

Zusammenfassung (Dissertation/Buch) & Replik*

von Mandy Tröger (Ludwig-Maximilians-Universität München)

Zum dreißigjährigen Jubiläum der deutschen Einheit rückt endlich das Jahr 1989/90 in den Blick der Forschung. Anfangs nur eine Fußnote der Geschichte zwischen Mauerfall und deutscher Einheit, werden heute vermehrt Fragen nach den Leistungen der Modrow-Regierung und der Regierung de Maizière, nach Reformzielen und Initiativen der DDR-Bürgerbewegung gestellt. Also, wie und von wem wurden Transformationsprozesse 1989/90 angestoßen und gestaltet, wessen Interessen setzten sich dabei durch, und wie wirken diese bis heute nach?

Die Dissertation „On Unregulated Markets and the Freedom of Media“ beantwortet diese Fragen in Bezug auf die DDR-Presselandschaft. Entstanden am Institute of Communications Research der University of Illinois at Urbana-Champaign (UIUC) unterscheidet sie sich vom politischen Sachbuch *Pressefrühling und Profit*, das 2019 im Herbert von Halem Verlag erschien. Kontext und Fokus sind jeweils andere; beide bedienen sich aber der theoretischen Brille der kritischen politischen Ökonomie. Das heißt, die DDR-Pressetransformation wird im Rahmen der Möglichkeiten, Grenzen und Zwänge betrachtet, die mit der Erschließung der DDR-Presselandschaft durch westdeutsche Interessengruppen 1990 einhergingen. Kontrastierend hierzu werden die Reformziele der DDR-Bürgerbewegung im Herbst 1989 skizziert, die 1990 auf politischer, institutioneller und lokaler Ebene in der DDR versucht wurden umzusetzen. Damit bieten sowohl Dissertation als auch Buch eine alternative (und kapitalismuskritische) Lesart der Pressetransformation Ostdeutschlands. Der Unterschied beider: Die Dissertation richtet sich an eine internationale akademische LeserInnenschaft, für die die DDR lediglich als Fallbeispiel post-sozialistischer Pressetransformation dient. Sie versucht zudem einen theoretischen Beitrag zum Fach Kommunikationswissenschaft in Deutschland zu leisten, denn der Theorieansatz der politischen Ökonomie ist hier weitgehend verschwunden. Das deutschsprachige Buch hingegen adressiert eine breite Öffentlichkeit. Das Ziel des Buches ist, wirtschaftspolitische und strukturelle Entwicklungen des Jahres 1989/90 nachzuzeichnen, die den LeserInnen (als potenzielle ZeitzeugInnen) damals verschlossen blieben. Im Mittelpunkt steht die Reform des DDR-Pressevertriebs, damit verbunden die frühe Lobbyarbeit bundesdeutscher Großverlage und deren Strategien der Interessendurchsetzung in der DDR-Presselandschaft.

Anders als manche Rezensionen des Buches nahelegen, handelt es sich dabei nicht um eine Geschichte „mit klar verteilten Täter- und Opferrollen“ (Beck 2020). Vielmehr dokumentieren Buch und Dissertation die Hintergründe sich früh entwickelnder struktureller Abhängigkeiten, die bis heute die ostdeutsche Presselandschaft bestimmen. Auch das gern angebrachte Argument, dass die hohe Nachfrage nach westdeutschen Zeitungen in der DDR eine frühe Ursache für diese Abhängigkeiten war, wird der Wucht und Reichweite westdeutscher Interessendurchsetzung nicht gerecht. Denn die Dissertation zeigt: Der wirtschaftliche Druck bundesdeutscher Verlage auf allen Ebenen – neben dem Verkauf ihrer Produkte, auch im Kauf ostdeutscher Verlage und im Aufbau von Vertriebsstrukturen – war eng verbunden mit bundespolitischen Zielen und wurde zum Motor der DDR-Pressetransformation.

Praktisch hieß das: Die Forderung der DDR-Bevölkerung nach westdeutscher Presse kam BRD-Verlagen zunächst zugute. Sie verkauften ihre Produkte; bereits Anfang 1990 gab es massive Importe westdeutscher Titel in die DDR. Von März 1990 an konkurrierten dann finanzstarke BRD-Verlage durch Dumping-Preise untereinander. Sie verkauften ihre Titel nicht zum Umtauschkurs von 1:3, sondern zu einem 1:1-Währungsverhältnis, also unter den Produktionskosten. Für

ostdeutsche LeserInnen bedeutete das in der Tat billige Westpresse. Für kleinere BRD-Zeitungen, die keine finanziellen Ressourcen für dieses Minusgeschäft hatten, entstand aber ein massiver Wettbewerbsnachteil. Alte und vor allem die vielen neugegründeten DDR-Zeitungen sahen sich einer übermächtigen Konkurrenz und einem früh einsetzenden Marktdruck ausgesetzt, trotz fortbestehender Planstrukturen wie beispielsweise in der Papierzuteilung. DDR-Zeitungen wurden noch dazu zum 1. April die Subventionen gestrichen. Das hieß, sie erhöhten ihre Preise und fanden neue Finanzierungswege, vor allem über Werbung und westdeutsches Kapital. Alternative Visionen, wie sich freie Presse auch entfalten kann, blieben damit schnell auf der Strecke.

Bereits im April 1990 gab es keine etablierte DDR-Zeitung mehr, die nicht in Kauf-, Kooperations- oder Joint-Venture-Verhandlungen mit westdeutschen PartnerInnen stand. Diese deutsch-deutschen Verhandlungen liefen in rechtlichen Grauzonen, reichten von der Gewinnung von AnzeigenkundInnen und dem Verkauf von Werbung bis hin zum Zeitungsdruck durch BRD-PartnerInnen und Kapitalbeteiligungen. Dabei wurden Verträge und Kooperationen ganz praktisch an allen staatlichen Einrichtungen vorbei ausgehandelt und häufig zu Kaufverträgen – ehemalige SED-Bezirkszeitungen beispielsweise gingen schnell Kooperationen mit finanzstarken BRD-Verlagen ein. So bauten Letztere bereits Mitte 1990 Infrastrukturen, die ihre Marktdominanz bis heute sichern. Zwar legitimierten sie ihr Vorgehen mit politischer Notwendigkeit, ursprüngliche Reformziele der DDR-Bürgerbewegungen, wie etwa die Zerschlagung struktureller SED-Pressemonopole, konnten so allerdings nicht durchgesetzt werden.

Im Fall der vier Großverlage Heinrich Bauer, Gruner + Jahr (G+J), Axel Springer und Burda kam der Aufbau eines exklusiven verlagsabhängigen DDR-Vertriebssystems hinzu. Denn ursprünglich gefährdeten veraltete Vertriebsstrukturen und zu geringe Umschlagkapazitäten der DDR-Post den Vertrieb importierter BRD-Titel. Schon Ende November 1989 lobbyierte hier G+J bei der DDR-Regierung für Exklusivrechte in der Errichtung eines Vertriebs-Joint-Ventures; der Axel-Springer-Verlag folgte im Dezember. Ziel beider war, alleiniger westdeutscher Partner im DDR-Presservertrieb zu werden; das schloss Zeitungsneugründungen und -druck, sowie Fernseh- und Werberechte ein. Aufgrund innerministerieller Konflikte auf DDR-Seite scheiterten diese Verhandlungen. Daraufhin taten sich beide Verlage mit den Verlagen Burda und Heinrich Bauer zusammen und verhandelten ab Mitte Januar 1990 als die „Großen Vier“ mit dem Ministerium für Post- und Fernmeldewesen (MPF) über ein Vertriebs-Joint-Venture für westdeutsche Presseprodukte. Als aufgrund starker Proteste (auch kleinerer und mittelständischer BRD-Verlage) daraus nichts wurde, teilten die Großverlage die DDR Anfang März 1990 in vier Vertriebsgebiete auf. Von diesem Zeitpunkt an vertrieben sie systematisch vor allem ihre eigenen Produkte. Da dieser Direktvertrieb nur eine Woche vor der ersten freien Wahl am 18. März 1990 begann, konnte die DDR-Regierung schwer gegen ihn vorgehen. Nach der Wahl wurden ihre Proteste sowie Initiativen, diesen Vertrieb zu unterbinden, ignoriert. Stattdessen bauten die Großverlage ihre Vertriebsstrukturen bis zur deutschen Einheit im Oktober 1990 flächendeckend aus; anschließend zerschlug das Kartellamt dann das Verlagskartell. In der Zwischenzeit aber wurde der Vertrieb für viele DDR-Zeitungen zum massiven Wettbewerbsnachteil – neben Qualitätsstandards, der Drucktechnik, Papierqualität und der Ressourcenknappheit. Gegen die westdeutsche Konkurrenz und ihr Vertriebskartell hatten sie kaum eine Chance. So wurden Vertriebsstrukturen zum Dreh- und Angelpunkt der DDR-Pressetransformation, denn über sie wurden weitreichende Reformen des gesamten DDR-Pressesektors durchgesetzt (Import, Wettbewerb, Preisdruck etc.).

In diesem Kontext auf die „Gegebenheiten kapitalistischer Pressemärkte“ (Beck 2020) zu verweisen, wird der historischen Realität nicht gerecht. Denn zum einen wird der Markt so zur selbstverständlichen Norm ostdeutscher Pressetransformation erhoben. Zum anderen zeigt die Dissertation aber eben genau auch das: Nicht die „Gegebenheiten“ des Marktes trieben die DDR-

Pressetransformation, sondern Monopolstrukturen weniger westdeutscher Verlage, ihre Absprachen untereinander sowie ihre aggressive Verkaufs- und Marketingstrategien gegeneinander. Ein Verdrängungswettbewerb, der weiterhin seinesgleichen sucht und in der BRD illegal gewesen wäre. Kurz gesagt: die Spielregeln des Marktes galten nicht, sondern Regelbrüche bestimmten einen sich *entwickelnden* Pressemarkt im Osten. Spätestens im Mai 1990 war dieser ganz praktisch mit dem der BRD vereint. Damit traf eine werbefinanzierte, dem Markt verhaftete, aber flexible Verlagspresse auf eine inflexible, lange staatlich finanzierte und von Planstrukturen abhängige. Keine war wirklich „frei“, nur anders abhängig. Denn der Markt kam mit dem Zwang zur Gewinnmaximierung. Hier spielten bereits bestehende DDR-Monopolstrukturen finanzstarken BRD-Verlagen in die Hände.

Dabei wurden medienpolitische Initiativen der DDR-Regierung wiederholt übergangen. Der Staat war schwach, finanziell am Boden und durchlief rasante Reform- und Transformationsprozesse. Gleichzeitig hatten auch DDR-Zeitungen, -Ministerien und oppositionelle Gruppen unterschiedliche Interessen. Neugegründete Zeitungen traten sowohl gegen BRD-Titel, als auch gegen weiterhin dominante ehemalige SED-Zeitungen an. Verschiedene DDR-Ministerien verfolgten vor allem ihr Interesse, Kompetenzen und Zuständigkeiten nicht abgeben zu müssen, beispielsweise wollte die DDR-Post ihr Vertriebsmonopol behalten. Aus diesen divergierenden Interessen und den Unzulänglichkeiten der DDR-Regierung folgte jedoch nicht notgedrungen die wirtschaftliche Übernahme der DDR-Presse durch BRD-Verlage. Mit einer solchen Perspektive würden die direkten Folgen der Übernahme (wie Pressekonzentration) und die langfristigen Konsequenzen (bis heute existierende strukturelle Abhängigkeiten) nämlich zu einem notwendigen Übel und das Konzept der westlich freien Presse zu einer Selbstverständlichkeit. Dabei war im Jahr 1989/90 in der DDR *nichts* selbstverständlich. Bundesdeutsche Wirtschaftsgruppen nutzten so entstandene politische und wirtschaftliche Lücken und gestalteten diese entsprechend ihrer Interessen, nicht entsprechend denen einer sich entwickelnden freien DDR-Presse.

Die politische Verantwortung für diese Kontinuitäten, und das zeigt die Dissertation deutlich, lag auf Bundesebene, also beim Bundesministerium des Innern (BMI). Dessen Rolle war durchweg ambivalent: Bereits 1990 lehnte das BMI wiederholt Einsprüche der DDR unter anderem gegen den Pressevertrieb der „Großen Vier“ oder Dumpingpreis-Strategien ab. Es betonte, es sei für individuelle Handlungen der Verlage auf dem Gebiet der DDR nicht zuständig und hielt sich an das Gebot der Staatsferne in Presseangelegenheiten. Gleichzeitig übernahm das BMI aber eine zentrale, koordinierende Funktion und setzte ordnungspolitische Rahmenbedingungen für die DDR. Es hob hervor, dass nichts, was in der DDR entstehe, etablierte Strukturen oder gesetzliche Regelungen der Bundesrepublik gefährden dürfe. Das setzte klare Richtlinien, weniger für eine freie Presse in der DDR, als für künftige Interessen in der BRD. Die Demokratisierung der DDR-Presse sollte also im Rahmen der Übernahme der BRD-Medienordnung stattfinden. So unterstützte das Ministerium ganz praktisch die Idee, dass eine „freie Presse“ in die DDR *kommen*, und weniger von innen wachsen sollte. Hier geht es nicht darum, „dass Verlage und alle westdeutschen Journalisten aus dem Kanzleramt ferngesteuert Propaganda verbreiten“ (Beck 2020). Vielmehr belegt die Studie: das BMI hatte exzellente Kontakte zu Verlegerverbänden, hielt Treffen mit BRD-Großverlagen ab und erarbeitete mit ihnen DDR-Vertriebskonzepte. Statt einer bewussten Kampagne waren also institutionelle Interdependenzen und Interessenüberschneidungen die entscheidenden Faktoren für die Gestaltung der Pressetransformation 1989/90.

So entschieden auch das BMI und das Bundesfinanzministerium der Treuhand (THA) bei der (offiziellen) Privatisierung ehemaliger SED-Bezirkszeitungen im Jahr 1991 keine Vorgaben zu machen. Der politische Auftrag der THA war es, DDR-Verlage und ihre Arbeitsplätze zu erhalten; er war nicht, über Eigentümerschaft für Pressevielfalt zu sorgen. Das hieß, profitable Verlage der

ehemaligen DDR wurden unter Obhut der THA letztlich systematisch auf westdeutsche finanzstarke Verlage aufgeteilt, die ihre Ansprüche (trotz rechtlicher Grauzone) bereits geltend gemacht hatten. Personelle und strukturelle Kontinuitäten (also auch die der SED-Bezirkszeitungen) waren damit nicht nur Folge, sondern explizites Ziel der Treuhandpolitik. Die SED-Bezirkszeitungen behielten ihre Dominanz, viele ihrer alten Redakteure blieben.

Man muss nicht die theoretische Brille der kritischen politischen Ökonomie aufsetzen, um die Folgen dieser Politik zu sehen. Die Zahlen sprechen für sich: Bereits innerhalb von zwei Jahren ging die Zahl der Zeitungen in Ostdeutschland (bei deutlich höherer Besitzkonzentration als in der alten Bundesrepublik) drastisch zurück. Von den im Jahr 1990 ursprünglich 120 Zeitungsneugründungen waren im Mai 1992 nur noch etwa 65 Zeitungen aus etwa 50 Verlagen übrig. Bis November fiel die Zahl auf 50 Zeitungen aus 35 Verlagen. Konnten 1991 so noch gut 62 Prozent der Ostdeutschen zwischen zwei Lokalzeitungen wählen, waren es 1994 nur noch 40 Prozent. 1995 wurden fast zwei Drittel aller ostdeutschen Landkreise und kreisfreien Städte von einer einzigen regionalen Abonnementzeitung (stets die ehemalige SED-Bezirkszeitung) dominiert – nun im Besitz westdeutscher Verlage.

Das sind sicher ernüchternde Ergebnisse. Die Frage, ob Dissertationen wie „On Unregulated Markets and the Freedom of Media“ oder Bücher wie *Pressefrühling und Profit* „unfreiwillig Diskurse“ stimulieren, die auch „von rechtspopulistischen Kräften bedient werden“ (Rau 2020), kann hier auch leider nicht verneint werden. Deshalb aber kapitalismuskritische Ansätze aus der Wissenschaft zu streichen, wäre Selbstzensur und ändert an den Problemen nichts. Anstatt das „Gegensatzpaar‘ Marktlogik und Pressefreiheit“ (Rau 2020) als Schwarz-Weiß-Malerei in die Kritik zu nehmen, sollte man deshalb besser fragen, ob die selbstverständliche Bedingtheit von Markt- und Pressefreiheit wirklich das Maß aller Dinge ist.

* Dieser Text erscheint im Rahmen der Verleihung des Nachwuchsförderpreises der Deutschen Gesellschaft für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft (DGPK) 2020 für die Dissertation „On Unregulated Markets and the Freedom of Media“ in der Zeitschrift *Medien & Zeit*, 36, 3/2020.

Bibliographie

- Beck, K. (2020). Rezension zu *Pressefrühling und Profit*. Wie westdeutsche Verlage 1989/1889 [sic!] den Osten eroberten. In: *Publizistik*, 65 (3), S. 507–509. Online verfügbar https://link.springer.com/article/10.1007/s11616-020-00589-1?utm_source=toc [28.9.2020]
- Tröger, M. (2019). *Pressefrühling und Profit*. Wie westdeutsche Verlage 1989/1990 den Osten eroberten. Köln.
- Rau, C. (2020). Rezension zu *Pressefrühling und Profit*. In: *Sehepunkt Rezensionjournal für die Geschichtswissenschaften*, 20 (3), o. S.