

Ziegler, Dieter (Hrsg.): *Großbürger und Unternehmer. Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht 2000. ISBN: 3-525-35682-X; 283 S.

Rezensiert von: Christof Biggeleben, Großbritannien-Zentrum HU Berlin

Wer sich in den letzten Jahren mit deutscher Unternehmensgeschichte im 20. Jahrhundert befaßt hat, stieß dabei oftmals auf ein Zitat des Soziologen Ralf Dahrendorf aus dem Jahr 1962: „Die unbekannteste Führungsgruppe der deutschen Gesellschaft der Bundesrepublik“, so Dahrendorf, sei die, „die ihr zugleich mindestens äußerlich das Gepräge gibt, die wirtschaftliche Oberschicht“.¹ Das ist ohne Zweifel eine immer noch zutreffende Bemerkung, die darüber hinaus auch für die Zeit bis 1918 zurück gelten darf. Dabei hat die unternehmensgeschichtliche Forschung dieses Defizit durchaus gesehen, doch blieb Volker Berghahns Pionierstudie zu den westdeutschen Unternehmern lange allein auf weiter Flur.² Auf Ergebnisse „beyond“ Berghahn und Dahrendorf mußte man lange warten.

Nach dem über Jahre angekündigten und 1999 endlich erschienenen Sammelband von Paul Erker und Toni Pierenkemper zu Unternehmern zwischen Kriegswirtschaft und Wirtschaftswunder³ hat nun Dieter Ziegler einen Sammelband vorgelegt, der das deutsche Unternehmertum sogar für das gesamte 20. Jahrhundert in den Blick nimmt. Ziel des Bandes ist es zu untersuchen, welche Auswirkungen die Krisen und Umbrüche des 20. Jahrhunderts auf die Unternehmer und ihre Bürgerlichkeit gehabt haben (S. 11). Denn auch die Bürgertumsforschung hat, wie Ziegler in seiner Einleitung zu Recht bemerkt, das Wirtschaftsbürgertum im 20. Jahrhundert sträflich vernachlässigt (S. 8).

Den ersten Teil des Buches bilden drei Untersuchungen von Dieter Ziegler, Hervé Joly und Michael Hartmann, die nach Kontinuität und Diskontinuität in der deutschen Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert fragen. Die Ergebnisse dieser Beiträge erlauben zusammengefasst erstmalig einen Überblick über die unternehmerische Elitenzirkulation des abgelaufenen Jahrhunderts. Damit wird der Band wohl über Jahre hinaus zum unverzicht-

baren Referenzwerk.

Zunächst kommt Ziegler für den Zeitraum 1900-1938 zu dem Ergebnis einer starken personellen Kontinuität innerhalb der Wirtschaftselite, schränkt diese aber für einige Bereiche wie den Bankensektor ein, der ja besonders stark von der Verdrängung von Juden aus Führungspositionen geprägt war. Solche Abstriche finden sich bei Hervé Joly nicht, der sich in seiner Untersuchung auf die Vorstandsmitglieder der 26 größten Industriekonzerne des Reiches konzentriert hat, wo jüdische Unternehmer und Manager in geringerer Zahl vertreten waren. Zwar führte der Zusammenbruch 1945 „zu einer außerordentlich großen Störung in den etablierten Positionen der Wirtschaft“ (S. 69), doch kehrten die meisten Industriellen nach dem Ende der Entnazifizierung auf ihre ursprünglichen Positionen zurück. Wenn es, so kann man beide Artikel zusammenfassen, nach 1918, 1933 und 1945 überhaupt zu einem Teilaustausch von Personen kam, dann „wiesen die Nachfolger i.d.R. dieselben sozialen Merkmale (soziale Herkunft, Bildungsniveau etc.) auf wie ihre Vorgänger“ (S. 15 sowie S. 52/69).

Michael Hartmann komplettiert abschließend die Untersuchungen über personelle Kontinuitäten und soziale Rekrutierung im deutschen Unternehmertum mit einem Blick auf die Jahre zwischen 1970 und 1995. Er zeigt, daß die soziale Struktur deutscher Führungskräfte in dieser Phase sogar noch exklusiver geworden ist. So stammten beispielsweise Mitte der 1990er Jahre die Vorstandsvorsitzenden der 100 größten Unternehmen zu 85 Prozent aus dem gehobenen Bürgertum, einer Schicht, die nur zwei bis drei Prozent der erwerbstätigen Bevölkerung in der Bundesrepublik ausmacht. Die Erklärung, warum das so ist, liefert Hartmann gleich mit. Diejenigen, die in diesem Milieu aufgewachsen sind, verfügten „aufgrund ihrer familiären Erfahrungen in Kindheit und Jugend in weit größerem Maße als der Nachwuchs aus

¹ Dahrendorf, Ralf, Eine neue deutsche Oberschicht?, in: Die neue Gesellschaft, Bd. 9, 1962, S. 18-31, hier S. 25.

² Berghahn, Volker, Unternehmer und Politik in der Bundesrepublik, Frankfurt/Main 1985.

³ Erker, Paul/Pierenkemper, Toni (Hrsg.), Deutsche Unternehmer zwischen Kriegswirtschaft und Wiederaufbau. Studien zur Erfahrungsbildung von Industrie-Eliten, München 1999.

den anderen Klassen und Schichten der Gesellschaft über jene Persönlichkeitsmerkmale, die für die Besetzung von Spitzenpositionen in deutschen Großunternehmen entscheidend sind: Souveränität, der Spitzenposition entsprechende Umformsformen, gute Allgemeinbildung, Optimismus und unternehmerische Einstellung“. Die Unternehmensleitungen hätten letztlich jemanden gesucht, „dem man angesichts der Notwendigkeit, wirtschaftliche Entscheidungen häufig auf unsicherer Basis fällen zu müssen, vertrauen kann“. Hier bietet, so Hartmann, „eine ähnliche soziale Herkunft die sicherste Gewähr, denn sie sorgt für ähnliche Verhaltens- und Beurteilungsmaßstäbe“ (S. 90f.). Das solche „Netzwerke des Vertrauens“ allerdings nicht immer von Erfolg gekrönt waren, zeigt nicht nur die jüngste Berliner Bankenkrise, sondern auch Martin Fiedler anhand von zwei Wirtschaftsskandalen aus der Spätphase der Weimarer Republik. Er schildert neben dem weniger bekannten „Fall Bruno Heck“ (Dessauer Gas) die Schultheiss-Affäre, die ein ganzes Netzwerk namhafter Berliner Bankiers und Industrieller der 1920er Jahre beschädigte. Fiedler zeigt, daß solche Vertrauensnetzwerke - erfolgreiche und weniger erfolgreiche - insgesamt vor allem auf Verwandtschaft, Landsmannschaft und Freundschaft beruhen (S.115).

Die weiteren Studien des Bandes widmen sich unterschiedlichen Aspekten und Zeiträumen unternehmerischen Handelns im 20. Jahrhundert. Alle Beiträge können hier nicht vorgestellt werden; es sollen jedoch einige Studien beleuchtet werden, die sich bürgerlichen Verhaltensweisen oder deren Kontinuität widmen. So zeigt Ingo Köhler in seinem Beitrag über das Heiratsverhalten deutscher Privatbankiers, daß eine gezielte Heiratspolitik nicht nur ein Kennzeichen jüdischer Familien, d.h. von Minderheiten war. Das Konnubium war vielmehr bei allen untersuchten Bankiersfamilien bis in das 20. Jahrhundert hinein ein wichtiges Rekrutierungs- und Plazierungsmuster: „Es zeigt eine überwiegende Geschlossenheit der Heiratskreise in dem eigenen, konfessionell begrenzten, wirtschaftsbürgerlichen Gesellschaftssegment“ (S. 141). Einem anderen als typisch bürgerlich bezeichneten Merkmal geht Rai-

ner Liedtke nach. Er untersucht die mäzenatische Praxis und das kulturelle Selbstverständnis der jüdischen Wirtschaftselite anhand der Hamburger Familie Warburg. Liedtke macht deutlich, daß jüdisches Mäzenatentum, Stiftungswesen und Engagement für die Wohlfahrt „ohne die Einbeziehung des gesamtbürgerlichen Kontext nicht zu verstehen“ seien (S. 203). Damit bestätigt Liedtke die These von Simone Lässig, daß Mäzenatentum vor allem ein gemeinbürgerliches Phänomen war.⁴ Allerdings ergänzt er auch, daß „diese Komponenten der kulturellen Praxis der jüdischen wirtschaftsbürgerlichen Elite unter Ausschluß der historischen Erfahrung der jüdischen Unter- und Mittelschichten“ nicht betrachtet werden können (S. 203). Beide Studien wie auch die Untersuchung von Michael Schäfer zu Leipziger Unternehmerfamilien zeigen deutlich, daß man im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts nicht vom Ende des Bürgertums und seiner Wertewelt sprechen kann.

Wie aber sieht dies für die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts aus? Der Frage geht Cornelia Rauh-Kühne nach. In einer spannenden Studie untersucht sie anhand der schwerindustriellen Familie Reusch (Gutehoffnungshütte/MAN) Veränderungen in deren bürgerlicher Wertewelt. Inwieweit, so Rauh-Kühne, waren Karriereverläufe, Geschlechterrollen und familienbezogene Verhaltensstile dreier Reusch-Generationen noch Ausdruck einer spezifischen Bürgerlichkeit? Sie kommt zu dem Ergebnis, daß in puncto Partnerwahl und Familiengröße, Selbstrekrutierung und sozialer Abschließung die Kontinuitäten überwiegen. Veränderungen erkennt sie bei der Familie Reusch dagegen im Verblässen des patriarchalischen Leitbildes, in der Trennung von privaten und beruflichen Verkehrskreisen und in der Rolle der Frauen: Da sich „immer mehr Töchter der Bildungs- und Aufstiegsschicht für eine Berufsausbildung und Berufstätigkeit entschieden, wurde die Geschlechterordnung zuerst und am fühlbarsten in den Familien angetastet und damit eine wesentliche Bedingung von Bürgerlichkeit in Frage gestellt. Denn die Freistellung von

⁴ Lässig, Simone, Juden und Mäzenatentum in Deutschland. Religiöser Ethos, kompensierendes Minderheitsverhalten oder genuine Bürgerlichkeit?, in: ZfG 46, 1998, S. 211-236.

Frauen und Kindern von Erwerbsarbeit war für die bürgerliche Lebensführung konstitutiv gewesen“ (S. 247f.). Rauh-Kühne glaubt, daß dies auch in das Wirtschaftsbürgertum ausstrahlte und „die Unternehmerfamilie immer mehr ihrer Spezifika beraubte und so langfristig die soziale Kohäsion der Gruppe gefährdete“ (S. 248). Ob man deshalb von der „Auflösung“ oder - mit Klaus Tenfelde - von einem „Formwandel des Bürgertums“ sprechen sollte⁵, wird in Zukunft zu diskutieren sein. Zu Recht bemerkt Rauh-Kühne, daß ihre Ergebnisse nicht repräsentativ sein können.

Wieviel hier insgesamt noch zu tun bleibt, zeigt auch der abschließende Beitrag von Hartmut Berghoff über mittelständische Unternehmer in der Bundesrepublik. Berghoffs Artikel macht deutlich wieviel Forschungspotential gerade im unternehmerischen Mittelstand steckt, einem Feld, dem sich die Bürgertumsforschung überhaupt noch nicht gewidmet hat. Deshalb werden uns Dahrendorfs eingangs zitierte Worte wohl auch noch einige Zeit begleiten. Aber ohne Zweifel ist der facettenreiche Sammelband von Ziegler ein erster wichtiger Schritt, daß diese nicht mehr so inflationär gebraucht werden wie noch vor 10 Jahren. Weitere Impulse hinsichtlich Kontinuitäten und Mentalitäten in der deutschen Wirtschaftselite sind darüber hinaus schon bald auf der gemeinsamen Tagung der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte (GUG) und des Arbeitskreise für kritische Unternehmensgeschichte (AKKU) im Oktober 2001 in Bochum zu erwarten.

Insgesamt bleibt festzuhalten, daß sich derjenige, der sich mit deutscher Unternehmensgeschichte auseinandersetzt, an diesem Band nicht vorbeikommen wird, denn er spiegelt nicht nur den momentanen Forschungsstand wider, sondern setzt besonders mit den Beiträgen zur Elitenzirkulation in der deutschen Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert Maßstäbe.

Christof Biggeleben über Ziegler, Dieter (Hrsg.): *Grossbürger und Unternehmer. Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert*. Göttingen 2000, in: H-Soz-Kult 08.08.2001.

⁵Tenfelde, Klaus, Stadt und Bürgertum im 20. Jahrhundert, in: ders./Wehler, Hans-Ulrich (Hrsg.), *Wege zur Geschichte des Bürgertums*. Vierzehn Beiträge, Göttingen 1994, S. 317-353, hier S. 320.