmertum insgesamt wesentlich in der Familie verankert waren. Ebenso scheinen sich die Beziehungen zwischen Witwen und ihren erwachsenen Söhnen und ihre jeweiligen Rollen in der Führung eines Familienunternehmens zu ähneln. Ulianova zeigt, dass die Unternehmensleitung nach dem Tod des männlichen Familienvorstands in der Regel auf dessen Witwe überging. Witwen hatten im Russländischen Reich auf diese Weise eine wichtige Brückenfunktion für die Generationsfolge einer Unternehmersdynastie und führten die Unternehmen unter Anwendung strenger moralischer Regeln. Die Leitung über-

1 Michelle Lamarche Marrese, *A Woman's Kingdom: Noblewomen and the Control of Property in Russia, 1700–1861*, Ithaca/New York/London 2002.

2 William Wagner, *Marriage, Property, and Law in Late Imperial Russia*, Oxford 2001².

3 Robert Beachy, Béatrice Craig u. Alastair Owens Hg., *Women, Business and Finance in Nineteenth-Century Europe: Rethinking Separate Spheres*, Oxford/New York 2006.

gaben sie meist erst in sehr hohem Alter an die Söhne, um eine Zersplitterung des Familienunternehmens durch Erbschaftskonflikte so lange wie möglich zu vermeiden. Die Besonderheiten des russischen Eigentumsrechts scheinen insofern relevant, als Eheleute nicht für das Vermögen des jeweils anderen haftbar gemacht werden konnten. So wurden in Familien nicht selten zwei Unternehmen geführt, von denen eines nominell dem Ehemann und das andere der Ehefrau gehörte. Diese Strategie zielte darauf, die Gefahr eines Bankrotts für die Familie zu minimieren.

Ulianova diskutiert die Ergebnisse ihrer Studie im Rahmen des Paradigmas der *separate spheres*. An zahlreichen anschaulichen Fallbeispielen kann sie zeigen, dass sich die häuslichen und die ökonomischen Sphären im Russländischen Reich nicht zwangsläufig gegenseitig ausschlossen. So war die herausgehobene Rolle von Witwen in der Unternehmensführung für die ZeitgenossInnen mitnichten ein Sonderfall, sondern fest in den formalisierten Familienbeziehungen verankert. Zahlreiche von Ulianovas Fallbeispielen waren Mütter mit bis zu zehn Kindern, die bereit waren, sich in der häuslichen Sphäre ihrem Ehemann unterzuordnen, aber gleichzeitig energische, unabhängige und erfolgreiche Unternehmerinnen sein konnten, die, wenn es sein musste, gegen ihren Mann ihre Rechte vor Gericht einklagten. Haus und Unternehmen sowie Privat- und Geschäftsleben wurden in vielen Fällen nicht als separate Einheiten wahrgenommen. Ulianova zeigt aber auch, wie Ehemänner und konservative Standesvertreter, die sich auf die gesetzliche Verpflichtung von Frauen, sich dem Ehemann unterzuordnen, beriefen, die unternehmerische Tätigkeit von Frauen behinderten. Derartige Konflikte traten aber in der Regel nur dann auf, wenn die Beziehung zwischen den Eheleuten ohnehin zerrüttet war. In der Regel zielten alle Strategien der Unternehmensführung auf den Erhalt des Familienvermögens und der Familie als ökonomische Einheit.

Durch das Prisma der Unternehmerinnen schreibt Ulianova auch eine Geschichte des industriellen Wandels im noch überwiegend agrarischen Russland des 19. Jahrhunderts: Sie beschreibt die unterschiedlichen Formen der Unternehmensführung durch Adel und Kaufleute. Während die adeligen Wirtschaften meist auf Landgütern angesiedelt waren, in der Regel von Gutsverwaltern verwaltet wurden und bis 1861 auf die Arbeitskraft von Leibeigenen gegründet waren, leiteten UnternehmerInnen aus dem Kaufmannsstand ihre Geschäfte selbst. Diese befanden sich zumeist in den Städten und waren überwiegend auf Lohnarbeit angewiesen. Hochadelige UnternehmerInnen produzierten häufig für staatlich gesponserte und militärisch relevante Bereiche, zum Beispiel für die Textilherstellung (Uniformen) oder Stahl- und Salpetergewinnung (Waffenherstellung, Eisenbahnbau). Sie profitierten überproportional von lukrativen staatlichen Aufträgen, die ihnen relativ risikofreie Profite garantierten.

Die Autorin vermittelt auch ein Bild der unterschiedlichen Produktions- und Konsumptionsstrukturen in Moskau und St. Petersburg: Während in Moskau die alten russischen Kaufmannsdynastien, die bereits seit mehreren Generationen existierten, das Geschäftsleben dominierten und traditionelle Formen des Konsums nur halbfertiger Waren vorherrschend waren, zeichnete sich St. Petersburg durch eine höhere soziale

Mobilität und ethnische Vielfalt aus. Hier machten auch adelige Frauen, Frauen von Angestellten und Beamten sowie grundbesitzlose Dienstadelige Geschäfte. Die Unternehmen waren weniger langlebig und es überwogen Handel und Dienstleistungen. Der Konsum und der Handel industriell hergestellter Waren sowie moderne Importe aus Europa, insbesondere in der Mode, waren in der Ostseemetropole wesentlich verbreiteter.

Ulianova beschreibt auch, wie die protoindustrielle Phase seit den 1880er Jahren durch eine dynamische Industrialisierung abgelöst wurde, die durch Technisierung der Produktion, Ausdifferenzierung der produzierten Güter und des Konsums, den Einzug der Kreditwirtschaft und eine erhöhte soziale Mobilität gekennzeichnet war. Diese Entwicklungen wirkten sich auch auf die Unternehmensstruktur aus. Traditionelle Familienbetriebe wurden zunehmend in Aktiengesellschaften umgewandelt. Diese neuen Unternehmenstypen erweiterten laut Ulianova auch den Möglichkeitsraum für Frauen, wirtschaftlich aktiv zu werden, da nun auch verheiratete Frauen, Schwestern und Töchter Anteilseignerinnen werden und an der Unternehmensführung teilhaben konnten. In dieser Phase habe die Integration Russlands in die europäische Wirtschaftsentwicklung stattgefunden.

Die Studie vermittelt mehr implizit als explizit den Eindruck, dass das Wirtschaftsleben in den beiden russischen Metropolen durch Polizei und städtische Verwaltung relativ gut, für die ZeitgenossInnen berechenbar und effizient reguliert worden sei. Dieser Befund hätte expliziter diskutiert und relativiert werden müssen, denn die zeitgenössischen Gerichtsakten sowie die Debatten über Korruption und Amtsmissbrauch in der Presse sprechen eine andere Sprache. Das ist aber auch nicht Galina Ulianovas eigentliches Thema. Insgesamt überzeugt ihre Arbeit bis auf die genannten Monita durch ihre Stringenz, die konsequente Einordnung ihres Gegenstands in aktuelle Forschungsdebatten. Vor allem aber besticht sie durch ihre hervorragende Kenntnis und geschickte Nutzung der Archivbestände.

Sandra Dahlke, Hamburg

Jonathan R. Zatlin, **The Currency of Socialism. Money and Political Culture in East Germany** (= Publications of the German Historical Institute Washington, D. C.), Cambridge: Cambridge University Press 2008, 398 S., EUR 27,40 (paperback), ISBN 978-0-521-74360-0.

Jonathan R. Zatlin richtet den Blick auf die bekannte, aber häufig übersehene Tatsache, dass die kommunistischen Regime in Osteuropa auch deshalb gescheitert sind, weil sie die reale Bedeutung des Geldes für das Ansehen der Staatsmacht nicht erkannten. Der wirtschaftliche Erfolg der Bundesrepublik Deutschland stützte sich nicht zuletzt auf die DM. Die Mark der DDR erlangte zu keinem Zeitpunkt ein vergleichbares Ansehen.