
AKKUMULATION

INFORMATIONEN DES ARBEITSKREISES FÜR KRITISCHE UNTERNEHMENS- UND
INDUSTRIEGESCHICHTE

Nr. 16/2002

Das Forschungsprojekt „Die ‚Arisierung‘ jüdischer Unternehmen im Deutschen Reich und dem „Reichsgau Sudetenland‘ 1933-1945“

Einleitung

von Dieter Ziegler (Bochum/ Bielefeld)

Die Verdrängung der Juden aus der deutschen Wirtschaft in den Jahren 1933 bis 1939 sowie die „Arisierung“ und spätere Konfiskation des gewerblichen und des privaten Vermögens der deutschen Juden und der Juden in den von Deutschland von 1938 bis 1945 besetzten Gebieten fanden lange Zeit wenig Interesse in der historischen Forschung. Das mag zum einen damit zusammenhängen, daß dieses Verbrechen angesichts des Menschheitsverbrechens der physischen Vernichtung der europäischen Juden geradezu als „marginal“ erscheint. Andererseits spielten sich „Entjudung“ und Vermögensentzug im Gegensatz zum industriellen Massenmord in den Vernichtungslagern in aller Öffentlichkeit ab, und kein „Volksgenosse“ konnte nach dem Krieg von sich behaupten, davon nichts gewußt zu haben. Wenn aber die Bereitschaft, sich dieser Mitwisserschaft zu stellen, während der ersten Jahrzehnte nach Kriegsende nur sehr gering ausgeprägt war, galt das in besonderer Weise für die Mittäterschaft. Schließlich wurden die Ergebnisse der „Arisierung“ nach dem Krieg nicht wieder rückgängig gemacht. Denn die „Arisierer“ bzw. deren Erben blieben auch nach dem Krieg in der Regel im Besitz des „arisierten“ Eigentums. In sehr vielen Fällen kam es zwar zu Rückerstattungsverfahren, aber erstens lebten die Vorbesitzer zu diesem Zeitpunkt meistens nicht mehr und zweitens wollten die „Arisierer“, selbst wenn sie sich mit den Vorbesitzern bzw. deren Erben auf eine Entschädigungszahlung im Vergleichswege geeinigt hatten, nicht mehr mit der Frühgeschichte des Unternehmens konfrontiert werden, ja manche stilisierten sich sogar als „Rückerstattungsoffer“. Akten und Dokumente aus den dreißiger und vierziger Jahren von solchen Firmen oder Familien, die an „Arisierungen“ beteiligt waren, waren deshalb für die historische Forschung weitgehend nicht zugänglich, und Unternehmensarchive wurden entweder nicht aufgebaut oder deren Existenz gegenüber der Öffentlichkeit verschwiegen.

So ist es nicht verwunderlich, daß bis zum Ende der achtziger Jahren Helmut Genschels Studie über „Die Verdrängung der Juden aus der Wirtschaft des Dritten Reichs“ aus dem Jahr 1966 die einzige wissenschaftliche Monographie zu diesem Themenkomplex darstellte.¹ Angesichts der Quellenlage

¹ Helmut Genschel, Die Verdrängung der Juden aus der Wirtschaft im Dritten Reich, Göttingen 1966.

ist es kaum anders zu erwarten, daß Genschel sich im wesentlichen auf die Aktivitäten der Regierungs- und Zentralbehörden konzentrierte und dadurch zu einigen Fehleinschätzungen gelangte, die, wie die Behauptung einer Periode „relativer Schonzeit“ für jüdische Gewerbetreibende zwischen 1934 und Mitte 1937, erst durch Avraham Barkai in den achtziger Jahren widerlegt werden konnten. Aber auch Barkais zentrales Werk „Vom Boykott zur ‚Entjudung‘“, das Ende der achtziger Jahren als Fischer Taschenbuch einen für wissenschaftliche Arbeiten beachtlichen Verkaufserfolg erzielte und bis heute als Standardwerk gilt, mußte zwangsläufig noch ohne Quellen aus Unternehmensarchiven auskommen.² Der methodische Fortschritt der Barkai-Arbeiten im Vergleich zu Genschel bestand im wesentlichen in der Einbeziehung der Betroffenenperspektive. Erst dadurch war es möglich geworden, den alltäglichen, von den gesetzlichen Vorgaben weitgehend unabhängigen Verdrängungsprozeß zu erfassen. Die antijüdischen Gesetze und Verordnungen erwiesen sich vom „Gesetz zur Wiederherstellung des Berufsbeamtentums“ vom April 1933 bis zur „Verordnung zur Ausschaltung der Juden aus dem deutschen Wirtschaftsleben“ vom November 1938 oftmals nur als die Legalisierung einer bereits seit längerem durch örtliche oder regionale Parteistellen verfolgten politischen Praxis.

Wenn aber die Verdrängung der Juden aus der deutschen Wirtschaft nicht ein zentral gesteuerter Prozeß gewesen ist, ist zu erwarten, daß dabei erhebliche regionale und sektorale Unterschiede auftraten. Diese Erkenntnis führte dann in den neunziger Jahren zur Veröffentlichung zahlreicher lokalhistorischer Studien über die Judenverfolgung vor Ort, wobei den wirtschaftlichen Verfolgungsmaßnahmen endlich die ihnen gebührende Aufmerksamkeit zuteil wurde. Das herausragende Werk dieser Zeit ist zweifellos Frank Bajohrs 1997 erschienene Studie über Hamburg, die bereits versucht, die Entwicklung in Hamburg im Vergleich zur Entwicklung in anderen Teilen des Reiches zu sehen.³

Gleichzeitig begannen zahlreiche Unternehmen, Unternehmensarchive aufzubauen oder bestehende Archive für die wissenschaftliche Forschung zugänglich zu machen. Als ein besonderer Glücksfall erwies es sich auch, daß seit den neunziger Jahren zahlreiche staatliche Archive der ehemaligen Ostblockstaaten wie das für die Wirtschaftspolitik im „Dritten Reich“ sehr ergiebige sog. „Sonderarchiv“ in Moskau für die Forschung zugänglich gemacht wurden. Diese Entwicklung führte parallel zur öffentlichen Debatte um die Mitverantwortung deutscher Unternehmen für die Verbrechen des NS-Regimes dazu, daß Forschungen zur „Entjudung“ der deutschen Wirtschaft neben den Forschungen zur Zwangsarbeit während des Krieges zu den aktuellen Schwerpunkten nicht nur der unternehmenshistorischen, sondern ganz allgemein auch der wirtschafts- und sozialhistorischen Forschung gehören .

Eine der laufenden unternehmenshistorischen Forschungsarbeiten ist das Forschungsprojekt über die Geschichte der Dresdner Bank von 1931 bis 1957. Auch dort stellt die Beteiligung der Bank an den wirtschaftlichen Verfolgungsmaßnahmen gegen die Juden einen Themenschwerpunkt dar. Aus diesem Forschungszusammenhang heraus entwickelte sich ein eigenständiges, aus drei Teilprojekten bestehendes und von der VW-Stiftung seit dem Frühjahr 2000 finanziertes Forschungsprojekt,

² Avraham Barkai, Vom Boykott zur „Entjudung“. Der wirtschaftliche Existenzkampf der Juden im Dritten Reich, Frankfurt/Main 1988.

³ Frank Bajohr, „Arisierung“ in Hamburg. Die Verdrängung der jüdischen Unternehmer 1933-1945, Hamburg 1997.

das den Verdrängungsprozeß erstmals regional vergleichend in den Blick nimmt. Ein Teilprojekt untersucht reichsweit eine Branche, die Bankengruppe der Privatbanken. Ein zweites Teilprojekt ist sektoral breiter, aber regional enger angelegt und untersucht die „Arisierung“ mittelständischer jüdischer Unternehmen in verschiedenen Gauen des Landes Bayern. Das dritte Teilprojekt wendet sich schließlich mit den 1938 von der Tschechoslowakei abgetrennten und dem Reich „angeschlossenen“ Grenzgebieten, dem sog. „Sudetenland“, einer Region zu, über deren Judenverfolgung bislang so gut wie nichts bekannt ist. Denn während des „Kalten Krieges“ waren die örtlichen Archive für westliche Forscher nicht zugänglich gewesen, und in der Tschechoslowakei waren zu dieser Zeit Forschungen über das „Sudetenland“ während der Besatzungszeit allgemein und über die Lage der Juden im besonderen politisch nicht opportun.

Die ‚Arisierung‘ mittelständischer jüdischer Unternehmen in Bayern 1933-1939 – ein interregionaler Vergleich“

von Maren Janetzko

Die „Arisierung“ jüdischer Unternehmen ist ein Thema von hoher regionalgeschichtlicher Relevanz. So gingen gerade in der Anfangszeit des Nationalsozialismus viele Impulse zur Verdrängung jüdischer Unternehmer aus der Wirtschaft von lokalen und regionalen Parteigruppierungen oder Verwaltungsinstanzen aus. Demgegenüber scheute die Reichsregierung zunächst vor antisemitisch motivierten Eingriffen in die freie Wirtschaft zurück, um nicht den angestrebten Wirtschaftsaufschwung zu gefährden. Daher intervenierte sie oft gegen Boykottmaßnahmen und andere Übergriffe lokaler Parteiorganisationen. Dennoch blieben diesen genügend Handlungsspielräume, so daß sich in den Jahren 1933 bis 1937 große regionale Unterschiede im Umgang mit jüdischen Unternehmern herausbildeten. Häufig blieben diese Unterschiede sogar nach dem Erlaß der „Arisierungsgesetzgebung“ des Jahres 1938 bestehen, obwohl deren Zweck gerade darin bestand, eine Vereinheitlichung der „Arisierungspraxis“ im gesamten Reichsgebiet herbeizuführen. Zahlreiche Lokalstudien zur „Arisierung“⁴ haben zwar bereits auf solche Unterschiede hingewiesen, aber es fehlte bislang ein systematischer Regionenvergleich auf einer breiten empirischen Grundlage, wie er im Rahmen der geplanten Studie durchgeführt wird.

Zu diesem Zweck wird die Verdrängung der jüdischen Unternehmer in verschiedenen Orten Bayerns eingehend untersucht, um die „Arisierung“ vor dem Hintergrund der jeweiligen örtlichen Konstellation kommunaler, parteiamtlicher und wirtschaftspolitischer Entscheidungsträger des „A-

⁴ Die wichtigsten Regionalstudien sind bislang: Gerhard Kratzsch, Der Gauwirtschaftsapparat der NSDAP. Menschenführung – „Arisierung“ – Wehrwirtschaft im Gau Westfalen-Süd, Münster 1989; Barbara Händler-Lachmann/Thomas Werther, „Vergessene Geschäfte – verlorene Geschichte“. Jüdisches Wirtschaftsleben in Marburg und seine Vernichtung im Nationalsozialismus, Marburg 1992; Alex Bruns-Wüstefeld, Lohnende Geschäfte. Die „Entjudung“ der Wirtschaft am Beispiel Göttingens, Hannover 1997; Bajohr, „Arisierung“ in Hamburg; Franz Fichtl u.a., „Bambergers Wirtschaft judenfrei“. Die Verdrängung der jüdischen Geschäftsleute in den Jahren 1933 bis 1939, Bamberg 1998; Marian Rappl, „Arisierungen“ in München. Die Verdrängung der jüdischen Gewerbetreibenden aus dem Wirtschaftsleben der Stadt 1933-1939, in: Zeitschrift für bayerische Landesgeschichte 63 (2000), S. 123-184

risierungsverfahrens“ sowie der örtlichen Wirtschafts- und Milieustruktur darzustellen und die festgestellten regionalen Unterschiede auf dieser Grundlage interpretieren zu können.

Die Untersuchung konzentriert sich auf kleine und mittlere Unternehmen, die die breite Maße des „jüdischen Wirtschaftssektors“ bildeten. Die „Arisierung“ eines mittelständischen Unternehmens folgte anderen Regeln als die eines Großbetriebes. Denn bei größeren Kapitalgesellschaften wechselten in der Regel „nur“ die Kapitalanteile den Besitzer, und die jüdischen Mitglieder der Geschäftsleitung wurden durch nichtjüdische ersetzt. Existenzgefährdend für das Unternehmen selber war ein solcher Vorgang selten. Ganz anders war die Situation bei kleineren Unternehmen, insbesondere wenn es sich um Personengesellschaften handelte. Schon der Kreis der Beteiligten an der „Arisierung“ war weitaus größer. Hier traten bisherige leitende Angestellte des jüdischen Betriebs ebenso als Käufer auf wie hochrangige Parteifunktionäre, Konkurrenten der gleichen Branche oder branchenkundige wie branchenfremde Einzelpersonen, die die Chance sahen, auf bequemem Wege zum eigenen Geschäft zu gelangen.

Für die Auswahl Bayerns als Untersuchungsregion sprach neben der hohen Konzentration ergiebiger Quellenbestände zur „Arisierung“ auch die Tatsache, daß Bayern auch zur NS-Zeit eine politische Einheit bildete, innerhalb derer die von der bayerischen Staatsregierung gesetzten Rahmenbedingungen für alle bayerischen Regionen gleich waren. Damit entfällt einerseits ein Einflußfaktor für mögliche interregionale Unterschiede, andererseits ergibt sich die Möglichkeit, erstmals auch die Rolle der Landesregierung eines Flächenstaats bei der Verdrängung jüdischer Unternehmer zu untersuchen.

Innerhalb Bayerns wird für etwa zehn Orte unterschiedlicher Größe und in unterschiedlichen Regionen der quantitative Verlauf des „Arisierungsprozesses“ untersucht. Bei vier Orten wird sich die Analyse auch auf die qualitativen Aspekte erstrecken, so daß hier eine umfassende Auswertung aller verfügbaren Quellen zur „Arisierung“ durchgeführt wird. Da für die Städte München, Bamberg und Regensburg bereits Studien zur Verdrängung jüdischer Unternehmer existieren⁵, die als Grundlage für einen Vergleich dienen können, wurden für die eigenen Untersuchungen Städte aus anderen Regierungsbezirken bzw. Parteigauen Bayerns gewählt, und zwar die Städte Nürnberg und Gunzenhausen im Gau Franken sowie Augsburg und Memmingen im Gau Schwaben⁶.

In Nürnberg befand sich 1933 mit rund 7.500 Personen die zweitgrößte jüdische Gemeinde Bayerns. Die jüdische Bevölkerung leistete hier einen bedeutenden Beitrag zum wirtschaftlichen Aufschwung der Stadt in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts und trug unter anderem wesentlich dazu bei, Nürnberg zum Weltzentrum des Hopfenhandels zu machen. Obwohl die Industriestadt Nürnberg in der Zeit der Weimarer Republik politisch von einem liberalen Oberbürgermeister einerseits und einer starken Arbeiterbewegung andererseits geprägt wurde, kam es bereits in dieser Zeit zu zahlreichen antisemitischen Übergriffen. Der radikale Antisemitismus des Gauleiters Julius Streicher und die Rolle Nürnbergs als „Stadt der Reichsparteitage“ führten ab 1933 zu einem besonders brutalen Vorgehen gegen die jüdische Bevölkerung Nürnbergs und Frankens. Inwieweit

⁵ Rappl, „Arisierungen“; Fichtl u.a., „Bambergers Wirtschaft“; Klaus Hofmann, Die Verdrängung der Juden aus öffentlichem Dienst und selbständigen Berufen in Regensburg 1933-1939, Frankfurt/Main 1993.

⁶ Einwohnerzahlen im Jahr 1933: Nürnberg 410.000, Gunzenhausen 5.600, Augsburg 176.000, Memmingen 15.000.

dies den Prozeß der Verdrängung jüdischer Gewerbetreibender beschleunigte, bleibt zu untersuchen. Bekannt ist bislang nur der Nürnberger „Arisierungsskandal“ der Jahre 1938/1939, der dank des erheblichen Ausmaßes von Korruption und Bereicherung innerhalb der Gauleitung reichsweites Aufsehen erregte und schließlich zum Sturz des Gauleiters Streicher führte.⁷ Der Vergleich der Nürnberger Verhältnisse mit dem Verhalten der „Arisierungsinstanzen“ anderer Regionen zeigt, über welche Handlungsspielräume die beteiligten Parteiinstanzen verfügten. So wurde, wie das Beispiel Augsburg zeigt, die „Arisierung“ keineswegs überall als Quelle der persönlichen Bereicherung genutzt.

Als zweite Stadt im Gau Franken wurde die ländlich geprägte Kleinstadt Gunzenhausen ausgewählt. Hier lebten im Jahr 1933 gut 180 Juden, wobei ihr Bevölkerungsanteil mit 3,3 % fast doppelt so hoch war wie der in Nürnberg (1,8 %). Die Stadt wurde bislang gern als Beispiel für die besondere Radikalität antijüdischer Maßnahmen in Franken zitiert, da hier in den Jahren 1933 und 1934 mehrfach brutale Ausschreitungen gegen jüdische Einwohner stattfanden. Folgt man der Hypothese, daß Großstädte jüdischen Gewerbetreibenden bessere Existenzmöglichkeiten boten, während sie in Kleinstädten den Verfolgungsmaßnahmen kaum ausweichen konnten⁸, so müßte die „Arisierung“ in Gunzenhausen schneller verlaufen sein als in Nürnberg. Andererseits könnte der verhältnismäßig hohe Bevölkerungsanteil der Juden zumindest vorübergehend die Entstehung eines „jüdischen Wirtschaftssektors“ begünstigt und damit zu einer Verzögerung des „Arisierungsprozesses“ geführt haben.

Daß nicht zwangsläufig ein umgekehrt proportional Verhältnis zwischen der Ortsgröße einerseits und der Dynamik des „Arisierungsprozesses“ andererseits besteht, zeigen die Zwischenergebnisse der Untersuchungen in den beiden schwäbischen Städten Augsburg und Memmingen. Denn der Anteil der schon vor Erlaß der „Arisierungsgesetze“ des Jahres 1938 verkauften oder liquidierten jüdischen Unternehmen lag in der Großstadt Augsburg erheblich höher als in der Kleinstadt Memmingen.

In Augsburg bestand im Jahr 1933 mit rund 1000 Personen die fünftgrößte jüdische Gemeinde Bayerns. Das Zusammenleben von Juden und Christen verlief in der von einer jahrhundertelangen konfessionellen Parität geprägten Stadt bis 1933 weitgehend friedlich. Nach der Machtübernahme der Nationalsozialisten schienen diese ihre Hauptgegner eher in der katholischen Kirche und vor allem in der starken Arbeiterbewegung zu sehen, während sich Gauleiter Karl Wahl auf dem Gebiet der „Judenpolitik“ entschieden gegen eine „Nachäffung fränkischer Methoden“ aussprach.⁹ Dennoch veranstalteten insbesondere die SA und später die NS-Hago zahlreiche Boykottmaßnahmen gegen jüdische Betriebe, die ihre Wirkung nicht verfehlten. So entschlossen sich viele jüdische Gewerbetreibende, vor allem Einzelhändler, bereits 1933 dazu, ihr Geschäft zu verkaufen bzw. zu liquidieren. Bei dieser ersten „Arisierungswelle“, die in diesem Ausmaß in anderen Städten nicht zu beobachten ist, muß allerdings auch die damalige schlechte wirtschaftliche Lage Augsburgs mit berücksichtigt werden, aufgrund derer viele Betriebe ohnehin geschwächt waren. Nach einem erhebli-

⁷ Vergl. Genschel, Verdrängung, S. 240-248.

⁸ Vergl. Bajohr, „Arisierung“ in Hamburg, S. 135.

⁹ Schreiben Wahls an den 1. Bgm. der Stadt Lindau, 15.05.1935, zit. n. Ian Kershaw, Antisemitismus und Volksmeinung, S. 294.

chen Rückgang der Maschinenbauindustrie als einer der beiden wichtigsten Branchen litt die Stadt unter hoher Arbeitslosigkeit, so daß der Umsatz des Einzelhandels ohnehin rückläufig gewesen sein dürfte. Der Aprilboykott und andere lokale Boykottmaßnahmen des Jahres 1933 traf vor allem die bereits geschwächten Betriebe so hart, daß sie sich zur Aufgabe gezwungen sahen.

In Memmingen dagegen gelang es einer deutlichen Mehrheit der jüdischen Gewerbetreibenden, ihre wirtschaftliche Existenz bis ins Jahr 1938 aufrechtzuerhalten. Dies verwundert angesichts der Tatsache, daß die Kreisleitung gegen die etwa 160 Juden des Ortes eine intensive Hetzkampagne im parteieigenen „Allgäuer Beobachter“ führte. Allerdings zeigen die ständig wiederholten Aufrufe zum Boykott jüdischer Geschäfte zugleich deren Wirkungslosigkeit. Insbesondere die Landbevölkerung erwies sich als weitgehend uninteressiert an antisemitischer Propaganda, so daß die Kreisleitung bei ihren Kundgebungen auf dieses Thema weitgehend verzichtete.¹⁰ Dadurch wird verständlich, warum es den jüdischen Gewerbetreibenden trotz frühzeitigen „Arisierungsdrucks“ von Seiten der Kreisleitung lange Zeit gelang, sich zu behaupten. Gerade den politisch besonders geächteten Viehhändlern hielten aufgrund ihrer Zuverlässigkeit und der gewährten günstigen Konditionen viele Bauern solange wie möglich die Treue.

Frank Bajohr hat die Erwerber jüdischer Unternehmen nach ihrem Verhalten in drei Kategorien eingeteilt, die „gutwilligen Geschäftsleute“, „stillen Teilhaber“ und „skrupellosen Profiteure“¹¹. Entscheidend für die Einordnung in eine der drei Kategorien ist die Tatsache, ob jemand aktiv versuchte, den jüdischen Verkäufer angemessen zu entschädigen, ob er sich passiv verhielt und dabei von den Repressalien der beteiligten Behörden profitierte, oder ob er aktiv versuchte, den Preis weiter zu Ungunsten des Verkäufers herabzudrücken. Diese Typologie erscheint schlüssig und praktikabel. Zumindest die Grenze zwischen den „stillen Teilhabern“ und den „skrupellosen Profiteuren“ ist in der Regel eindeutig anhand von Passivität bzw. Aktivität zu ziehen. Mancher gutwillige Erwerber, der mit dem jüdischen Verkäufer einen fairen Preis vereinbart hatte, wurde jedoch im Laufe des Genehmigungsverfahrens durch die Intervention des Gauwirtschaftsberaters oder der Industrie- und Handelskammer unfreiwillig zum „stillen Teilhaber“ gemacht. Der Versuch, den Firmenwert, der offiziell nicht gezahlt werden durfte, in anderen Posten zu verbergen, wurde nicht selten von den Behörden durchschaut und vereitelt. Danach blieb nur noch die Möglichkeit illegaler Geheimabsprachen oder Sonderzahlungen, die für den Erwerber ein hohes Risiko darstellten. Es erscheint deshalb wünschenswert, die Bajohrsche Verhaltenstypologie mit einigen anderen Faktoren in Beziehung zu setzen, insbesondere persönlichen Kriterien wie Alter, beruflicher Qualifikation und Kapitalkraft der Erwerber, ihrer Parteizugehörigkeit bzw. ihrer konfessionelle Bindung sowie dem zeitlichen Verlauf der „Entjudung“.

Dabei fällt auf, daß in Augsburg beispielsweise alle „Arisierungen“, deren Erwerber der Kategorie der „stillen Teilhaber“ zugeordnet werden können, im Jahre 1938 stattfanden. Die passive Teilhaberschaft setzt voraus, daß es andere Beteiligte an der „Arisierung“ gab, deren Aktivitäten hinsichtlich einer Senkung des Kaufpreises dem Erwerber zugute kamen. Dies war in Augsburg offenbar

¹⁰ Vergl. Claudia Roth, Parteikreis und Kreisleiter der NSDAP unter besonderer Berücksichtigung Bayerns, München 1997, S. 369-372.

¹¹ Vergl. Bajohr, „Arisierung“ in Hamburg, S. 315-319.

erst 1938 der Fall, während andernorts die Gau- und Kreiswirtschaftsberater bereits in den Jahren davor in die Kaufverhandlungen eingriffen.

Die Art der Beteiligung der Parteibehörden an der „Arisierung“ bestimmte offensichtlich auch das Verhalten der Erwerber bzw. bereits vorher die Auswahl der zum Zuge gekommenen Interessenten. So liegt in Memmingen die Quote der „skrupellosen Profiteure“ bedeutend höher als in Augsburg, weil in Memmingen der dortige Kreiswirtschaftsberater mit Rückendeckung des Kreisleiters die „Arisierungsverfahren“ dominierte und für die Auswahl von politisch zuverlässigen Bewerbern sorgte. Dabei spielten wirtschaftspolitische Gesichtspunkte wie die Beseitigung des örtlichen Warenhauses oder die Bekämpfung von Filialbetrieben ebenso eine Rolle wie Nepotismus und persönliche Bereicherung.

In Augsburg dagegen prägten die Gutachten der Industrie- und Handelskammer das Genehmigungsverfahren der „Arisierungen“, wobei sich die Kammer stets um die Wahrung eines Anscheins von Legalität und formaler Korrektheit bemühte, auch wenn sie ihren Entscheidungsspielraum durchweg zu Ungunsten der jüdischen Verkäufer nutzte. Der Präsident der Handelskammer übte zugleich die Funktion des Hauptbearbeiters des Gauwirtschaftsberaters aus, trat als solcher aber nur in Konfliktfällen zwischen Kammer und NSDAP-Organen in Erscheinung. In diesen Fällen zeigt sich allerdings, daß er Versuchen von Begünstigung und Bereicherung keinen Widerstand entgensetzte. Andererseits unternahm er im Gegensatz zur Memminger Kreisleitung nichts, um diese zu fördern. Fälle persönlicher Bereicherung von Parteifunktionären an jüdischen Unternehmen gab es in Augsburg nach dem bisherigem Erkenntnisstand nicht.

Demnach weist die Gruppe der Erwerber jüdischer Betriebe eine jeweils unterschiedliche Zusammensetzung auf, wodurch Rückschlüsse auf die örtlichen Rahmenbedingungen der „Arisierung“ möglich sind. Dabei geraten die Wirkungsanteile der einzelnen Verfolgungsinstanzen, also vor allem der Gau- und Kreisleitungen der NSDAP, der Industrie- und Handelskammern, Devisenstellen, Stadtverwaltungen und der Deutschen Arbeitsfront ins Blickfeld. Diese beteiligten sich je nach Region in unterschiedlichem Maße an den wirtschaftlichen Verfolgungsmaßnahmen. Es gab also offenbar durchaus Handlungsspielräume, die regional unterschiedlich genutzt wurden. Welche Faktoren dabei für das Verhalten einer „Arisierungsinstanz“ von Bedeutung waren, muß anhand der örtlichen Verhältnisse sorgfältig untersucht werden. Die bisherigen Ergebnisse deuten darauf hin, daß neben den Persönlichkeiten der jeweils wichtigen Amtsträger auch die örtliche Wirtschaftsstruktur einen wichtigen Einfluß auf das Verhalten gegenüber den jüdischen Gewerbetreibenden hatte. So waren die jüdischen Unternehmen in Memmingen zum überwiegenden Teil Klein- und Kleinstbetrieben, deren Inhaber weder über ein nennenswertes Vermögen noch über berufliche Alternativen verfügten, so daß ihnen nur die Möglichkeit blieb, ihren Betrieb so lange wie möglich aufrechtzuerhalten. Im Falle Augsburgs fällt auf, daß der Anteil der nicht liquidierten, sondern „arisierten“ Unternehmen höher liegt als in anderen Städten. Dies könnte damit zusammenhängen, daß man versuchte, der von Großbetrieben geprägten Augsburger Wirtschaft intakte mittelständische Betriebe zu erhalten, statt sich, wie in anderen Städten häufig üblich, unliebsamer jüdischer Konkurrenz durch Liquidationen zu entledigen.

Die „Arisierung“ jüdischer Privatbanken im Nationalsozialismus und die Frage der Wiedergutmachung

von Ingo Köhler

Die Ausschaltung und Verdrängung jüdischer Unternehmer aus der Wirtschaft des Nationalsozialismus erschütterte kaum einen Sektor der Wirtschaft so sehr wie das Bankwesen. Dies ist Grundannahme und Ansatzpunkt zugleich, um die Berufsgruppe der Privatbankiers zum Gegenstand einer sektoralen Untersuchung zur „Arisierung“ der deutschen Wirtschaft zwischen 1933 und 1939 zu machen. Nach einer zeitgenössischen Studie hatte jede zweite der als Personengesellschaften geführten Privatbanken Mitte der 1920er Jahre einen oder mehrere jüdische Inhaber. Noch 1935 galt mehr als ein Drittel des Gewerbes als „nicht-arisch“, mithin das Privatbankwesen als überdurchschnittlich stark „verjudet“. Weniger als vier Jahre später gab es in Deutschland keinen jüdischen Privatbankier mehr, nachdem rund 400 Unternehmen in „arische Hände“ überführt oder in die Liquidation getrieben worden waren.¹²

Die massenhafte Verdrängung jüdischer Privatbanken im „Dritten Reich“ impliziert, daß vorwiegend politisch-ideologische Faktoren für den weitgehenden Bedeutungsverlust, den das Privatbankwesen in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts hinzunehmen hatte, verantwortlich zu machen sind. Dieser Ansatz steht im Widerspruch zur lange vorherrschenden Lehrmeinung, daß der seit der Jahrhundertwende spürbare, stetige Verlust von Marktanteilen im Kredit- und Emissionsgeschäft und die vor allem seit 1931 stark abnehmende Zahl der Privatbanken als Symptom eines systemimmanenten Absterbens eines nicht mehr konkurrenzfähigen Banktypus angesehen werden muß. Die bankhistorische Forschung war sich einig, daß es angesichts des dynamischen Wachstums der Aktienbanken und des damit verbundenen Konzentrationsprozesses im Bankwesen zu einer geradezu „natürlichen“ Marginalisierung der kapitalschwachen Privatbanken kam. Das Schicksal des Privatbankwesens galt somit bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts als besiegelt, während den tiefen politischen und wirtschaftlichen Einschnitten der Zwischenkriegszeit eine nur sekundäre, bestenfalls beschleunigende Wirkung auf den langfristigen Niedergangstrend beigemessen wurde.¹³

Demgegenüber legen jüngste Forschungsergebnisse nahe, daß die Privatbanken bis 1933 trotz der für sie ungünstigen Rahmenbedingungen durchaus positive Wachstums- und Entwicklungschancen vorfinden konnten, wenn sie bereit und in der Lage waren, sich auf eher kapitalunabhängige Nischenfunktionen im Universalbanksystem zurückzuziehen. Hierzu zählten neben dem Effektengeschäft und der Vermögensverwaltung vor allem die Mediation von Auslandskapital, sowie die Be-

¹² Siehe hierzu u.a. Alfred Marcus, Die Juden im deutschen Bankwesen, in: Jüdische Wohlfahrtspflege und Sozialpolitik, Neue Folge, 1 (1930), S. 342. Zur Rolle der jüdischen Bankiers im Privatbankgewerbe bis zur nationalsozialistischen Machtergreifung siehe auch: Rolf Walter, Jüdische Bankiers in Deutschland bis 1932, in: Werner Mosse u. Hans Pohl (Hg.), Jüdische Unternehmer in Deutschland im 19. und 20. Jahrhundert, Stuttgart 1992, S. 78 ff.

¹³ Siehe u.a. Regina Neumann, Der deutsche Privatbankier. Seine Stellung im deutschen Kreditgewerbe nach 1948, Wiesbaden 1965, S. 35 ff.; Johannes C.D. Zahn, Der Privatbankier, Frankfurt/M. 1963, S. 33 ff.

deutung der Inhaber als „Netzwerkspezialisten“ und „Informationsbroker“ in den Aufsichtsräten deutscher Industrieunternehmen.¹⁴ Auch diese Erkenntnisse sprechen gegen eine zwangsläufig marktbedingte Marginalisierung und unterstreichen die Notwendigkeit, sich mit den Umständen und Folgen der „Arisierung“ für den Privatbanksektor zu befassen.

Vor diesem Hintergrund bilden drei Schwerpunkte den Kern der Untersuchung: Zum einen wird der zeitliche Ablauf des „Arisierungsprozesses“ im Privatbankwesen in Abhängigkeit von regionalen und betrieblichen Gesichtspunkten untersucht. Dabei soll neben einer Identifikation möglicher „Verdrängungswellen“ auch nach den langfristigen Auswirkungen der „Entjudung“ auf die Bankengruppe gefragt werden, die - überlagert und verstärkt durch die Folgen der Bankenkrise - zu einer Marginalisierung der Privatbanken führten. Zum anderen wird die „Praxis der Arisierung“ einer eingehenden Untersuchung unterzogen. Es wird angestrebt, anhand einer vergleichenden Verfahrensanalyse einzelner Arisierungsfälle zu allgemeingültigen Aussagen über die Strategiebildung, Handlungsspielräume und Interessenlagen der einzelnen am „Arisierungsprozeß“ beteiligten Personen und Institutionen zu gelangen. Im Mittelpunkt steht hierbei nicht nur die „behördliche“ Ebene der nationalen und regionalen Genehmigungs- und Gutachterinstanzen, sondern auch das Verhalten der „Arisierer“ bei den Übernahmeverhandlungen und ihr Umgang mit der Notlage der jüdischen Veräußerer. Die sich bei den Arisierungen abzeichnende „Täter-Opfer-Konstellation“ soll auf der dritten Untersuchungsebene weiterverfolgt werden, die die Rückerstattung von Vermögenswerte der jüdischen „Arisierungsoffer“ nach 1945 thematisiert. Obwohl die Entstehung der gesetzlichen Bestimmungen zur Wiedergutmachung in einer Reihe von rechtshistorischen Studien bereits behandelt wurde, ist bislang wenig über das Innenverhältnis zwischen Anspruchsberechtigten und -pflichtigen in den Restitutionsverhandlungen bekannt. Dies mag mit der lange Zeit höchst schwierigen Quellenlage zusammenhängen, die sich erst in den letzten fünf Jahren durch die Zugänglichkeit von Rückerstattungs- und Entschädigungsakten bei den Wiedergutmachungsbehörden der Länder und den Wiedergutmachungskammern der zuständigen Landgerichte entscheidend verbessert hat. Um so lohnender scheint es, diese Thematik in die Studie einzubeziehen.

Den Ausgangspunkt der Untersuchung bildet die systematische Erfassung der deutschen Privatbanken anhand der Mitgliederverzeichnisse des Centralverbandes des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes (ab 1935 Wirtschaftsgruppe Privates Bankgewerbe) für die Stichjahre 1929, 1933, 1935, 1937 und 1939. Anhand dieses Grundsamples von insgesamt 1.500 Privatbanken können grundlegende Erkenntnisse über die regionale Verteilung, sowie über Ab- und Zugänge der Branchenunternehmen gewonnen werden. Anhand der religiös-ethnischen Herkunft der Privatbankinhaber wird in einem zweiten Schritt das eigentliche Untersuchungssample jüdischer Privatbankhäuser zwischen 1933 und 1939 gebildet. Bislang gelang es ca. 430 Banken zu identifizieren, die einen oder mehrere jüdische Inhaber hatten und folglich im Nationalsozialismus als jüdische Betriebe stigmatisiert wurden. Erste Untersuchungsergebnisse lassen den Schluß zu, daß bei der Vorgehensweise gegen jüdische Privatbankiers von erheblichen zeitlichen und qualitativen Unterschieden ausgegangen

¹⁴ Harald Wixforth u. Dieter Ziegler, Deutsche Privatbanken und Privatbankiers im 20. Jahrhundert, in: Geschichte und Gesellschaft 23 (1997), S. 205-235; dies., The niche in the universal banking system: the role and significance of private bankers within German industry, 1900-1933, in: Financial History Review 1 (1994), S. 99-119; Keith Ulrich, Aufstieg und Fall der Privatbankiers. Die wirtschaftliche Bedeutung von 1918 bis 1938, Frankfurt/M. 1998, S. 18ff; Albert Fischer, Jüdische Privatbanken im „Dritten Reich“, in: Scripta Mercaturae, 28 (1994), Heft I/2, S. 1-54.

werden muß. So zeichnet sich ab, daß tatsächlich nur etwa jedes sechste jüdische Unternehmen durch eine Besitzübertragung in die Hände von neuen „arischen“ Inhabern gelangte, während ein Großteil vornehmlich kleiner und mittlerer Unternehmen der Branche in die Liquidation getrieben wurde. Ersten Schätzungen zufolge verschwanden in den ersten drei Jahren der NS-Diktatur bereits mehr als 80 jüdische Bankhäuser, darunter wiederum häufig kleine Privatbanken. Dieser relativ frühe Substanzverlust läßt nicht nur vermuten, daß der Verfolgungsdruck auf jüdische Banken rasch nach dem Machtergreifung einsetzte, er wirft auch die Frage nach Faktoren auf, die im Einzelfall Intensität und Geschwindigkeit des Verdrängungsprozesses regulierten und über seinen „Erfolg“ entschieden.

Möglich ist, daß von seiten der Regierungsstellen in der Stabilisierungsphase der deutschen Wirtschaft gerade größeren, international agierenden jüdischen Instituten aufgrund taktischer außenwirtschaftlicher und außenpolitischer Rücksichtnahmen ein größerer Spielraum für ihre Geschäftstätigkeit zugestanden wurde.¹⁵ Allerdings zeigen die bislang erhobenen Daten, daß die überwiegende Mehrheit der „Arisierungen“ von Privatbankhäusern bereits vollzogen war, als die gesetzlichen Restriktionen jüdischer Wirtschaftstätigkeit im Frühjahr 1938 einsetzten. Vielerorts entwickelte sich angesichts des Zusammenspiels von Parteiorganisationen, behördlichen Verwaltungsstellen und Industrie- und Handelskammern eine regionalspezifische Eigendynamik der wirtschaftlichen Judenverfolgung, in dem es nicht selten zu einem „von unten“ angestoßenen Prozeß der Radikalisierung im Umgang mit jüdischen Gewerbetreibenden kam. Je nachdem, wo sie beheimatet waren, konnten für jüdische Privatbanken bereits im Vorfeld der eigentlichen Geschäftsübertragungen erhebliche Unterschiede in der Intensität und in der zeitlichen Abfolge der Verfolgungsmaßnahmen bestehen. Eine neue Qualität erreichten die Maßnahmen etwa im Fall der Dresdner Bankhäuser Gebr. Arnhold und Bondi & Maron, wo die geschäftlichen Boykott- und Diskriminierungen frühzeitig durch juristische Angriffe gegenüber den jüdischen Inhabern flankiert wurden. Auf Initiative des sächsischen Gauleiters wurden mehrere Ermittlungs- und Strafverfahren eingeleitet, um durch persönliche Terrorisierung den Verfolgungsdruck auf die verkaufsunwilligen Privatbankiers zu erhöhen.¹⁶ Vor diesem Hintergrund ist zu vermuten, daß die Umstände, unter denen die jüdischen Privatbankiers in eine Geschäftsaufgabe einwilligen mußten, nicht primär durch übergeordnete, staatliche Vorgaben, sondern in hohem Maße von regionalen Faktoren beeinflußt wurden.¹⁷ Unklar ist bislang allerdings, inwieweit die beteiligten Gutachter- und Genehmigungsinstanzen Einfluß auf den Verlauf und das Ergebnis des „Arisierungsgeschäftes“ zwischen nichtjüdischem Erwerber und jüdischem Verkäufer nehmen konnten.

In allen bislang bekannten Fällen, in denen ein Privatbankhaus in „arische“ Hände übergang, wurde der Besitzerwechsel als formales Rechtsgeschäft behandelt. Dies bedeutet zunächst, daß direkte

¹⁵ Christopher Kopper, Zwischen Marktwirtschaft und Dirigismus. Bankenpolitik im „Dritten Reich“ 1933-1939, Bonn 1995; siehe auch: Albert Fischer, Hjalmar Schacht und Deutschlands „Judenfrage“. Der „Wirtschaftsdiktator“ und die Vertreibung der Juden aus der deutschen Wirtschaft, Köln 1995.

¹⁶ Simone Lässig, Nationalsozialistische „Judenpolitik“ und jüdische Selbstbehauptung vor dem Novemberpogrom: Das Beispiel der Dresdner Bankiersfamilie Arnhold, in: Reiner Pommerin (Hg.), Dresden unterm Hakenkreuz, Köln 1998, S. 129-191.

¹⁷ Barkai, Boykott; Dirk van Laak, Die Mitwirkenden bei der „Arisierung“. Dargestellt am Beispiel der rheinisch-westfälischen Industrieregion 1933-1940, in: Ursula Büttner (Hg.), Die Deutschen und die Judenverfolgung im Dritten Reich, Hamburg 1992, S. 231-257; Gerhard Kratzsch, Der Gauwirtschaftsapparat der NSDAP. Menschenführung - „Arisierung“ - Wehrwirtschaft im Gau Westfalen-Süd, Münster 1989.

Verhandlungen zwischen den Inhabern und Interessenten einsetzten, in deren Rahmen ein Übernahmevertrag ausgearbeitet wurde. Zu den aktivsten Erwerbern in den bislang eruierten etwa 75 „Arisierungsfällen“ im Privatbankwesen zählten neben der Dresdner Bank und der Deutschen Bank vor allem Privatbanken und Provinzaktienbanken. In 35 untersuchten Fällen wurden die jüdischen Unternehmen durch „arische“ Konkurrenzbanken übernommen und meist als Filialen der Erwerber weitergeführt.¹⁸ Weitere etwa 30 jüdische Bankhäuser wurden von Einzelpersonen „arisiert“. Dabei handelte es sich meist um leitende Bankangestellte, für die sich mit dem Eintritt in eine vormals jüdische Bank der Weg in die Selbständigkeit öffnete. Der Kreis der „Arisierer“ blieb somit eng auf die eigene Branche beschränkt.

Wie erste Auswertungen zeigen, waren die Interessen der jüdischen Verkäufer innerhalb des „Arisierungsverfahrens“ eindeutig darauf gerichtet, einen möglichst großen Anteil ihres Vermögens vor dem Zugriff des Regimes zu schützen und - wenn möglich - Einfluß auf das weitere Schicksal ihrer Banken zu nehmen. Ihre Bemühungen waren vor diesem Hintergrund darauf gerichtet, einen fairen Verkaufspreis zu erzielen und einen vertrauenswürdigen Erwerber aus dem geschäftlichen oder persönlichen Umfeld der Inhaber zu finden. Durch eine „freundschaftliche Arisierung“ sollte nicht nur die Existenz der Bank garantiert, sondern auch ein Spielraum für mögliche Sonderabsprachen im Hinblick auf die Weiterführung des Firmennamens, die Weiterbeschäftigung der nicht-jüdischen Belegschaft oder die Lösung von Problemen bei der Auswanderung eröffnet werden.

Demgegenüber zeigen sich hinsichtlich des Verhaltens der „arischen Erwerber“ im „Arisierungsprozeß“ deutliche Unterschiede, die darauf schließen lassen, daß die Bajohrsche Unterscheidung in „skrupellose Profiteure“, „stille Teilhaber“ und „faire Vertragspartner“ möglicherweise auch für den Privatbanksektor sinnvoll angewandt werden kann. Eines der wichtigsten Kriterien für die Einordnung der jeweiligen „Arisierer“ in Verhaltenskategorien ist, in welchem Maß sie bereit waren, die bislang üblichen Standards im geschäftlichen Umgang zu verlassen, um die Notlage ihres Verhandlungspartners zur Durchsetzung eigener Interessen auszunutzen. In den Vordergrund rückt dabei nicht zuletzt die Frage nach einer objektiven Bewertung des „Arisierungsobjektes“ und der gebotenen Fairneß bei der Festlegung des Verkaufspreises.¹⁹

Selbst wenn der Erwerber allerdings zu einer „freundschaftlichen Arisierung“ bereit war, bleibt zu berücksichtigen, daß die Verhandlungspartner möglicherweise nicht mehr über die Handlungsautonomie zur Umsetzung ihrer Vereinbarungen verfügten. Spätestens seit 1936/37 etablierte sich ein komplizierter Genehmigungsweg für den Eigentümerwechsel gewerblicher Vermögen. Es bleibt zu prüfen, inwieweit die beteiligten Partei- und Verwaltungsstellen unter diesen Voraussetzungen Einfluß auf die Auswahl der „geeigneten Übernahmekandidaten“ nahmen und Vertragsbedingungen diktierten.

¹⁸ Die angegebenen Zahlen zur „Arisierung“ im Privatbankwesen stellen ein vorläufiges Ergebnis der eigenen Erhebungen dar. Hinzu kommt eine noch unbestimmte Zahl von Fällen, in denen „arische“ Banken die Abwicklung der Liquidation jüdischer Bankhäuser übernahmen und sich damit die Kundenverbindungen aneigneten. Diese Mischform aus Liquidation und „Arisierung“ stellt einen Sonderfall dar, bei dem „arische“ Banken vermutlich gezielt auf eigene Rechnung handelten, vordergründig aber lediglich als Abwickler jüdischen gewerblichen Vermögens auftraten.

¹⁹ Vergl. u.a. Dieter Ziegler, Die deutschen Großbanken im „Altreich“ 1933-1939, in: Dieter Stiefel (Hg.), Die politische Ökonomie des Holocaust. Zur wirtschaftlichen Logik von Verfolgung und „Wiedergutmachung“, Wien 2001, S. 133.

Weitgehend Neuland betritt die geplante Studie, wenn sie die Rückerstattung der Vermögenswerte jüdischer Privatbankiers als Schlußpunkt unter den „Verfolgungstatbestand der Arisierung“ analysieren will. Bei den Restitutionsverfahren traten die „Arisierer“ bzw. deren Rechtsnachfolger in direkten Kontakt zu den jüdischen Betroffenen bzw. deren Erben. Die Studie eröffnet damit einen neuen Forschungs- und Zeithorizont in der Untersuchung der Verhaltensmuster, Strategiebildung und Motive der am Prozeß der „Arisierung“ in Deutschland beteiligten Personenkreise.

Den gesetzlichen Rahmen der Restitutionsverfahren gab für die amerikanische Besatzungszone das Militärgesetz Nr. 59 vom 10. Oktober 1947 vor, das zwei Jahre später auch für die britische Zone und Berlin, nicht aber für die französische Besatzungszone Anwendung fand. Das Gesetz sah die Rückgewähr aller feststellbar entzogenen Vermögensgegenstände, in erster Linie gewerbliche Vermögen und Immobilien, vor und wies die einzelnen Fälle örtlichen Wiedergutmachungsbehörden zu, vor denen sich die beiden Parteien möglichst über einen Vergleich der Ansprüche einigen sollten. Als weitergehende juristische Instanzen fungierten speziell eingerichtete Wiedergutmachungskammern der zuständigen Landgerichte und seit 1955 das Oberste Rückerstattungsgericht im westfälischen Herford. Unklar ist bislang, zu wievielen Wiedergutmachungsverfahren es im Privatbankwesen überhaupt kam und welche Vermögenswerte rückübertragen wurden. Unbekannt ist auch, an welchen inhaltlichen Punkten es zu Differenzen zwischen den Restitutionsberechtigten und den Restitutionspflichtigen kam. Zu vermuten ist, daß sich anhand des „miteinander Umgehens“ innerhalb der Verfahren nicht nur wichtige Erkenntnisse über die Behandlung der Ansprüche der jüdischen Bankiers(-familien) in der Nachkriegszeit ergeben, sondern auch direkte Rückschlüsse auf den zurückliegenden Prozeß der „Arisierung“ selbst und den Umfang des Vermögensentzuges gezogen werden können.

Eine erste stichprobenartige Analyse von Wiedergutmachungsakten zeigt, daß bei den Restitutionsverfahren, die in über 90 Prozent der Fälle bis zum Beginn der 1960er Jahre abgeschlossen wurden, zumeist eine möglichst rasche Einigung in Form eines Vergleiches angestrebt wurde. Es lag gleichermaßen im Interesse der jüdischen Rückerstattungsberechtigten und -pflichtigen, die rechtlichen Unsicherheiten in Eigentumsfragen zu beseitigen, die das „Dritten Reich“ hinterlassen hatte. Die Bereitschaft der „Arisierer“, sich den Ansprüchen der Betroffenen zu stellen, entsprang in vielen Fällen eher praktischen Notwendigkeiten als einem moralischen Schuldbewußtsein. Wenn es darum ging, die moralische Verantwortung für die „Arisierungen“ zu übernehmen, so wurde sie nach Möglichkeit auf den NS-Staat abgewälzt. Man sah sich zwar als ökonomisch rational handelnden Nachfrager auf einem Markt, der durch die staatlichen Entrechtungsmaßnahmen gegenüber den Juden entstanden war. Aber als indirekter Nutznießer der diskriminierenden Rahmenbedingungen eine moralische Mitverantwortung zu übernehmen, ging den Rückerstattungspflichtigen oft zu weit. Dieses Selbstverständnis vieler „Arisierer“ prägte die Argumentationsmuster in den Rückerstattungsverhandlungen. Vor diesem Hintergrund erscheint die Wiedergutmachung über die formale Rückabwicklung jüdischer Vermögenswerte hinaus als Spiegelbild der Auseinandersetzung mit der Verfolgung der Juden in Deutschland nach 1945.²⁰

²⁰ Constantin Goschler, Die Auseinandersetzung um die Rückerstattung „arisierten“ jüdischen Eigentums nach 1945, in: Büttner (Hg.), Deutschen, S. 339-356.

Nationalsozialistische Judenverfolgung im „Reichsgau Sudetenland“ 1938-1945 unter besonderer Berücksichtigung von Enteignungen und „Arisierungen“

Jörg Osterloh

Im „Schicksalsjahr 1938“ (Barkai) radikalisierte sich die „Judenpolitik“ der Nationalsozialisten erheblich. Im Frühjahr waren 200.000 Juden durch den „Anschluß“ Österreichs in den deutschen Machtbereich geraten. Die Judenverfolgung erreichte in der „Ostmark“ ein Ausmaß, das die Vorgänge in Deutschland in den vorangegangenen fünf Jahren bei weitem an Brutalität und Dynamik übertraf. Das Vorgehen der österreichischen Nationalsozialisten gegen die jüdische Bevölkerung hatte zudem eine radikalisierende Auswirkung auf das gesamte Reich.²¹ Das erklärte Ziel war jetzt die endgültige Isolation, Entrechtung, Enteignung und damit einhergehend die forcierte Vertreibung der deutschen Juden aus ihrer Heimat.

Vor diesem Hintergrund muß das Schicksal der jüdischen Bevölkerung des Sudetenlandes betrachtet werden. Als die Wehrmacht Anfang Oktober 1938 in das durch das Münchner Abkommen von der Tschechoslowakei abgetretene Gebiet einmarschierte, fielen auch dort Tausende Juden den Nationalsozialisten in die Hände. Viele Menschen sahen sich erstmals mit ihrem „Judentum“ konfrontiert. Die Mehrzahl war assimiliert und hatte sich zuvor über die Muttersprache selbst definiert, entweder als „deutsch“ oder als „tschechisch“. Innerhalb kürzester Zeit wurden sie aller Rechte beraubt, indem die im Reich bereits geltenden antijüdischen Gesetze und Vorschriften auf das „Anschlußgebiet“ ausgedehnt wurden. Am 2. Dezember 1938 erging die „Verordnung über die Anmeldung des Vermögens von Juden in den sudetendeutschen Gebieten“. Wenige Wochen später, am 27. Dezember 1938 wurden dort auch die „Nürnberger Gesetze“ eingeführt.

Aufgrund der Verfolgungen im Reich hatten zahlreiche Juden bereits kurz vor oder unmittelbar nach dem Münchener Abkommen ihr Heil in der Flucht gesucht. Der seit dem „Anschluß“ nicht mehr abebbende Terror und die einsetzende gesetzliche Diskriminierung hatten dann eine zweite große Fluchtwelle zur Folge. Viele Juden aus dem Sudetenland hatte die Auswanderung freilich in die „Resttschechei“ geführt, wo sie wenige Monate später dann doch den Nationalsozialisten ausgeliefert waren: Am 15. März 1939 befanden sich etwa 14.500 von ihnen auf dem Gebiet des „Protektorats Böhmen und Mähren“. Am 17. Mai 1939 konnten bei der Volkszählung des Deutschen Reiches im „Reichsgau Sudetenland“ von ursprünglich etwa 27.000 dort lebenden Menschen jüdischen Glaubens (1930) nur noch rund 2.300 Personen festgestellt werden.²²

²¹ Vergl. Jonny Moser, Österreich, in: Wolfgang Benz (Hg.), Dimension des Völkermords. Die Zahl der jüdischen Opfer des Nationalsozialismus, München 1991, S. 67-93. Hier: S. 68, Anm. 12. Zur Dynamisierung der Judenverfolgung durch den „Anschluß“ Österreichs vergl. neuerdings Hans Safrian, Expediting Expropriation and Expulsion: The Impact of the „Vienna Model“ on Anti-Jewish Policies in Nazi Germany, 1938, in: Holocaust and Genocide Studies, 14 (2000), S. 390-414.

²² Vergl. Eva Schmidt-Hartmann, Tschechoslowakei, in: Benz, Dimension des Völkermords, S. 353-379. Hier: S. 356. Franz Svatosch, Das Grenzgebiet unterm Hakenkreuz. Die sozialökonomischen Veränderungen Nord- und Nordwestböhmens während der ersten Phase der hitlerfaschistischen Okkupation (Oktober 1938 bis Mitte 1942). 2 Bde., Diss.

Die geplante Studie beabsichtigt, das Schicksal der jüdischen Bevölkerung im Sudetenland detailliert zu beschreiben. Zunächst ist dabei die Lage der Juden während der Monate unmittelbar vor Abschluß des Münchner Abkommens zu untersuchen. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob sich bereits im Verlauf des Jahres 1938 in der sudetendeutschen Bevölkerung eine antisemitische Dynamik entwickelt hatte. Als ein erster Befund zeichnet sich ab, daß bereits der „Anschluß“ Österreichs auch im Sudetengebiet eine Zäsur darstellte und antisemitische Vorfälle sich dort in der Folge häuften.

Weitgehend unerforscht ist das Schicksal der jüdischen Gemeinden nach dem „Anschluß“ der böhmischen und mährischen Grenzgebiete an das Deutsche Reich. Vielen Juden im Sudetenland war die rassistische Verfolgungspraxis im „Altreich“ und in Österreich bekannt. Wie wir wissen, flohen die meisten von ihnen noch vor Ende des Jahres 1938 vor den Nationalsozialisten. Weitgehend unbekannt ist hingegen, ob es sich bei der Massenauswanderung um ein „antizipierendes Nachgeben“ (Hilberg) oder um die Konsequenz eines unmittelbar auf den „Anschluß“ folgenden Terrors gegen sie handelte.

Vor allem im Handel und in verschiedenen Industriezweigen waren die Juden im Sudetenland (wie etwa in Deutschland auch) überproportional stark vertreten.²³ Ausführlich soll die Studie den Ablauf des „Eigentumstransfers“ schildern. Im Sudetengau standen in den ersten Monaten nach dem „Anschluß“ an das Reich fast alle jüdischen Vermögenswerte „zur Verteilung“ an, da – wie gesagt – die meisten Juden geflohen waren. Insbesondere in den ersten Wochen nach der Besetzung des Gebiets wurde der Druck auf die noch anwesenden jüdischen Eigentümer immer weiter erhöht, damit deutsche Käufer vor der Vertreibung des Eigentümers noch formal-rechtlich gültige Verträge erhielten. Zu diesem Zweck übten Gestapo und SS Gewalt aus – wie im „Altreich“ zu dieser Zeit auch – und verfügten Einweisungen von „Verkaufsunwilligen“ in Konzentrationslager.

Deutlich zeigt sich im Sudetenland, daß die Nationalsozialisten Lehren aus den österreichischen Erfahrungen gezogen hatte; vor allem die Auswüchse der Wiener „Arisierungspraxis“ sollten vermieden werden. Während sich in Österreich im März und April ein „wildes“ Kommissarwesen etabliert hatte, das in erster Linie der persönlichen Bereicherung diente, sollte die Verwaltung der jüdischen Geschäfte und Unternehmen im Sudetengau von Anfang an in geordnete Bahnen gelenkt werden. Die in den ersten Wochen nach der Machtübernahme im Sudetenland eingesetzten kommissarischen Verwalter mußten sich daher durch eine höhere Verwaltungsbehörde, d.h. durch das jeweils zuständige Regierungspräsidium in Troppau (Opava), Aussig (Ústí nad Labem) oder Karlsbad (Karlovy Vary) bestätigen lassen.²⁴ Dadurch sollte die Ernennung fachlich ungeeigneter Parteigenossen verhindert werden. Von den „Arisierungen“ im Reich ist bekannt, daß Gauleiter in erheblichem Umfang Klientelinteressen vertraten. Auch im „Sudetengau“ wurde Pfründewirtschaft be-

Potsdam 1969, spricht hingegen von 2.035 Juden in den besetzten Gebieten und 1.769 Juden im Sudetengau.

²³ „Memorandum der jüdischen Kultusgemeinde Prag zur Verfolgung der Juden durch die Henlein-Bewegung in den sudetendeutschen Gebieten, August 1938“, in: Peter Heumos, Die Emigration aus der Tschechoslowakei nach Westeuropa und dem Nahen Osten 1938-1945. Politisch-soziale Struktur, Organisation und Asylbedingungen der tschechischen, jüdischen, deutschen und slowakischen Flüchtlinge während des Nationalsozialismus. Darstellung und Dokumentation, München 1989, S. 278-281.

²⁴ Vergl. Volker Zimmermann, Die Sudetendeutschen im NS-Staat. Politik und Stimmung der Bevölkerung im Reichsgau Sudetenland (1938-1945), Essen 1999, S. 205.

trieben. Bestrebungen gab es zudem aus den Nachbargauen, sich in der Wirtschaft des Sudetenlandes zu etablieren.²⁵

Folgende weitere Schlüsse lassen sich bereits ziehen: Die „Arisierung“ wurde von der NS-Propaganda in eine Reparation für die sudetendeutsche Bevölkerung uminterpretiert. Denn die Juden hätten in der Vergangenheit, so verkündete es zumindest die Gauleitung der NSDAP, die tschechoslowakische Regierung unterstützt. Während die „Arisierungen“ deshalb offiziell den Einheimischen zugute kommen sollten, profitierten doch insbesondere reichsdeutsche Banken und Unternehmen bei der „Arisierung“ großer Objekte und reichsdeutsche Privatpersonen bei der „Arisierung“ mittelständischer Unternehmen. In dem sofort im Oktober 1938 einsetzenden „Arisierungswettlauf“ hatten nur wenige sudetendeutsche Unternehmer ihre Interessen bei der Übernahme jüdischer Betriebe durchsetzen können. So stellte etwa der Gauwirtschaftsberater der Partei, Wolfgang Richter, in einem Schreiben an die Kreisleiter der NSDAP fest, daß die „Arisierung“ jüdischer Industriebetriebe mangels sudetendeutscher Bewerber äußerst schleppend vorangehe. Sudetendeutsche Interessenten seien in der Regel erst dann aufgetreten, als sie sahen, daß sich Bewerber aus dem „Altreich“ für den Betrieb interessierten und bereit seien, das Risiko der Übernahme des Unternehmens zu tragen. Dann allerdings sei es zumeist sehr schwer, einmal erteilte Genehmigungen zu widerrufen.

Den Sudetendeutschen, die häufig noch unter den Folgen der Weltwirtschaftskrise litten, fehlte in vielen Fällen das notwendige Kapital, um die gewünschten bzw. ihnen angebotenen Unternehmen erwerben zu können. Das Interesse an einer (möglichst günstigen) Übernahme jüdischer Betriebe und Geschäfte war bei den Sudetendeutschen grundsätzlich aber ebenso stark ausgeprägt wie bei Interessenten aus dem „Altreich“ und Österreich: In den Lageberichten des SD aus dem „Sudeten-gau“ finden sich mehrfach Hinweise auf Beschwerden Sudetendeutscher über die angebliche Zurücksetzung bei der „Arisierung“.²⁶

Wenn ein Interessent für einen jüdischen Betrieb die für den Kauf notwendigen Mittel nicht aufbringen konnte, stand ihm im „Reichsgau“ die Möglichkeit offen, sich um einen „Arisierungskredit“ zu bewerben. Reichsverbürgte Kredite sollten im Sudetenland nicht nur für Unternehmensgründungen und Erweiterungen bestehender Betriebe, sondern explizit auch „zur Erleichterung der Überführung jüdischer Betriebe an arische Besitzer“ zur Verfügung gestellt werden. Neben branchenspezifischen Kenntnissen sollte der Bewerber auch die richtige Weltanschauung besitzen. Diese Kredite ermöglichten einigen kapitalschwachen Sudetendeutschen die Übernahme eines jüdischen oder auch tschechischen Betriebes oder Geschäftes. Unter dem Strich profitierte die sudetendeutsche Wirtschaft aber vor allem vom nachlassenden Konkurrenzdruck. Durch die zahlreichen Liquidationen jüdischer und tschechischer Betriebe hatte sich die Marktlage erheblich entspannt.

Die „Arisierung“ diente im Sudetenland zugleich als Instrument der Wirtschaftsumstrukturierung. Der Übernahme rüstungswirtschaftlich bedeutender Unternehmen räumten die Verantwortlichen im

²⁵ Vergl. Harald Wixforth, Auftakt zur Ostexpansion. Die Dresdner Bank und die Umgestaltung des Bankwesens im Sudetenland 1938/39, Dresden 2001.

²⁶ Vergl. Miroslav Kary, Der Holocaust und die Juden in Böhmen und Mähren, in: Robert Maier (Hg.), Tschechen, Deutsche und der Zweite Weltkrieg. Von der Schwere geschichtlicher Erfahrung und der Schwierigkeit ihrer Aufarbeitung, Hannover 1997, S. 39-56. Hier: S. 48.

Reichswirtschaftsministerium und in der Vierjahresplan-Behörde eindeutige Priorität ein; andere Industriezweige wurden nachgeordnet behandelt. Dementsprechend hatte das Berliner Institut für Konjunkturforschung am 24. November 1938 erklärt, daß es nicht wünschenswert sei, die Verbrauchsgüterindustrie zu modernisieren. Aus diesem Grund waren insbesondere in der „übersetzten“ und teilweise stark veralteten Textilbranche, aber auch in der Glasindustrie, „Arisierungen“ von der Zustimmung des Reichswirtschaftsministeriums abhängig.

Bereits im Herbst 1939 begann die letzte Phase der „Arisierungspolitik“ im Reichsgau Sudetenland: Am 26. September des Jahres fand die letzte Besprechung aller am Vermögens- und Besitztransfer beteiligten Stellen statt. Im Juni 1940 schließlich gab der Aussiger Regierungspräsident Hans Krebs anlässlich eines Besuches von Gauleiter Konrad Henlein in Aussig bekannt, daß die sogenannte „Wiedergutmachungs- und Arisierungsabteilung“ in seiner Behörde ihre Arbeit nun habe beenden können.²⁷ Dies bedeutete aber lediglich, daß die jüdischen Besitzer mittlerweile fast ausnahmslos enteignet waren. Viele der Betriebe befanden sich noch in treuhänderischer Verwaltung. Der Verkauf der Unternehmen, der den eigentlichen Abschluß der Enteignungen bedeutet hätte, zog sich in vielen Fällen noch Monate, oft auch Jahre hin. Teilweise kam er bis Kriegsende gar nicht mehr zu stande. Genaue Aufstellungen über die Zahl der „arisierten“ und liquidierten Unternehmen liegen noch nicht vor.

²⁷ Zimmermann, Sudetendeutschen, S. 205.

TAGUNGSBERICHT

Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert: Kontinuität und Wandel

12. Jahrestagung des Arbeitskreises für kritische Unternehmens- und Industriegeschichte (AKKU) e.V., vom 11.- 13. Oktober im Haus der Geschichte des Ruhrgebiets in Bochum,

in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte (GUG) und dem Haus der Geschichte des Ruhrgebiets.

„Wer leitet?“ – Antwort auf diese zunächst recht profane Frage geben traditionell die dicken Bände des „Hoppenstedt“. Aber wie so oft haben es gerade die vermeintlich einfachen Fragen in sich: Welche Funktion haben die Mitglieder der Wirtschaftselite als handelnde Akteure für die Unternehmen? Wie weitreichend war die Kontinuität der deutschen Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert? Welche prägenden Mentalitäten können identifiziert werden? Waren Wandlungsprozesse politisch induziert, oder folgten sie einer ökonomischen Logik? Wie rekrutierten Unternehmen ihr Leitungspersonal? Welche Faktoren bestimmten wann und mit welcher Gewichtung die Karrierewege von Unternehmern und Managern: fachliche Kompetenz, soziale Herkunft, kulturelles Kapital? Diese Leitfragen stellte das Symposium „Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert: Kontinuität und Wandel“ in den Mittelpunkt, das vom 11. bis 13. Oktober im Bochumer „Haus der Geschichte des Ruhrgebiets“ stattfand. Als Veranstalter hatten neben dem „Institut für soziale Bewegungen der Ruhr-Universität Bochum“ (ISB) erstmals die „Gesellschaft für Unternehmensgeschichte“ (GUG) und der „Arbeitskreis für kritische Unternehmens- und Industriegeschichte“ (AKKU) gemeinsam eingeladen. Auf dem Höhepunkt eines Booms der Unternehmensgeschichte ist dies in der Tat ein Novum, war AKKU doch am Ende der achtziger Jahre noch mit impliziter Stoßrichtung gegen die GUG gegründet worden. Die Kooperation der beiden Veranstalter kann somit auch als Ergebnis der in den letzten Jahren intensivierten Diskussion über Theoriefähigkeit und Methoden der Unternehmensgeschichte interpretiert werden.

Den thematischen Rahmen der Tagung steckte Jürgen Kocka (Berlin) in seinem Einführungsvortrag in sozialhistorischer Perspektive ab. Die wesentlichen Impulse zur Erforschung der deutschen Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert seien von zwei Richtungen ausgegangen. Zunächst habe der klare Befund einer doppelten Kontinuität der Wirtschaftselite – stabile soziale Herkunft und lange Zeit unveränderte Rekrutierungsmuster – die Frage nach der Bedeutung der Zäsur „1945“ provoziert. Trotz aller Kontinuitäten habe sich die Elite in der Bundesrepublik auf den Boden der Demokratie gestellt, so daß nach Lerneffekten und Anpassungsbereitschaft gefragt wurde. Damit eng verbunden war die Frage nach Mentalitäten und der Art des Managements. Auch hier wiesen die bisherigen Forschungen darauf hin, daß politische Zäsuren kaum eine Rolle spielten, daß sich am familialen Management in kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie an den Tendenzen zu Akademisierung und systematischer Wissensproduktion in Großunternehmen kaum etwas änderte. Erst in den siebziger und achtziger Jahren geriet die bürokratisch-hierarchische Steuerungslogik mit der

Dezentralisierung und Diffusion von Entscheidungsprozessen unter Druck, so daß Kommunikation, Interaktion und damit Instabilität an Bedeutung gewannen.

Der zweite Impuls zur Auseinandersetzung mit der Geschichte der Wirtschaftselite sei von der Bürgertumsforschung ausgegangen. Gerade angesichts der kulturellen Erklärungen für die Stabilität der Selbstrekrutierung müsse nach dem Bürgertum als sozialer Formation gefragt werden: Ist die These vom „Untergang“ des Bürgertums mit dem 19. Jahrhundert gerechtfertigt, oder hat es eine Erneuerung von Bürgerlichkeit in der Ära Adenauer gegeben? Und wenn ja: Welche Rolle spielte dabei dann die Wirtschaftselite? Kocka plädierte vor diesem Hintergrund dafür, „Unternehmergeschichte“ als Bestandteil der Bürgertumsforschung aufzufassen.

Auch in der anschließenden, von Manfred Pohl (Frankfurt/M.) moderierten Podiumsdiskussion kristallisierten sich die siebziger und achtziger Jahre als Phase beschleunigten Wandels heraus. Michael Hartmann (Darmstadt), Jürgen Kocka, Toni Pierenkemper (Köln), Werner Plumpe (Frankfurt/M.) und Ulrich Wengenroth (München) waren sich einig, daß gerade in dieser Phase die Veränderungen funktionaler Zusammenhänge zwischen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, strukturellem Wandel und individuellen Anforderungsprofilen in den Unternehmen besonders hervortraten. Strittig war hingegen die Bewertung der stabilen Selbstrekrutierung der Wirtschaftselite aus dem gehobenen Bürgertum: Während Michael Hartmann auf die zentrale Bedeutung des „kulturellen Kapitals“ und der „feinen Unterschiede“ verwies, stellte Werner Plumpe in erster Linie aus der Struktur des sozialen Systems Unternehmen abgeleitete Anforderungsprofile und damit funktionale Selektionen in den Mittelpunkt seiner Argumentation.

Da das Symposium nach dem Berichterstatterprinzip organisiert war, können an dieser Stelle nur die wichtigsten Befunde der 18 Einzelbeiträge aus den drei Sektionen dargestellt werden (die Beiträge sind im Internet abrufbar: <http://www.ruhr-uni-bochum.de/isb/>). Die erste Sektion stand unter dem Titel „Kontinuität und Wandel der deutschen Wirtschaftselite zwischen Kaiserreich und Bundesrepublik“ (Leitung: Klaus Tenfelde, Berichterstatter: Paul Erker, München). Martin Fiedler (Bielefeld) stellte auf der Basis einer quantitativen Analyse von Netzwerkbeziehungen der deutschen Industrielite heraus, daß die Zäsur des Jahres 1945 von relativer personaler Diskontinuität (v.a. durch alliierte Eingriffe) bei gleichzeitiger mentaler Kontinuität geprägt werde. Bernhard Lorenz (Hamburg) ergänzte dieses Ergebnis um qualitative Erkenntnisse am Beispiel des Unternehmers Heinrich Dräger, an dem personelle und mentale Kontinuität ebenso exemplarisch nachvollzogen werden kann wie die Dauerhaftigkeit von Netzwerkbeziehungen. Die Familie wurde dabei von mehreren Beiträgen als wichtiger Faktor derartiger Netzwerke identifiziert: Hervé Joly (Lyon) entwickelte ein Fünf-Phasen-Modell des „Familienkapitalismus“ und kam zu dem Ergebnis, daß der Faktor Familie in deutschen Unternehmen – und dabei nicht nur in kleinen und mittelständischen – über alle Brüche hinweg wichtig geblieben ist, was er als Spezifikum des „rheinischen Kapitalismus“ bezeichnete. Christiane Eifert (Berlin) konnte am bislang vernachlässigten Beispiel der Unternehmerinnen in der Bundesrepublik zeigen, daß Frauen in erster Linie in Familienunternehmen und durch Erbschaften (v.a. Unternehmerwitwen) in Führungspositionen aufrückten. Im Gegensatz zu den männlichen Erben sei dieser Rekrutierungsmechanismus meist vom Fehlen systematischer Vorbereitung oder formaler Qualifizierung gekennzeichnet gewesen. Irene Bandhauer-Schöffmann

(Linz) präsentierte einen ähnlichen Befund für die Nachkriegszeit in Österreich – freilich mit dem Unterschied, daß dort weniger die Unternehmerwitwen, als die Unternehmertöchter die Nachfolge im Familienunternehmen antraten. Martin Münzel konnte für die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite zeigen, daß wenige Ausnahmen von der größtenteils irreversiblen Verdrängung aus dem Wirtschaftsleben nach 1945 zumeist auf familiäre Kontexte zurückgehen. Barbara Koller (Zürich) untersuchte auf der Quellenbasis psychologischer Einzelassessments von Topmanagern die Entwicklung der Anforderungsprofile an die Wirtschaftselite seit den sechziger Jahren. Auch ihre Ergebnisse stützten die These einer fundamentalen Zäsur in den siebziger Jahren, da sich seither die Anforderungsprofile ausdifferenzierten, was auf strukturelle Veränderungen von Führung und Organisation in den Unternehmen zurückzuführen sei. Im Ergebnis habe dieser Prozeß dazu geführt, daß soziale Kompetenz bei Personalentscheidungen häufiger den Ausschlag gebe.

Die Diskussion konzentrierte sich vor allem auf den Netzwerkbegriff. Es wurde kritisiert, daß gerade mit dem Konzept des Netzwerks und der Untersuchung regionaler oder lokaler unternehmerischer Führungsschichten der Elitenbegriff an Kohärenz verliere. Gerade wegen der schwierigen Abgrenzung von Netzwerken stelle sich die Frage, inwiefern diese als Analyseinstrument funktionsfähig seien: Es bleibe weitgehend unklar, ob die Untersuchung eines sozialen Phänomens im Vordergrund stehe, oder ob die funktionale Bedeutung von externen Vernetzungen für die Entscheidungsprozesse im Unternehmen untersucht werde. Überdies habe der informelle Charakter von Netzwerken zur Folge, daß gerade quantitative Untersuchungen unter entsprechenden Blindstellen litten, so daß als wichtige Aufgabe künftiger Forschung die Untersuchung von Institutionalisierungen informeller Netzwerke (etwa in Clubs, Vereinen etc.) ausgemacht werden konnte.

Die zweite Sektion stellte unter dem Titel „Wirtschaftlicher Strukturwandel und Elitenwechsel 1930-1990“ mehrere Fallbeispiele in den Mittelpunkt (Leitung: Wolfram Fischer, Berlin; Berichterstatter: Christian Kleinschmidt, Bochum). Auch die Beiträge dieser Sektion machten deutlich, daß die Kontinuität der Wirtschaftselite trotz der sehr unterschiedlichen untersuchten Branchen und Unternehmensgrößen bis in die siebziger Jahre hinein dominierte. Dieter Ziegler (Bochum) unterstrich dies, indem er zeigte, daß die Bankierselite zwischen 1918 und 1957 gegen den Strukturwandel der Branche (Konzentrationsprozesse in der Zwischenkriegszeit, Bankenkrise, Arisierung, Entflechtung) regelrecht resistent war. Die Kontinuität wurde dabei in erster Linie von einer hohen Selbstrekrutierung aus dem gehobenen Bürgertum geprägt, so daß kulturelle Faktoren die Karrierewege bestimmten. Lutz Budraß (Bochum) konnte deutlich machen, daß die Flugzeugindustrie zwischen 1930 und 1960 vor allem von einer eigentümlichen internen Kontinuität geprägt wurde: Trotz der enormen personellen Expansion der Branche im Rahmen der Luftrüstung sei es nach 1945 nicht gelungen, personell in andere Wirtschaftssektoren einzudringen. Auch in der Eisen- und Stahlindustrie waren soziale Rekrutierung und „Korpsgeist“ über politische Zäsuren hinweg stabil, wie Karl Lauschke (Dortmund) an biographischen Beispielen verdeutlichte. Allerdings führten die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen seit den siebziger Jahren (Stahlkrise, Strukturwandel) dazu, daß die spezifische Branchentradition des machtbewußten „Schlotbarons“ auslief und Krisenmanagement nach internationalen Maßstäben gefragt war. Eine andere Perspektive verfolgte Hartmut Berghoff (Göttingen): Die auch für die Führungsschichten der mittelständischen Wirtschaft signifikanten Veränderungen seit den siebziger Jahren erklärte er in mentalitätshistorischer Perspektive. Ange-

sichts der Dominanz des Familienunternehmens im Mittelstand sei die seither steigende Bedeutung externer Rekrutierungsmechanismen mittelbar auf Wertewandels- und Individualisierungsprozesse zurückzuführen (z.B. Rückgang der Familienbindung und damit Abschied von der traditionellen unternehmerischen „Erbfolge“). Zwei Beiträge dieser Sektion konnten Ergebnisse präsentieren, die der Annahme einer kulturell geprägten Elitenrekrutierung widersprachen. Wilhelm Bartmann und Werner Plumpe (Frankfurt/M.) zeigten am Beispiel der Vorstände der IG-Farben-Nachfolgeunternehmen (1952-1970), daß bei außerordentlich hoher Kontinuität die soziale Herkunft gleichzeitig keine Rolle für die Elitenrekrutierung spielte. Sie stellten die Organisationsbildung im Unternehmen und die damit verbundenen Inklusions- und Exklusionsmechanismen in den Mittelpunkt ihrer Untersuchung und kamen zu dem Ergebnis, daß allein Ausbildung und Qualifikation als Chemiker den Karriereverlauf entlang der Organisationsstruktur prägten. Dieses Ergebnis funktional hochselektiver interner Arbeitsmärkte stützte auch Heidrun Homburg (Basel) am Beispiel der Warenhauskonzerne Karstadt und Kaufhof (1930-1980/90): Eine lange Hauskarriere und die „Nähe zur Ware“ im Zusammenspiel mit umfassender interner und externer Qualifizierung seien ausschlaggebend gewesen, so daß auch im Handel Qualifikation und Kompetenz die entscheidenden Faktoren der Elitenrekrutierung gewesen seien.

Die anschließende Diskussion machte anschaulich, daß diese sich deutlich widersprechenden Ansichten über die Gewichtung von Qualifikation und „kulturellem Kapital“ auf die Art der Fragestellung und methodischen Herangehensweise zurückgeführt werden müssen. So ist ein Fokus auf kulturellen Faktoren der Rekrutierungsmechanismen oder die Frage nach einer „Renaissance der Bürgerlichkeit“ naheliegend, wenn die Wirtschaftselite als soziale Formation begriffen wird. Die Perspektive der theoriegeleiteten Unternehmensgeschichte – für die gerade AKKU seit Jahren steht – unterscheidet sich von diesem sozialhistorischen Untersuchungsfokus hingegen sehr deutlich, wenn Unternehmen als organisatorische Strukturierungszusammenhänge von Entscheidungssequenzen begriffen werden, die unabhängig von der Motivation der Organisationsangehörigen funktionieren. Damit verändert sich die Art der Fragestellung grundlegend: Weniger die Form der Elitenrekrutierung, sondern vielmehr ihre Auswirkungen auf die Entscheidungssequenzen im Unternehmen rücken in den Mittelpunkt des Interesses.

Die dritte Sektion wandte sich schließlich dem Sozialprofil und den Mentalitäten der Wirtschaftselite zu (Leitung: Dietmar Petzina, Bochum, Berichterstatter: Dietmar Bleidick, Bochum). Michael Hartmann (Darmstadt) stellte in seinem Beitrag fest, daß die soziale Homogenität der deutschen Wirtschaftselite seit 1945 nicht allein ungebrochen sei, sondern daß die Selbstrekrutierung aus dem gehobenen Bürgertum entgegen aller Prognosen der sechziger Jahre nochmals deutlich zugenommen habe. Dieses Ergebnis müsse zu einer Verlagerung der Perspektive von den Bildungstypen hin zu kulturellen Faktoren führen. Datenanalyse und systematische Interviews wiesen eindeutig darauf hin, daß das „kulturelle Kapital“ für den Karriereverlauf noch an Bedeutung gewonnen habe. Angesichts eines bislang schwachen Forschungsstandes für das 20. Jahrhundert stellten zwei Beiträge dieser Sektion den Aspekt der Bürgerlichkeit in den Mittelpunkt. Jörg Lesczenski (Bochum) und Birgit Wörner (Frankfurt/M.) fragten in vergleichender Perspektive nach dem „bürgerlichen Wertehimmel“ des Unternehmers und seiner Lebenspraxis vor 1930. Die Beispiele August Thyssens und Moritz von Metzlers widerlegten die These von der Erosion bürgerlicher Werte im 20. Jahrhundert.

Gleichwohl wurde die Differenz der beiden Fälle vor dem Hintergrund eines topographischen Ansatzes betont: Konstitutiv sei im Falle von Metzlers die städtische Milieustruktur Frankfurts mit einer Vielzahl von privaten und öffentlichen Räumen der Bürgerlichkeit einerseits, die defiziente Urbanität des Ruhrgebiets mit nur gering ausgeprägten bürgerlichen Traditionen und den damit verbundenen Unsicherheiten Thyssens andererseits. Auch Cornelia Rauh-Kühne (Tübingen) kam für die Nachkriegszeit zu dem Ergebnis fortdauernder Bürgerlichkeit. Sie untersuchte mit Hans-Constantin Paulssen, Fritz Kiehn und Hermann Reusch drei sehr unterschiedliche Biographien: Gerade die Fälle Paulssen und Reusch verdeutlichten eine Kontinuität bürgerlicher Werte und Handlungsweisen, insbesondere hinsichtlich des Familienkonzepts. Und die Widerstände, auf die der soziale Aufsteiger Kiehn bei den alteingesessenen bürgerlichen Honoratioren traf, verdeutlichten den Fortbestand bürgerlicher Werte zumindest indirekt.

Drei weitere Beiträge dieser Sektion stellten die semantische Konstruktion von „Elite“ in den Mittelpunkt. Stefan Unger (Bochum) hob die drastischen Veränderungen der Selbstbeschreibung der Wirtschaftselite im Ruhrgebiet (1930-1970) hervor: Während in der Zwischenkriegszeit in erster Linie die Persönlichkeit, weniger die Leistungen der Unternehmer im Mittelpunkt gestanden hätten, habe die Phase der Kriegswirtschaft einen „innovativen Schub“ mit sich gebracht, als die individuelle Zurechnung von Leistungen stärker betont wurde. Nach einer Verunsicherungsphase in den vierziger und fünfziger Jahren sei die regionale Elitensemantik der sechziger Jahre durch Leistungsorientierung und Funktionalisierung, jedoch ohne damit verbundenen gesellschaftlichen Führungsanspruch geprägt gewesen. Morten Reitmayer (Trier) setzte sich insbesondere mit dieser Phase der Verunsicherung auseinander, indem er die Bedeutung der evangelischen Akademien für die Neubestimmung des Unternehmerselbstbildes rekonstruierte. Vor dem Funktionalismus der sechziger Jahre habe zunächst die Frage gestanden, ob es überhaupt eine Elite gebe oder geben solle – und ob diese über moralische Bindungen oder charakterliche Eigenschaften geschaffen werden könne. Erst als in den sechziger Jahren der soziologische Klärungsprozeß über den Begriff „Elite“ einsetzte, habe die Neubestimmung der Unternehmer-Semantik abgeschlossen werden können. Christof Biggeleben (Berlin) konnte die Funktion derartiger sprachlicher Bedeutungsfelder am Beispiel des Berliner „Verbands der Kaufleute und Industriellen“ unterstreichen: Auf die heterogene Mitgliedschaft aus Mittelstand und Großbürgertum sowie die Konflikte zwischen Handel und Gewerbe reagierte der Verband von Beginn an mit der Integration unter dem Begriff des „ehrbaren Kaufmanns“ – mit entsprechenden antisemitischen Konnotationen. Die abschließende Diskussion nahm die Auseinandersetzung zwischen kulturellen und funktionalen Erklärungsansätzen zur Elitenrekrutierung nochmals auf. Gerade mit Blick auf die Ergebnisse der Beiträge zur Elitensemantik wurde danach gefragt, inwiefern „Elite“ überhaupt ein trennscharfes heuristisches Konzept darstelle, das sich sinnvoll (etwa im Sinne quantitativer Analysen) operationalisieren lasse.

Als Fazit bleibt festzuhalten, daß es der Bochumer Tagung gelungen ist, eine Bestandsaufnahme der ganzen Bandbreite derzeitiger Elitenforschung vorzunehmen. Beiträge und Diskussionen zeichneten ein detailliertes Bild der Wirtschaftselite, die sich über den Großteil des 20. Jahrhunderts hinweg ihre soziale Exklusivität erhalten konnte. Trotz tiefgreifender wirtschaftlicher Strukturveränderungen und gravierender politischer Umbrüche ist Kontinuität von Rekrutierungsmechanismen und Mentalitäten das eindeutige Kennzeichen der Wirtschaftselite bis weit in die Bundesrepublik der

sechziger und siebziger Jahre hinein. Das Symposium hat außerdem deutlich gemacht, daß die siebziger Jahre in der Perspektive ganz unterschiedlicher Fragestellungen als grundlegender Kontinuitätsbruch hervortreten.

Die Vielzahl der vorgestellten Fragestellungen und Methoden war jedoch zugleich auch die größte Schwäche der Tagung: Es wurde deutlich, daß der Elitenbegriff in seiner Unschärfe ein großes Spektrum unterschiedlicher Herangehensweisen ermöglicht. Da begriffliche und theoretisch-methodische Klärungen unterblieben, führte dies dazu, daß Ergebnisse und Diskussionsbeiträge nicht immer anschlussfähig waren. Antworten auf einige wichtige Fragen konnten so kaum formuliert werden: In welchem Verhältnis stehen Eliten- und Bürgertumsforschung? Welche politischen Dimensionen hatte die lange Kontinuität der Wirtschaftselite? Ganz und gar unverständlich bleibt, warum nach der Reichweite der Elitenforschung für die Unternehmensgeschichte nicht einmal gefragt wurde! So wichtig sozialhistorische und kulturelle Aspekte im einzelnen auch sein mögen – letztlich ist das Unternehmen der konstitutive Kern der Wirtschaftselite. Die Perspektive des Unternehmens kann die Fragestellungen leiten, muß es aber nicht – das haben die intensiven Debatten über kulturelle und funktionale Rekrutierung hinlänglich gezeigt. Wären aber wenigstens die Ergebnisse auf die Unternehmensgeschichte bezogen worden, hätte dies zumindest strukturierend wirken können. So jedoch blieb es bei dem Eindruck, daß beim Thema „Wirtschaftselite“ nicht allein sozial- und unternehmenshistorische Fragestellungen oder Methoden, sondern auch zwei Wissenschaftskulturen aufeinandertrafen.

Tim Schanetzky, Frankfurt am Main

SATZUNG

Auf vielfachen Wunsch, zuletzt auf der außerordentlichen Mitgliederversammlung in Bochum, wird hier die aktuelle Satzung von AKKU abgedruckt, die vielen der erst kürzlich in den Verein eingetretenen Mitglieder nicht vorliegt.

SATZUNG

§ 1 Name, Sitz und Zweck des Vereins

- (1) Der Verein führt den Namen „Arbeitskreis für kritische Unternehmens- und Industriegeschichte“, in Folge Verein genannt.
- (2) Der Sitz des Vereins ist Bochum. Als Anschrift gilt die des Lehrstuhls für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte II der Ruhr-Universität Bochum.
- (3) Der Zweck des Vereins ist die Förderung der Industriegeschichtsforschung des 19. und 20. Jahrhunderts unter besonderer Berücksichtigung neuerer methodischer und empirischer Forschungsansätze im internationalen Vergleich. Darüber hinaus soll ein regionaler Schwerpunkt das Rheinland und Westfalen-Lippe sein. Zur Verwirklichung u. a. des Anspruches der Interdisziplinarität, arbeitet der Verein mit anderen Vereinen, Institutionen, Archiven, Verbänden und Einzelpersonen zusammen.

sonen zusammen. Eine weitere zentrale Aufgabe sieht er in der Heranführung einer größeren Öffentlichkeit an seine Arbeit. Hierzu sollen Veranstaltungen, Ausstellungen, Vorträge, Publikationen, die Erarbeitung von Unterrichtsmaterialien und audiovisueller Medien, Exkursionen und didaktisch aufbereitete Museums- und Betriebsbesichtigungen dienen. Er verfolgt ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke im Sinne der Gemeinnützigkeitsverordnung, dies gilt auch im Hinblick auf die Verwendung etwaiger Gewinne.

- (4) Der Verein ist selbstlos tätig, er verfolgt nicht in erster Linie eigenwirtschaftliche Zwecke.
- (5) Mittel des Vereins dürfen nur für die satzungsmäßigen Zwecke verwendet werden. Die Mitglieder erhalten keine Zuwendungen aus Mitteln des Vereins.
- (6) Es darf keine Person durch Ausgaben, die dem Zweck der Körperschaft fremd sind, oder durch unverhältnismäßig hohe Vergütungen begünstigt werden.
- (7) Der Verein soll in das beim Amtsgericht Bochum geführte Vereinsregister eingetragen werden und erhält dann den Namenszusatz „e. V.“.

§ 2 Arten der Mitgliedschaft

- (1) Der Verein hat Mitglieder und Ehrenmitglieder.
- (2) Die Mitglieder des Beirates gem. § 11 gelten nicht als Ehrenmitglieder.
- (3) Die Ernennung zum Ehrenmitglied gem. § 3,3 setzt die Mitgliedschaft im Verein nicht voraus.

§ 3 Erwerb der Mitgliedschaft

- (1) Mitglied kann jede natürliche oder juristische Person werden, die einen schriftlichen Aufnahmeantrag an den Vorstand stellt. Natürliche Personen müssen das achtzehnte Lebensjahr vollendet haben.
- (2) Über die Aufnahme entscheidet die Mitgliederversammlung mit einfacher Stimmenmehrheit. Die Abstimmung erfolgt in Abwesenheit des Antragstellers / der Antragstellerin. Die Aufnahme bzw. Nichtaufnahme wird dem Antragsteller / der Antragstellerin schriftlich mitgeteilt.
- (3) Die Ehrenmitgliedschaft wird auf Antrag des Vorstandes von der Mitgliederversammlung mit einfacher Stimmenmehrheit verliehen.

§ 4 Beendigung der Mitgliedschaft

- (1) Die Mitgliedschaft endet durch Austritt, Streichung oder Tod.
- (2) Der Austritt ist dem Vorstand schriftlich anzuzeigen. Der Austritt kann nur zum Jahresende erfolgen und entbindet nicht von der Verpflichtung, noch ausstehende Beiträge nachzuzahlen. Mit dem Austritt erlischt jeder Anspruch gegen den Verein, sofern nicht schriftliche Sonderregelungen getroffen wurden.
- (3) Anträge auf Ausschluß können von jedem Mitglied beim Vorstand unter Angabe von Gründen gestellt werden. Über den Antrag entscheidet die Mitgliederversammlung mit einfacher Stimmenmehrheit. Sie ist unter Angabe des Ausschlussantrages in der Tagesordnung vom Vorstand einzuberufen. Der Beschluß ist dem Betroffenen / der Betroffenen durch Einschreiben mitzuteilen. Er / sie

kann binnen vier Wochen unter Angabe von Gründen beim Vorstand eine neue Abstimmung beantragen. Eine dann unter Angabe des Antrages einzuberufende Mitgliederversammlung entscheidet endgültig über den Ausschluß.

(4) Der Vorstand verfügt die Streichung eines Mitgliedes, wenn dieses trotz zweifacher schriftlicher Mahnung einen Beitragsrückstand aufweist. Zwischen beiden Mahnungen muß ein Zeitraum von vier Wochen liegen. Die zweite Mahnung muß in Form eines Einschreibens erfolgen und die satzungsgemäßen Konsequenzen der Nichtbezahlung zum Ausdruck bringen.

(5) Der Beschluß über den Ausschluß / die Streichung ist dem Betroffenen / der Betroffenen eingeschrieben mitzuteilen. Mit dem Ausschluß / der Streichung erlischt jeder Anspruch gegenüber dem Verein, sofern nicht schriftliche Sonderregelungen vorliegen. Der Ausschluß / die Streichung entbindet nicht von der Verpflichtung, den ausstehenden Beitrag und die Mahnkosten nachzuzahlen.

(6) Die Ehrenmitgliedschaft kann aberkannt werden. Sofern nicht Ehrenmitglieder gem. § 2,2 betroffen sind, wird wie in § 4,3 verfahren.

§ 5 Rechte und Pflichten der Mitglieder

(1) Jedes Mitglied besitzt aktives und passives Wahlrecht.

(2) Ehrenmitglieder, die nicht gleichzeitig Mitglieder sind, besitzen kein Wahlrecht.

(3) Juristische Personen haben nur ein aktives Wahlrecht und besitzen nur eine Stimme. Die Regelung der Wahrnehmung des Stimmrechtes ist von der juristischen Person dem Vorstand gegenüber schriftlich anzuzeigen.

(4) Weiter Rechte und Pflichten ergeben sich aus der Vereinsarbeit und sind nicht Gegenstand dieser Satzung.

§ 6 Beiträge

(1) Der Verein erhebt einen Jahresbeitrag, dessen Höhe von der Jahreshauptversammlung festgelegt wird. Er ist bis zum 30. Juni eines jeden Jahres zu leisten.

(2) Arbeitslose sind von der Beitragsleistung befreit, ebenso Wehrpflichtige und Zivildienstleistende für die Dauer ihrer Dienstzeit. Studierende und Auszubildende zahlen fünfzig von Hundert des Beitrages.

(3) Ehrenmitglieder, die nicht gleichzeitig Vereinsmitglieder sind, sind von der Beitragszahlung befreit.

§ 7 Organe des Vereins

(1) Organe des Vereins sind:

- Die Mitgliederversammlung;
- Der Vorstand;
- Die KassenprüferInnen.

(2) Die Leitung des Vereins obliegt dem Vorstand.

(3) Der Vorstand, einzelne Vorstandsmitglieder und die Kassenprüfer werden in der Jahreshauptversammlung oder in einer außerordentlichen Mitgliederversammlung geheim gewählt. Für die Wahl ist die einfache Stimmenmehrheit der anwesenden Mitglieder ausreichend.

§ 8 Der Vorstand

(1) Der Vorstand besteht aus folgenden Mitgliedern:

- a) dem Vorsitzenden/der Vorsitzenden;
- b) dem Schriftführer/der Schriftführerin
- c) dem Kassierer/der Kassiererin
- d) – e) den Beisitzern/den Beisitzerinnen

(2) Der Vorstand wird auf die Dauer von einem Jahr gewählt.

(3) Der Vorstand gilt als ordnungsgemäß bestellt, wenn die Positionen a) bis einschließlich c) besetzt sind. Ämtermehrheit ist nicht gestattet. Bei Ausscheiden eines Vorstandsmitgliedes kann der Vorstand bis zur Neuwahl ein Mitglied mit dessen Aufgaben betreuen.

(4) Dem Vorstand können nur Vereinsmitglieder angehören.

(5) Jeweils zwei Vorstandsmitglieder können den Verein rechtswirksam vertreten.

(6) Der Vorstand entscheidet mit einfacher Stimmenmehrheit. Er ist beschlussfähig, wenn mindestens drei Mitglieder anwesend sind.

§ 9 Die Mitgliederversammlung

(1) Es gibt die Jahreshauptversammlung sowie ordentliche und außerordentliche Mitgliederversammlungen.

(2) Der Vorstand beruft alljährlich eine Jahreshauptversammlung ein. Über ihren Verlauf ist ein Protokoll anzufertigen, das vom Schriftführer zu unterzeichnen ist. Sie ist unter Angabe der Tagesordnung den Mitgliedern zehn Tage vorher schriftlich anzuzeigen. Sie ist beschlussfähig, wenn ein Viertel der Mitglieder anwesend ist.

(3) Der Vorstand kann bei Vorliegen wichtiger Gründe Mitgliederversammlungen einberufen. Er ist dazu verpflichtet, wenn ein Viertel der stimmberechtigten Mitglieder dies verlangt. Dieses Begehren ist dem Vorstand unter Beifügung der nötigen Unterschriften schriftlich mitzuteilen. Ansonsten gelten die Vorschriften bezüglich der Jahreshauptversammlung.

§ 10 Die Kassenprüfer

(1) Es ist jedes Jahr ein Kassenprüfer / eine Kassenprüferin auf die Dauer von zwei Jahren zu wählen. So sind jeweils zwei Kassenprüfer / Kassenprüferinnen im Amt, von denen in jedem Jahr jeweils der / die Ältere ausscheidet.

(2) Wiederwahl ist erst nach zwei Jahren zulässig.

§ 11 Der wissenschaftliche Beirat

- (1) Der wissenschaftliche Beirat ist ein Beratungsgremium des Vorstandes des Vereins.
- (2) Die Mitglieder des Beirates werden auf Vorschlag des Vorstandes von der Mitgliederversammlung mit einfacher Stimmenmehrheit gewählt.
- (3) Die Zusammensetzung und die Aufgaben des Beirates werden durch eine Geschäftsordnung geregelt, die nicht Gegenstand dieser Satzung ist.

§ 12 Auflösung des Vereins

- (1) Über die Auflösung des Vereins kann nur eine außerordentliche Mitgliederversammlung entscheiden. Sie ist ausschließlich zu diesem Zwecke einzuberufen. Für die Auflösung müssen drei Viertel der anwesenden stimmberechtigten Mitglieder stimmen.
- (2) Sinkt die Mitgliederzahl unter sieben Personen ab, ist der Verein zum Ende des Jahres aufzulösen.
- (3) Das Vereinsvermögen geht nach der Auflösung des Vereins oder bei Wegfall seines bisherigen Zweckes auf die „Gesellschaft der Freunde der Ruhr – Universität Bochum“ über, die es unmittelbar und ausschließlich für gemeinnützige Zwecke zu verwenden hat.

§ 13 Satzungsänderung

- (1) Die Vereinssatzung kann nur von der Jahreshauptversammlung oder einer außerordentlichen Mitgliederversammlung geändert werden. Hierzu ist eine Mehrheit von zwei Dritteln der anwesenden stimmberechtigten Mitglieder notwendig.
- (2) Der Antrag auf Satzungsänderung ist den Mitgliedern mit der Einladung schriftlich mitzuteilen.
- (3) Satzungsänderungen, die die in § 1 genannten gemeinnützigen Zwecke betreffen, bedürfen der Einwilligung des zuständigen Finanzamtes.

§ 14 Sonstige Bestimmungen

- (1) Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.
- (2) Was Gegenstand der Vereinsarbeit gem. § 5,4 ist, entscheidet die Mitgliederversammlung.

§ 15 Schlußbestimmung

- (1) Diese Satzung tritt am 05.04.1990 in Kraft und löst die Satzung vom 15.02.1990 ab.

Werner Plumpe

Manfred Grieger

Lutz Budraß

Manfred Köhler

Christian Kleinschmidt

Stefan Unger

Burkhard Zeppenfeld

AKKU-Nachwuchspreis für unternehmenshistorische Arbeiten

Der „Arbeitskreis für kritische Unternehmens- und Industriegeschichte e.V.“ (AKKU) prämiiert seit dem Jahr 2000 im zweijährigen Rhythmus herausragende deutschsprachige Arbeiten von Nachwuchshistorikern zur Unternehmens- und Industriegeschichte. Die auszuzeichnenden Untersuchungen sollen sich mit einem oder mehreren privatwirtschaftlichen oder öffentlichen Unternehmen, oder Branchen beschäftigen und hierzu explizit unternehmenshistorische oder ggf. wirtschaftshistorische Forschungsansätze verwenden. Wünschenswert ist eine analytische Auseinandersetzung mit derartigen Forschungsansätzen und eine Bewertung ihrer Leistungsfähigkeit für die konkrete Untersuchung bzw. für die Unternehmensgeschichte insgesamt. Thematisch bestehen für die Teilnahme keine Vorgaben; untersucht werden können Unternehmen aller Branchen, jeder Größe und auch ausländische Unternehmen.

Zugelassen sind alle wissenschaftlichen Arbeiten, Examens- oder Magisterarbeiten, die bislang nicht publiziert wurden und höchstens zwei Jahre vor dem Einsendeschluß zur Prüfung an einer Universität eingereicht wurde. Einsendeschluß für die Prämierung 2000 ist der **30. März 2002**. Da der AKKU-Vorstand gleichzeitig als Gutachtergremium bei der Preisverleihung fungiert, mussten AKKU-Mitglieder von der Teilnahme am AKKU-Nachwuchspreis ausgeschlossen werden. Die Mitglieder, die aufgrund der thematischen Schwerpunkte ihrer Arbeit für eine Teilnahme infrage kommen, werden aufgefordert, ihre Magister- oder Examensarbeiten dennoch einzureichen. Die Arbeiten werden außer Konkurrenz in der Bewertung berücksichtigt und es besteht ggf. die Möglichkeit, diese Arbeit zusammen mit den Preisträgern zu publizieren.

Die Teilnahme ist formlos an den AKKU-Vorstand unter Einsendung von zwei Exemplaren der Untersuchung zu richten: AKKU c/o Lehrstuhl für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, GA 4/162, 44780 Ruhr-Universität Bochum

Der Preis ist mit **€1000,-** dotiert.

Die Preisverleihung erfolgt auf der AKKU-Jahrestagung im Herbst 2002.

LITERATUR

Reinhold Reith, Lohn und Leistung. Lohnformen im Gewerbe 1450-1900, Stuttgart 1999 (VSWG Beiheft Nr. 151, Franz Steiner Verlag, ca. €90

In den letzten zwei Jahrzehnten ist die internationale Handwerksge­schichtsschreibung mächtig in Fahrt gekommen. Ältere Sichtweisen, die im vorindustriellen Handwerk einzig einen Hort von Tradition und Herkommen sahen, der im 19. Jahrhundert zwischen Staat, Industriekapitalismus und Liberalismus zerrieben wurde, sind durch Begriffe wie Entwicklung, Dynamik und Flexibilität ersetzt worden. Die Frühe Neuzeit wird mittlerweile nicht mehr auf eine einzige Verfallsgeschichte von Handwerk und Zünften reduziert, auf einen Gegensatz von Nahrung und Markt, Zunftzwang und Wettbewerb, sondern die Forschung konstatiert mittlerweile ein bisweilen nicht geringes Maß an marktorientiertem Handeln und an Anpassungsfähigkeit; auch sind Handwerk und Liberalismus sowie korporative und bürgerlich-liberale Formen der Vergesellschaftung längst keine absoluten Gegensätze mehr. Darüber hinaus konnte die ausgeprägte soziale Differenzierung innerhalb des Handwerks und die besondere Lebenswelt der Gesellen noch deutlicher als bisher herausgearbeitet werden. Angesichts dieses hohen Maßes an „Modernität“, das die jüngere Forschung dem vorindustriellen Handwerk konstatiert, fragt man sich bei der Lektüre so mancher neueren Studie mittlerweile, was die ältere Forschung eigentlich in den Quellen gelesen hatte, wenn sie vom „alten Handwerk“ sprach.

An dieser Stelle setzt Reinhold Reith mit seiner Habilitationsschrift (TU Berlin) an, die sich nicht nur dem Thema Lohn und Leistung im Gewerbe seit dem Spätmittelalter widmet, sondern über die Geschichte der Löhne die Entwicklung von Wirtschaftsmentalitäten nachzeichnen will und die damit eigentlich eine Auseinandersetzung mit und eine Entzauberung der Historischen Schule der Nationalökonomie darstellt. Die deutschsprachige Forschung ist bei dem oben skizzierten Paradigmenwechsel innerhalb der Handwerksge­schichtsschreibung etwas langsamer in die Gänge gekommen, was an der schier übermächtigen Tradition der Historischen Schule mit ihrem quasi-normativem Charakter liegen dürfte; ihre Topoi tauchten beispielsweise in den Debatten über die Protoindustrialisierung wieder auf, sie zieren auch bis heute die gängigen Überblicksdarstellungen zur Geschichte der Frühen Neuzeit und sind auch immer noch in so mancher Lehrveranstaltung zu hören. Unter den „Modernisierern“ wagt sich jetzt Reinhold Reith am weitesten vor: Er möchte dem vorindustriellen Handwerk nun endgültig die Idee der Nahrung austreiben und an ihre Stelle Leistungslöhne, Erwerbssinn und marktorientiertes Handeln setzen; die von der Historischen Schule geprägte Vorstellung einer Abfolge von Wirtschaftsmentalitäten zwischen vorindustrieller Gesellschaft und Moderne – d. h. von der Nahrung zum Gewinn/Erwerbstrieb, von der Subsistenz- zur Marktwirtschaft - stellt er damit grundsätzlich in Frage.

In den ersten beiden Kapiteln entwickelt Reith in Auseinandersetzung mit der Historischen Schule zunächst einmal Begrifflichkeit und Fragestellung seiner Arbeit und versucht das Thema in den

Kontext der Gewerbe-geschichtsschreibung seit dem 19. Jahrhundert zu stellen. Über die Untersuchung der elementaren Lohn- und Einkommensformen unselbständiger Arbeit (Zeitlohn und Stücklohn; nichtmonetäre Formen des Einkommens: Kost, Logis, Wäsche, Badegeld etc.) im deutschsprachigen Raum möchte er vorindustrielle Wirtschaftsmentalitäten erforschen. Insbesondere der Leistungslohn in Form des Stücklohns dient ihm als Indikator für die Wirtschaftsmentalität der Produzenten, vor allem der kleinen gewerblichen Produzenten.

Für die Historische Schule war der Leistungslohn ein Produkt der Moderne, das der vorindustriellen Wirtschaft wesensfremd war. Alle Vertreter der Historischen Schule gingen – bei allen Differenzen im Detail - von der Prämisse bipolarer Wirtschaftsmentalitäten aus; die „Herrschaft des Herkommens und der Bedürfnislosigkeit“ (Brentano) sowie das „Nahrungsprinzip“ (Sombart) wurden allmählich vom „Erwerbstrieb“ (Schmoller) verdrängt. Die Gründe für diese Annahmen über die Mentalität der Wirtschaftssubjekte sind nach Reith zweierlei. Zunächst bilden sie nur die säkularen Trends ab; im Laufe des 19. Jahrhunderts hatte nämlich der Stücklohn in Handwerk und Kleingewerbe mit dem Wechsel von der Neuproduktion zur Reparatur deutlich an Bedeutung verloren, während zugleich gegen Ende des Jahrhunderts in der Industrie Leistungslöhne endgültig durchgesetzt wurden. Außerdem war die Annahme bipolarer Wirtschaftsmentalitäten Produkt einer wissenschaftlichen und politischen Auseinandersetzung mit der britischen Klassik: Gegen den homo oeconomicus als anthropologischen Konstante setzte die Historische Schule die konsequente Historisierung des Erwerbsstrebens der Wirtschaftssubjekte.

In zwei längeren - von Wiederholungen nicht freien - Kapiteln stellt Reith das Material im einzelnen vor. Zunächst präsentiert er einen nach Branchen und Berufen gegliederten Längsschnitt zum Thema Arbeitsprozesse und Lohnformen vom späten Mittelalter bis ins 19. Jahrhundert. Im folgenden Abschnitt werden diese Ergebnisse dann nochmals unter systematischen Gesichtspunkten (technische, wirtschaftliche und soziale Aspekte von Leistungslohn) ausgewertet und erweitert. Auf der Grundlange eigener Archivstudien, aber vor allem der gewerbe-geschichtlichen Literatur kann Reith zeigen, daß der Leistungslohn in diversen Branchen seit dem Spätmittelalter verbreitet war. Seit dem 14. Jahrhundert wird er immer häufiger genutzt/angewandt; im 16. ist die Verbreitung des Stücklohns aufgrund der Preisrevolution dann rückläufig, während des Dreißigjährigen Kriegs ist mit dem Zusammenbruch der Nachfrage auch der Stücklohn immer seltener nachweisbar. Erst im 18. Jahrhundert wird der Leistungslohn wieder faßbar; mit dem Industriekapitalismus wurde er schließlich nur noch in der Industrie genutzt, während er zuvor als Lohnform im gesamten Gewerbe - also auch im Kleingewerbe - angewandt wurde. Bei der Analyse der zehn Gewerbe-gruppen¹ werden nicht nur die berufs- und branchenspezifischen Unterschiede und vielfältigen Voraussetzungen der einzelnen Lohnformen deutlich, sondern Reith kann zeigen, daß selbst der Zeitlohn als (indirekter) Leistungslohn organisiert wurde, da seine Vergabe häufig an Qualifikation und Mindestleistung gebunden war. Für den Stücklohn wiederum lassen sich verschiedene Formen nachweisen, die ihre Ursache in einer erstaunlichen Flexibilität des Handwerks haben: Denn Stücklohn wurde nicht nur permanent, sondern auch subsidiär bei erweiterter Nachfrage eingesetzt – nur für bestimmte Ar-

¹ Bauen, Textilproduktion und –veredelung, Bekleidungsherstellung, Lederherstellung und –verarbeitung, Holz- und Hornverarbeitung, Papierherstellung und –verarbeitung, Metallverarbeitung, Nahrungsmittelgewerbe, Keramikproduktion, Dienstleistungsgewerbe.

beitskräfte, Arbeitsprozesse oder Produkte. Stücklöhner waren also wesentlich stärker in Markt und Konjunktur eingebunden als Zeitlöhner, was noch verstärkt werden konnte durch Kost und Logis, welche auch noch im Stücklohn gestellt wurden, aber in einer monetarisierten Form. Damit sind Mitwohnen und Beköstigung unter demselben Dach auch keine Belege für das paternalistische „ganze Haus“, sondern präzise formulierte gegenseitige Ansprüche auf der Grundlage marktförmiger Beziehungen. In der älteren Debatte über die Gesellenstreiks setzt Reith neue Akzente, indem er die Konflikte konsequent unter dem Gesichtspunkt der Lohnformen untersucht. Die unterschiedlichen Lohnformen zogen andere soziale Formen/Konfliktformen nach sich: „In der Regel“ kam es nur bei den Zeitlöhnern zu Arbeitszeitkonflikten, während sich Lohnstreiks „nahezu ausschließlich“ bei den Handwerken finden, in denen im Stück- oder Taglohn gearbeitet wurde.

Reith hat mit seiner Arbeit wahrlich ein Schwergewicht vorgelegt: Souverän ignoriert er die üblichen Epochengrenzen; darüber hinaus bietet er noch mehr als die Untersuchung zu den Lohnformen zwischen Spätmittelalter und 19. Jahrhundert, denn seine Arbeit trägt an einigen Stellen schon Züge einer allgemeinen Darstellung zur Geschichte der Handwerke im deutschsprachigen Raum zwischen dem 14. und dem 19. Jahrhundert; er hat sehr interessante Quellen gefunden (u. a. Mainzer Punktation), die zum Teil auch im Anhang abgedruckt sind; last not least leistet Reith einen nicht unwichtigen Beitrag zur Geschichte des Fachs. Mit seiner scharfen Kritik an der Historischen Schule hat er also den Paradigmenwechsel weit vorangetrieben. Aber da fangen dann vielleicht auch die Schwierigkeiten an, die über Detailfragen hinausgehen.

Denn nicht unproblematisch sind bei Reith einige grundsätzliche Punkte: Ansatz und Methode sowie die recht weitgehenden Schlußfolgerungen über die Mentalität der Wirtschaftssubjekte, die er aus seinen Ergebnissen zieht. Zunächst irritiert der ausgesprochen selektive Umgang mit Quellen und Untersuchungsobjekten. Auf der Grundlage der bisherigen Gewerbeliteratur wird ein regional und chronologisch asymmetrischer Überblick geboten, der vor allem das städtische Handwerk vorstellt und das Landhandwerk stiefmütterlich behandelt und der all zu oft wahllos zwischen Zeiträumen und Orten hin- und herspringt. Selten wird ein Handwerk an einem Ort kontinuierlich über den gesamten Untersuchungszeitraum untersucht oder an einem Ort alle Lohnformen für einen gemeinsamen Zeitraum vorgestellt. Reith schränkt zwar gleich zu Beginn seines Längsschnitts ein, daß die Überlieferung sich „mitunter als bruchstückhaft“ erweise und deshalb gewisse Ungleichgewichte in der Darstellung akzeptiert werden müßten. Aber damit kann er eigentlich nur das wiedergeben, was ihm die bisherige Literatur vorgibt, und letztlich sucht Reith auch nur die Beispiele, die seine Annahmen bestätigen. Seine eigenen, zum Teil sehr interessanten Quellenfunde können dieses Dilemma nur bedingt ausgleichen, da sich Reith häufig – oft ohne jede Quellenkritik – auf normative Quellen stützt und er selbst auch um die Vor- und Nachteile dieser Quellengattung weiß (Quellen der Obrigkeit).

Meist bleibt auch der lokale Kontext der einzelnen Beispiele blaß, von ganz allgemeinen Angaben abgesehen (steigende Nachfrage, Verlauf der Konjunktur etc.). Lokaler Kontext meint hier nicht nur die sozialökonomischen Zusammenhänge im engeren Sinne, sondern auch die politischen Strukturen, die für die bounded economy nicht ganz unwichtig waren. Zu selten erfährt man etwas über die innere Struktur des lokalen Handwerks und dessen Platz in der städtischen Gesellschaft; einzelne

Stadttypen werden nicht unterschieden. Daß der kleine Produzent auch Bürger einer Reichsstadt sein konnte, stört Reith nicht. Folglich wird nicht ein einziges Mal gefragt, ob es auch politische Zusammenhänge bei den Lohnformen gab. Reith liegt damit im Trend der jüngeren deutschsprachigen Handwerksforschung, die wenig Interesse an der politischen Sphäre zeigt.

Ebenso überraschend ist auch, daß Begriffe wie Markt, Konkurrenz etc. nicht näher definiert werden und die Hilfe beispielsweise der Wirtschaftswissenschaften dafür gar nicht gesucht wird, obwohl Reith gleich in der Einleitung die Nutzung ökonomischer Kategorien für die Analyse vormoderne Gesellschaften anmahnt und er selbst diese Begriffe seiner Arbeit ja auch zugrunde gelegt hat und letztlich doch alles auf diese Kategorien hinausläuft.

Denn Reith will eigentlich dem Handwerk die Nahrung gänzlich austreiben. Sah die Historische Schule im Fehlen von Leistungslohn einen Beleg für den fehlenden Erwerbssinn im vorindustriellen Handwerk, so dreht Reith das ganze einfach um: Da er den Leistungslohn nachgewiesen hat, ist eigentlich die Idee der Nahrung obsolet. Leistungslohn im Handwerk des Mittelalters und der Frühen Neuzeit ist ihm Beleg genug für eine von Erwerbssinn geprägte Wirtschaftmentalität, die Bipolarität hält er damit für aufgehoben. Die „Nahrung“ spielt bei ihm folglich keine Rolle mehr; eher beiläufig, als habe er ein schlechtes Gewissen weist Reith auf Nahrungskonflikte hin, obwohl diese mit seinem Untersuchungsthema streng genommen gar nichts zu tun haben.

Aber vielleicht schüttet Reith das Kind mit dem Bade aus, wenn er das vorindustrielle Handwerk sozusagen immer moderner macht und von der Tradition trennen möchte. Denn in den Quellen findet sich Nahrung immer wieder als Argument in Auseinandersetzungen mit „Pfuschern“ und anderen Illegalen, die vor der Obrigkeit ausgetragen wurden. Außerdem kann man die Perspektive auch umdrehen: In einer Stadt wie Frankfurt am Main beispielsweise, die einem Primat von Handel und Messen unterlag, haben sich im 18. Jahrhundert etliche andere Berufsgruppen und Stände bei sozialökonomischen Konflikten mit Konkurrenten auf dem städtischen Markt auf „ihre Nahrung“ berufen: die Krämer und Kaufleute contra die italienischen Zuwanderer und ihren Handel, die städtischen Musiker gegen die „Pfuscher“ aus den Frankfurter Dörfern, ja selbst die Beisassen berufen sich in Auseinandersetzungen mit den Handwerksmeistern auf ihre Nahrung – die Reihe ließe sich, was Frankfurter Beispiele betrifft, mühelos fortsetzen. Vielleicht muß man nicht unbedingt das frühneuzeitliche Handwerk immer moderner machen, sondern sollte bei der Untersuchung der frühneuzeitlichen Gesellschaft generell sowohl das Neue als auch das Traditionelle im Blick behalten.

Schließlich kann man sich schon während der Lektüre des Eindrucks nicht erwehren, daß Reith eigentlich nur die alten Dichotomien der Historischen Schule austauscht: Leistung statt Nahrung, Markt- statt Subsistenzökonomie etc. Aber vielleicht sind Markt, Leistungslohn und Nahrung doch eher komplementär als alternativ zu denken! Um noch einmal Frankfurter Beispiele zu bemühen: Die von Reith bei einigen dortigen Handwerken skizzierte Entwicklung hin zu Leistungslöhnen lief parallel mit einer vor allem im 18. Jahrhundert wachsenden Zahl an Nahrungsschutzforderungen. Beispielsweise nutzten die Meister bei allen großen innerstädtischen Konflikten zwischen Reformation und frühem 19. Jahrhundert - deren Trägerschicht sie übrigens regelmäßig stellten - jedes Mal die Gunst der Stunde, um umfassenden Nahrungsschutz zu fordern, der letztlich auf eine vollständige Ausschaltung möglichst aller Konkurrenten auf dem Frankfurter Markt hinauslief.

Letztlich ist man von diesem Buch hin- und hergerissen: Reith präsentiert ein wirklich beachtliches Panorama europäischer Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, das als Ausgangspunkt für Detailstudien, die einzelne Handwerke, Orte, Regionen usw. untersuchen, sicher sehr hilfreich sein dürfte; aber ein buntes und mehrdimensionales Bild kann er leider nicht zeichnen.

Robert Brandt

Reitmayer, Morten: Bankiers im Kaiserreich. Sozialprofil und Habitus der deutschen Hochfinanz (Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft, Bd. 136), Verlag Vandenhoeck & Rupprecht, Göttingen 1999, 428 Seiten, kartoniert, €42.

Gerson von Bleichröder, Mayer Carl von Rothschild, Adolph von Hanseemann, Carl Fürstenberg, Carl Klönne - wohlklingende Namen der ‚besseren Gesellschaft‘ im Kaiserreich und Repräsentanten einer (wirtschafts)bürgerlichen Formation, die von der sozialhistorischen Forschung bisher eher stiefmütterlich behandelt wurde. Mit der Arbeit von Morten Reitmayer „Bankiers im Kaiserreich“ liegt nunmehr eine gründliche Studie zum „Sozialprofil und Habitus der Hochfinanz“ vor.

Das Untersuchungssample Reitmayers setzt sich aus 376 Personen zusammen, die als Leiter oder Inhaber einer Bank dem „Preußenkonsortium“ angehörten. Die materialgesättigte und gut lesbare Darstellung, die sich vor allem auf Quellen und Materialien unterschiedlicher Banken, zeitgenössische Printmedien und Fachpublikationen sowie zahlreiche genealogische und biographische Lexika stützt, eröffnet zahlreiche neue Einblicke in den Aufstieg und den Wandel der Hochfinanz, arbeitet überzeugend ihre soziodemographischen Merkmale und ihre Beziehungen zu anderen bürgerlichen Sozialformationen heraus, und zeichnet ihre Lebenswelt einschließlich ihrer soziokulturellen und politischen Verhaltensformen nach. Methodisch bewegt sich der Verfasser zweigleisig durch die Epoche des Kaiserreichs. Neben dem schon klassischen prosopographischen Ansatz bedient sich Reitmayer neuerer sozial- und kulturhistorischer Ansätze. Nachdem bisher über die theoretischen Zugänge und den Analyseapparat Pierre Bourdieus „viel gesprochen und geschrieben, weit weniger dagegen mit ihnen gearbeitet wurde“ (Ingrid Gilcher-Holtey) liegt nun eine moderne sozialhistorische Arbeit vor, die den Anspruch erhebt, das Bourdieu'sche Theoriegebäude für die Analyse sozialhistorischer Prozesse systematisch zu operationalisieren.

Zwischen Reichsgründung und Erstem Weltkrieg gewann das „Feld der Hochfinanz“ deutlich an Macht und Bedeutung. Dabei erfuhren die Strukturen und Dynamiken des „Feldes“, die Handlungsebenen, auf die sich das individuelle Verhalten der Bankiers immer wieder beziehen musste, in den Jahren des Kaiserreiches einen tiefgreifenden Wandel. Vor allem in den 1890er Jahren macht Reitmayer einschneidende Strukturveränderungen aus. Die zunehmende institutionelle Verflechtung zwischen den einflußreichen Berliner Bankinstituten und den „Provinzbankiers“, der Generationenwechsel auf den Chefesseln und die konflikträchtige Auseinandersetzung um das Börsengesetz von 1896 beeinflussten das Sozialprofil und das Selbstverständnis der Bankiers, die sich in der wilhelminischen Ära im „sozialen Raum des kaiserlichen Deutschland“ neu positionierten, nachhaltig. Als einen langfristig besonders bedeutenden Umbruch macht der Autor den Aufstieg der Kapitalgesellschaften im Bankwesen und der „Manager-Bankiers“ aus, die rasch in einen scharfen Konkurrenzkampf zu den etablierten Privatbanken traten. Im Gegensatz zu den Strukturen der Privatbank mit dem Eigentümer-Unternehmer als dem wichtigsten Träger strategischer Entscheidungen, lag die ökonomische Macht in den Bankinstituten ‚neuen Typs‘ in Händen von Aufsichtsräten, Direktionen

und den Angestellten-Unternehmern, die sich in ihrer Herkunft und ihren Ausbildungswegen erkennbar von den Privatbankiers unterschieden. Der „typische Privatbankier“ entstammte einer ‚Banker-Familie‘, brachte eine gründliche Banklehre hinter sich, sammelte umfassende praktische Erfahrungen in angesehenen Instituten und kehrte schließlich in das väterliche Unternehmen zurück. Hingegen war der „Manager-Bankiers“ sehr häufig Sproß einer „vermögenden Kaufmannsfamilie“, absolvierte zumeist ein juristisches Studium und fand erst nach einer Tätigkeit im Staatsdienst den Weg in das Bankgeschäft. Auch wenn die horizontale Mobilität der Hochfinanz - ihre soziale Basis und verwandtschaftlichen Beziehungen - zunahm, blieben die Bankiers dennoch vielfach weiter unter sich. Die gesellschaftlichen Kontakte zu anderen „Oberklassenfraktionen“ gewannen im Untersuchungszeitraum zwar an Intensität, zu einer engen sozialen Verflechtung etwa von Industriellen- und Bankiersfamilien kam es allerdings nicht. Zudem schlossen sich die Mitglieder der Hochfinanz gegenüber sozialen Gruppen unterhalb des Großbürgertums weitestgehend ab.

Um 1900 ging die Hochfinanz auch dazu über, ihr Verhältnis zur politischen Sphäre neu zu bestimmen. Nachdem vor der Jahrhundertwende die aktive politische Partizipation, die Übernahme politischer Ämter etc., selten favorisiert und statt dessen über informelle Beziehungen zur hohen Bürokratie versucht wurde, parteipolitischen Einfluß zu gewinnen, gingen die Bankiers nun dazu über, die Beziehungen zum Feld der Politik enger zu flechten und die eigenen Interessen mittels einer forcierten Verbandsarbeit offensiver nach außen zu tragen. Das gestiegene politische Engagement und die engere Kooperation zwischen Staat und Hochfinanz ist auf den Generationenwandel innerhalb der Hochfinanz, die individuelle Tatkraft von Verbandsfunktionären und auf die veränderte politische Großwetterlage zurückzuführen. Politik und Bankenwelt gingen zunehmend gleichermaßen davon, daß eine ‚angemessene nationale Politik‘ samt einer adäquaten finanzpolitischen Kriegsvorbereitung nur im gegenseitigen Miteinander auf den Weg zu bringen ist.

Nach 1890 veränderte sich schließlich auch das Sozialprestige der Hochfinanz spürbar. Die Gruppe der Bankiers wurde „als Teil der reichsdeutschen Oberklassen“ akzeptiert und formulierte nicht nur auf der ökonomischen, sondern auch auf der „soziokulturellen Ebene“ energischer ihre gesellschaftlichen Führungsansprüche.

Zu den wichtigsten Habitusformen und Wertvorstellungen eines Bankiers gehörten nach Reitmayer ein ausgeprägtes Arbeits- und Leistungsethos, Zweckrationalität, ein hervorstechender Erwerbstrieb, ein ökonomischer Führungsanspruch, die Selbststilisierung als uneigennützig und verantwortungsbewußte Individuen, die ihr Handeln stets am Wohl der Allgemeinheit ausrichten, Familiensinn und die Aneignung kulturellen Kapitals. Dabei verweist der Verfasser ausdrücklich auf Unterschiede zwischen den verschiedenen Bankierstypen: das bürgerliche Arbeitsethos hatten namentlich die Aufsteiger und „Manager-Bankiers“ in der Hochfinanz verinnerlicht, während sich der „Habitus der Etablierten“ und partiell der Söhne von ‚Emporkömmlingen‘ durch eine „relative Distanz zur Erwerbsarbeit“ und einen intensivere Auseinandersetzung mit Bildungs- und Kulturgütern auszeichnete. Trotz aller Unterschiede zwischen den Generationen macht Morten Reitmayer letztlich eine „Homogenisierung der Habitusformen unter den Großbankiers“ aus, die sich etwa an „Distinktion und Großzügigkeit im Denken und Handeln“, einer „Distanz (...) gegenüber den alltäglichen materiellen Nöten und Notwendigkeiten“, oder auch an der gemeinsamen „wohlwollenden He-

rablassung“ gegenüber weniger materiell begüterten sozialen Schichten ablesen lasse. Der „Homogenisierungsprozeß der Erzeugungs- und Ordnungsgrundlagen ihrer Praktiken und Vorstellungen“ hat – so der Autor – dazu geführt, „daß die Spannbreite möglicher (und empirisch vorgefundener) Praxisformen im Laufe der Zeit enger wurde“ und sich der Lebensstil der Großbankiers zunehmend vereinheitlicht hat.

Gerade ein vertiefender Blick auf das Alltagsleben hätte die Ausführungen zum Habitus der Großbankiers zusätzlich bereichert. Inwieweit entsprachen die Alltagspraktiken wirklich den bürgerlichen Wertvorstellungen? Welche Spannungen und Konfliktlinien entstanden bei dem Versuch, den Wertekanon im alltäglichen Leben umzusetzen? Lassen sich neben dem vom Verfasser beschriebenen konfliktträchtigem Zusammenspiel zwischen Berufs- und bürgerlichem Familienleben, dem die Großbankiers aufgrund ihres beruflichen Engagements häufig weniger Zeit als unternehmerischen Belangen widmeten, weitere latente Spannungsverhältnisse im Alltagsleben finden? Welche Praktiken ließ der „bürgerliche Werthimmel“ gerade noch zu? Wann und wie wurde ‚abweichendes Verhalten‘ sanktioniert? Daneben hätte Reitmayer den spannenden Befund einer „Homogenisierung der Habitusformen“ noch ausführlicher in die längerfristige Entwicklung von „Bürgerlichkeit“ einordnen können. Wurden die Wahrnehmungs- und Wertemuster der Hochfinanz von der häufig postulierten Erosion lange Zeit homogener bürgerlicher Verhaltensstandards in irgendeiner Form erfaßt? Zeichnen sich wirtschaftsbürgerliche Verhaltensformen zwischen Kaiserreich und Weimarer Republik eher durch Kontinuität als Diskontinuität aus? Erweist sich die vielbeschworene Krise des Bürgertums um 1900 möglicherweise als ein ausschließlich bildungsbürgerliches Phänomen? Schließlich hätte auch eine noch genauere Betrachtung der von Reitmayer nur kurz skizzierten primären Sozialisationsprozesse, die nach Bourdieu den klassenspezifischen Habitus nicht weniger prägen, als das Beziehungsgeflecht zwischen Individuum und sozialen Feldern, dazu beigetragen, der Entstehung bankierstypischer Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster weiter auf den Grund zu gehen und auch die individuelle Aneignung bürgerlicher Habitusformen stärker zu thematisieren. Daß Morton Reitmayer trotz mancher offener Fragen, die sich möglicherweise mit einem expliziteren (familien)biographischen Zugriff genauer beantworten lassen, neue wertvolle Einblicke in die Werte- und Lebenswelt der Hochfinanz eröffnet, steht indes außer Zweifel.

Jörg Lesczenski



IMPRESSUM

Akkumulation. Informationen des Arbeitskreises für kritische Unternehmens- und Industriegeschichte, im März 2002.

Herausgegeben vom Vorstand des Arbeitskreises für kritische Unternehmens- und Industriegeschichte e.V., c/o Lehrstuhl für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Fakultät für Geschichtswissenschaft, Ruhr-Universität Bochum, 44780 Bochum. Fax: 0234/32-14464.

Redaktion: Lutz Budraß und Jan-Otmar Hesse. An dieser Ausgabe arbeiteten ferner mit: Robert Brandt, Maren Janetzko, Ingo Köhler, Jörg Osterloh, Tim Schanetzky und Dieter Ziegler. Akkumulation wird Mitgliedern des Arbeitskreises kostenfrei zugesandt. Das Abonnement von vier Ausgaben kostet DM 20. Bankverbindung: Konto-Nr. 333 070 59 bei der Sparkasse Bochum, BLZ 430 500 01.

ISSN-Nr. 1436-0047
