

Rezensionen zum Themenschwerpunkt

Anne Laurence, Josephine Maltby u. Janette Rutterford Hg., **Women and their Money 1700–1970. Essays on Women and Finance** (= Routledge International Studies in Business History 15), London/New York: Routledge 2009, 336 S., EUR 99,99, ISBN 978-0-415-41976-5.

Auguste Comte, Ferdinand Tönnies und Georg Simmel, richtungsweisende Denker der modernen Soziologie, waren sich darin einig, dass Geld ‚unweiblich‘ sei. Für sie implizierte die These der geschlechtsspezifischen Trennung von Erwerbs- und Familienleben den Ausschluss der Frauen aus der Geldökonomie.¹ Diese „geschlechtsspezifische Sphärentheorie“² prägte SoziologInnen, ÖkonomInnen und HistorikerInnen nachhaltig. In ihren Studien schrieben sie die Trennung der Sphären fort, indem sie eine national verfasste und unternehmerisch geprägte Ökonomie, die männlich konnotiert war und der das Hauptaugenmerk galt, grundsätzlich von einer marginalisierten Ökonomie privaten Haushaltens unterschieden. Diese Dissoziation der ökonomischen Sphären wird seit einiger Zeit grundsätzlich hinterfragt. Zum einen haben SoziologInnen Geld als soziales Medium samt seiner genderspezifischen Zuschreibungen untersucht und es so seiner Abstraktion und dem damit verknüpften Neutralitätspostulat enthoben.³ Zum anderen haben WissenschaftlerInnen Frauen zunehmend als Unternehmerinnen und Akteurinnen im Finanzmarkt entdeckt.⁴ Diese beiden Forschungsstränge führt der von Anne Laurence, Josephine Maltby und Janette Rutterford zusammengestellte Band „Women and their Money“ zusammen. Zwar stellt er das ökonomische Handeln von Frauen als Geschäftsfrauen und Investorinnen in den Vordergrund, ergründet aber zudem, wo und wie Frauen ihre Expertise in Finanz- und Wirtschaftsfragen erlangten und thematisiert auf diese Weise die Rolle von Geld in sozialen (Nah-)Beziehungen.

1 Vgl. Regina-Maria Dackweiler, Vom Geld, der Macht und den Frauen: Eine Einleitung, in: dies. u. Ursula Hornung Hg., Frauen – Macht – Geld, Münster 2003, 7–15, 7f.

2 Dackweiler, Geld, wie Anm. 1, 7.

3 Vgl. etwa Viviana A. Zelizer, *The Social Meaning of Money. Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, Princeton 1994, sowie Christine Wimbauer, *Geld und Liebe: Zur symbolischen Bedeutung von Geld in Paarbeziehungen*, Frankfurt a. M./New York 2003.

4 Vgl. jüngst Christiane Eifert, *Deutsche Unternehmerinnen im 20. Jahrhundert*, München 2011.

In konzisen, chronologisch geordneten Einzelbeiträgen zeichnen vornehmlich HistorikerInnen, Wirtschafts- und FinanzwissenschaftlerInnen ein facettenreiches Bild des ökonomischen Handelns von Frauen vom ausgehenden 17. bis ins 20. Jahrhundert, das qualitative Interpretationen mit quantitativen Auswertungen kombiniert. Geographisch liegt der Schwerpunkt auf Großbritannien. Ergänzend beleuchten einzelne Beiträge Deutschland, die USA, Schweden, Italien und Japan.

Nachdem WirtschaftshistorikerInnen Frauen lange Zeit vor allem unter den Vorzeichen von Armut und Unterbezahlung (1) oder als Konsumentinnen (218) diskutierten, lenken die Herausgeberinnen den Blick gezielt auf Unternehmerinnen und Investorinnen, die als Vertreterinnen höherer sozialer Schichten über Geld verfügten und eigene finanzielle Entscheidungen treffen konnten und mussten. Das besondere Augenmerk gilt der *agency* der Frauen, ihren Handlungsmöglichkeiten sowie den sozialen und vor allem rechtlichen Rahmenbedingungen für ihr Handeln. Der Vergleich unterschiedlicher nationaler und teils regionaler Entwicklungen lässt die große Bedeutung rechtlicher Bestimmungen hervortreten. So war es für Britinnen – eine Sonderrolle nimmt hier das bislang kaum untersuchte Schottland ein (Claire Swan) – bis Ende des 19. Jahrhunderts von entscheidender Bedeutung, ob sie ledig oder verheiratet waren. Während Unverheiratete und Witwen selbst über Besitz und Finanzen bestimmten, konnten verheiratete Frauen aufgrund der *Coverture*-Doktrin des englischen Gewohnheitsrechts bis zu den *Married Women's Property Acts* von 1870 und 1882 nur sehr eingeschränkt über Besitz und Eigentum verfügen. Wenngleich die Artikel die Bedeutung rechtlicher Normen stets betonen, unterstreichen sie zugleich die Notwendigkeit, regional und sozial zu differenzieren. So konstatiert David R. Green für London, dass Männer aus der *middle class* ihren Ehefrauen vergleichsweise große Freiräume im Umgang mit deren Besitz und mit dem potentiellen Erbe zugestanden, während Ehemänner höherer Gesellschaftsschichten mittels Trusts und Testamentsbestimmungen deutlich restriktiver vorgehen.

Die Beiträge zeigen insgesamt, dass Frauen sozialen Ängsten und rechtlichen Restriktionen zum Trotz schon sehr früh, bereits vor der Südseeblase von 1720, die gemeinhin als Synonym für ein breites gesellschaftliches Engagement in Spekulationsgeschäften gilt, im Wertpapierhandel aktiv waren und – auch im volatilen und damit risikoreicheren Bereich – insgesamt erfolgreicher agierten als Männer (Ann M. Carlos, Karen Maguire und Larry Neal). Frauen zielten dabei, wie Anne Laurence zeigt, nicht nur auf die Dividenden, sondern trafen mit ihren sehr bewussten Investitionen auch politische Entscheidungen. Auch im 19. Jahrhundert war ein beachtlicher Anteil der InvestorInnen, die sich an britischen und irischen Aktiengesellschaften (Mark Freeman, Robin Pearson und James Taylor) wie Aktienbanken finanziell beteiligten, weiblich. Mit der Verringerung des Investitionsrisikos durch die Einführung der Kapitalgesellschaften mit beschränkter Haftung zwischen 1855 und 1862 stabilisierte und erweiterte sich dieses Engagement, sodass Lucy A. Newton und Philip L. Cottrell die Existenz eines „gentlewomanly capitalism“ konstatieren (127).

Mit Ausnahme von Deutschland, für das Eve Rosenhaft mit Blick auf Finanzpraktiken beachtliche Forschungslücken verzeichnet (59f.), lässt sich für alle behandelten Regionen eine bislang in ihrem Ausmaß unterschätzte Präsenz von Frauen in Unternehmen und am Finanzmarkt beobachten. Angesichts der offenkundigen Fertigkeiten im Umgang mit Geld stellt sich die Frage, wo und wie Frauen ihr finanzökonomisches Wissen erlangten. Über diese Frage geraten häufig marginalisierte (finanz-)ökonomische Erfahrungsräume von Frauen in den Blick: Christine Wiskin betont die vielschichtige Bedeutung des Rechnens und Buchführens für Frauen. Der Erwerb dieser Fertigkeiten konnte den Übergang vom Mädchen zur ehefähigen Frau markieren. Darüber hinaus habe er als vorsorgende Schutzmaßnahme für den Todesfall des Mannes gegolten und Frauen zudem gesellschaftliche Positionen und Rollen zugewiesen. In einer unkonventionellen Perspektive auf das Leben der britischen Sozialreformerin Octavia Hill skizziert Stephen P. Walker die Philanthropie als Feld ökonomischen Handelns, in dem Kenntnisse und Erfahrungen im Buchführen und Rechnen ebenso von Vorteil sein konnten wie in einem profitorientierten Bereich (vgl. zur Rolle des Non-Profit-Bereichs in den USA den Beitrag von Nancy Marie Robertson und Susan M. Yohn).

Angesichts der konsequenten Verknüpfung von weiblicher Präsenz auf dem Finanzmarkt einerseits und mathematischen und finanzökonomischen Wissensbeständen und Erfahrungen von Frauen andererseits überrascht es nicht, dass die AutorInnen des Bandes die These einer geschlechtsspezifischen Trennung von Erwerbs- und Familienleben in Frage stellen. Stellvertretend adressieren sie ihre Kritik explizit an die *grandes dames* der britischen Familien- und Geschlechterforschung Leonore Davidoff und Catherine Hall, die in ihrer epochalen Untersuchung der britischen *middle class* im 19. Jahrhundert Frauen nur eingeschränkte ökonomische Handlungsmöglichkeiten attestierten.⁵ Während Green eine Lockerung der Sphäregrenzen nach dem Tod des Ehemannes konstatiert (146), ist für Wiskin (73) sowie Freeman, Pearson und Taylor angesichts der „persistent and recognised presence“ (108) von Frauen im Finanzmarkt das Konzept der Trennung von Erwerbs- und privater häuslicher Sphäre generell nicht haltbar. Diese Kritik stützen Rutterford und Maltby in ihrem Artikel über Frauen und Vermögen in der englischen Literatur des langen 19. Jahrhunderts, während Eve Rosenhaft (61) sowie Nancy Marie Robertson (244) ähnlich für Deutschland respektive die USA argumentieren.

Die Herausgeberinnen verknüpfen mit dem Band den Anspruch, der Wirtschaftsgeschichte nicht lediglich ein Kapitel zum Thema „Frauen in der Wirtschaft“ hinzuzufügen, sondern Gender als fruchtbare Kategorie für die Analyse (finanz-)ökonomischer Praktiken und Beziehungen zu etablieren (18). In der Tat begnügt sich der Band „Women and their Money“ nicht damit, Handlungen und Akteurinnen, die in der Wirtschaftsgeschichte lange Zeit ein Schattendasein führten, ins Licht der Aufmerk-

⁵ Vgl. Leonore Davidoff u. Catherine Hall, *Family Fortunes. Men and Women of the English Middle Class, 1780–1850*, 2., überarb. Aufl., London 2002.

samkeit zu rücken. Vielmehr eröffnet er über die Kombination wirtschafts-, geschlechter-, rechts-, sozial- und wissensgeschichtlicher 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