

## Wie feudal waren die deutschen Unternehmer im Kaiserreich? Ein Zwischenbericht

Kaelble, Hartmut

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kaelble, H. (1985). Wie feudal waren die deutschen Unternehmer im Kaiserreich? Ein Zwischenbericht. In R. H. Tilly (Hrsg.), *Beiträge zur quantitativen vergleichenden Unternehmensgeschichte* (S. 148-174). Stuttgart: Klett-Cotta. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-340742>

### Nutzungsbedingungen:

*Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.*

*Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.*

### Terms of use:

*This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.*

*By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.*

Hartmut Kaelble

## Wie feudal waren die deutschen Unternehmer im Kaiserreich? Ein Zwischenbericht\*

### Forschungsstand

Die These von der Feudalisierung des deutschen Großbürgertums ist einer der Eckpfeiler der heutigen Interpretation des deutschen Kaiserreichs. Sie braucht nicht ausführlich wiederholt zu werden. Im Kern besagt sie, daß das deutsche Bürgertum nach dem Scheitern der Revolution von 1848, nach der Niederlage des Liberalismus im preußischen Verfassungskonflikt und nach dem Erfolg der „anderen“ in der Reichsgründung es aufgab, seine historische Mission der Demokratisierung der deutschen Politik weiterzuführen. Stattdessen akzeptierte es die politische Vorherrschaft der Aristokratie und ging mit ihr ein Machtkartell gegen Parlamentarisierung und politische Gleichberechtigung ein. In dieser bürgerlichen Machtanlehnung an die Aristokratie unterschied sich Deutschland nicht nur von der „neuen Gesellschaft“ der Vereinigten Staaten, sondern auch von europäischen Gesellschaften wie Frankreich und England. Als tragende sozialhistorische Grundlage dieser Politik des deutschen Großbürgertums wird seine Anpassung an adligen Lebensstil und adlige Vorstellungen und sein Verzicht auf die klassische bürgerliche Lebens- und Denkhaltung angesehen.

In den letzten Jahren hat es an dieser Interpretation Kritik gegeben. Sie richtet sich teils gegen überzogene und unhaltbare Versionen dieser These wie etwa das Argument vom Rückzug des deutschen Wirtschaftsbürgertums aus der Politik nach 1848; teils gegen den mißverständlichen Terminus der „Feudalisierung“ des Bürgertums, der an die Rückkehr zu feudalen Eigentumsverhältnissen, Rechtsstrukturen, Wirtschaftsvorstellungen denken läßt, wo es vor allem um politische Machtverteilung zwischen Bürgertum und Aristokratie in einer eindeutig kapitalistischen Gesellschaft geht; teils indirekt dagegen, daß das englische oder französische Bürgertum mehr zur politischen Demokratisierung in ihrem Land beigetragen haben sollen als das „feudalisierte“ deutsche Bürgertum. Trotzdem wird die These vom wirksamen, besonders mit dem Ersten Weltkrieg verhängnisvollen politischen Machtkartell von Groß-

---

\* Wichtige Anregungen habe ich auf der von Richard Tilly organisierten Arbeitstagung „Vergleichende quantitative Unternehmensgeschichte“ 1983, dort besonders von Hans Jaeger, dem Kommentator meines Papiers, erhalten.

grundbesitzerpolitik und Unternehmerpolitik in ihrem Kern meines Erachtens von dieser Kritik nicht getroffen.

Auch wenn man diese These für richtig hält, kommt man freilich nicht um die Feststellung herum, daß sie methodisch in erstaunlicher Weise hinter der Entwicklung der europäischen und nordamerikanischen Geschichtswissenschaft zurückgeblieben ist. Während sich die historische Forschung zur Politik von Arbeitern, Angeestellten, auch von Kleinbürgern tiefgreifend wandelte und gründliche, ausgefeilte sozialhistorische Hintergrundstudien entstanden, hat sich diese Tendenz in der Geschichte der Unternehmerpolitik des Kaiserreichs in keiner Weise durchgesetzt. Neue Forschungsberichte zur Unternehmerpolitik bleiben — sicher gegen den eigenen Willen der Autoren — Studien zur reinen Politik<sup>1</sup>. Die These von der Feudalisierung der deutschen Unternehmer wirkt deshalb heute etwas altmodisch und angegraut, wie ein Relikt aus den fünfziger Jahren. Man fragt sich, was mit dieser These geschehen würde, wenn man sie mit moderner sozialhistorischer Interpretation von Politik angehen würde. Dieses Unbehagen ist sicher nicht ungewöhnlich. Überall in Europa spürt man unter Sozialhistorikern die Unzufriedenheit mit diesem Defizit in der Bürgertumsgeschichte des 19. und 20. Jahrhunderts.

Allerdings darf man das Defizit nicht überzeichnen. Es ist sogar umgekehrt so, daß dieses Unbehagen auch deshalb stark ist, weil eine ganze Reihe von Untersuchungen den Appetit geweckt haben. Dazu gehört die recht rege Forschung zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte der deutschen Unternehmer. Sie befaßt sich allerdings selten mit dem Thema der Feudalisierung, ohne daß man sie deshalb ernsthaft kritisieren könnte. Wichtige Themen gibt es in der Unternehmerngeschichte genug. Weiterhin und in direkterer Form gehört dazu die klassische, ingenöse Arbeit von Friedrich Zunkel. Als fast einziger hat er den Versuch unternommen, den sozialhistorischen Hintergrund und mehr noch die sozialhistorische Vorgeschichte des Machtkartells zwischen Großgrundbesitzern und Unternehmern auszuleuchten<sup>2</sup>. Vielleicht war die Brillanz dieser Arbeit sogar die Ursache für das Fehlen späterer sozialhistorischer Arbeiten zur politischen Geschichte des Bürgertums nach 1871. Heute allerdings — und damit tut man Zunkels großer Leistung sicher keinen Abbruch — würde man sich wenigstens in drei Hinsichten Ergänzungen dieser Studie wünschen, wenn man einmal davon absieht, daß auch Zunkels Studie nur in das frühe Kaiserreich gerade noch hineinreicht und nur eine einzige Region abdeckt. Man würde sich erstens weniger zufällige, dichtere, meist in irgendeiner Form quantitative Untersuchungen vie-

---

1. Vgl. zuletzt und zusammenfassend D. Stegmann, Art. „Unternehmerverbände“, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 8, Stuttgart 1980.

2. Vgl. F. Zunkel, *Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer 1834–1879*, Köln 1962; der hier wichtigste Abschnitt in: ders., *Industriebürgertum in Westdeutschland*, in: H.-U. Wehler, Hg., *Moderne deutsche Sozialgeschichte*, Köln 1970<sup>3</sup>; weiterhin wichtig für die Verbreitung der These: W. Zapf, *Wandlungen der deutschen Elite*, München 1966<sup>2</sup>, S. 41 ff.; auf die Arbeiten Hansjoachim Hennings kommen wir zurück; vgl. zudem neuerdings A. J. Mayer, *The Persistence of the Old Regime. Europe to the Great War*, London 1981. Im Unterschied zu Friedrich Zunkel sieht allerdings Arno Mayer in der Anpassung des Großbürgertums an die Aristokratie keine deutsche, sondern eine europäische Besonderheit. Darin unterscheidet sich Mayer wesentlich von der üblichen These der Feudalisierung des deutschen Großbürgertums.

ler sozialhistorischer Aspekte wie Herkunft, Konubium, Berufswahl der Söhne, Verheiratung der Töchter, soziale Kontakte wünschen. Methoden und Quellenerschließung haben sich dafür inzwischen weiterentwickelt. Das ist nicht nur eine Sache des methodischen Standards heutiger Unternehmerstudien. Auch neue Fragen zur Feudalisierungsthese werden damit aufgeworfen. Ich werde gleich kurz den Forschungsstand referieren. Zweitens wird man sehr viel detaillierter darauf achten müssen, wie weit die Unterschiede zum französischen und englischen Bürgertum gehen und wo die europäischen Ähnlichkeiten durchschlagen. Beide Länder sind in sehr unterschiedlicher Form als Vergleiche für die Feudalisierungsthese benutzt worden. Auch hier wissen wir heute etwas mehr als vor 30 Jahren, obwohl der Forschungsstand immer noch sehr unbefriedigend ist. Auch der internationale Vergleich ist nicht nur eine Kür, sondern führt zu nachdenklich machenden Ergebnissen. Drittens müßte das Konzept der „Feudalisierung“ sozialhistorisch neu überdacht werden. Das ist nicht so sehr ein terminologisches Problem. Auch wenn man den Ausdruck „aristokratisches Modell“ vorzieht<sup>3</sup>, bleibt die Frage, ob die einzige sozialhistorische Erklärungsmöglichkeit des politischen, großbürgerlich-aristokratischen Machtkartells in der Anpassung des deutschen Bürgertums an die Lebensweise der Aristokratie und/oder in der Verflechtung zwischen der großbürgerlichen und aristokratischen Schicht liegt. Vor allem die Rolle der Regierung und der Staatsverwaltung beim Wandel des Denkens und Verhaltens des Bürgertums geht in dieses Imitationsmodell zu wenig ein. Auch das möchte ich gleich näher begründen.

Diese drei Punkte möchte ich im folgenden besprechen und zuerst die neueren quantitativen Arbeiten zur Sozialgeschichte deutscher Unternehmer zwischen 1870 und 1914 durchgehen, dann einige noch sehr vorläufige internationale Vergleiche ziehen und schließlich das Konzept der Feudalisierungsthese diskutieren. Ergebnisse des Projekts „Multimillionäre in Deutschland vor 1914“ werde ich dabei miterwähnen<sup>4</sup>. Sie sind noch zu vorläufig, als daß sie ins Zentrum gestellt zu werden verdienen. Das folgende sind Vorüberlegungen für dieses Projekt.

## 1. Neuere Arbeiten zur Sozialgeschichte der deutschen Unternehmer im Kaiserreich

Rekapitulieren wir zuerst, was die neuere Unternehmerforschung zur Imitation der Aristokratie durch das Großbürgertum und zur wechselseitigen Verflechtung beider

- 
3. In meinen Augen ist der Ausdruck „aristokratisches Modell“ besser. Er drückt direkter den Kern der Feudalisierungsthese, nämlich die Imitation der Aristokratie durch das Bürgertum aus. Der Begriff deutet auch an (schließt jedenfalls nicht aus), daß sich diese Aristokratieimitation an einem Bild von Aristokratie orientiert haben konnte, das von der wirklichen aristokratischen Lebensweise stark abwich. Der Ausdruck „aristokratisches Modell“ ist nicht so sehr wie der Begriff „Feudalisierung“ durch Assoziationen mit vorindustriellen „feudalen“ Sozialstrukturen und mit dem schwer widerlegbaren Argument belastet, daß sich nicht nur die städtische, sondern auch die ländliche Gesellschaft, darunter auch der Adel — man denke nur an die Arbeiten von Rosenberg und Reif — im 19. Jahrhundert tiefgreifend gewandelt hat.
  4. Über den Stand des Projekts informieren Anm. 11, die Anmerkungen zu Tab. 1 und 2 und der Anhang.

Gruppen erbracht hat. Es sei daran erinnert, daß besonders von Zunkel ein sehr breites Spektrum von Aspekten bürgerlichen Lebensstils daraufhin angesehen worden ist. Neben dem Heiratsverhalten der Unternehmer selbst, in dem er wenig Anhaltspunkte für eine soziale Verflechtung mit der Aristokratie sah, schlug sich für ihn die Imitation adliger Lebensweise vor allem nieder in den Untermervillen, im aufwendigen Lebensstil, im Kauf von Großgrundbesitz, in der Erziehung der Töchter in ausländischen Pensionaten, in ihrer Einheiratung in die Aristokratie, in der Erziehung der Söhne, besonders in der Zugehörigkeit zu studentischen Korporationen und im Militärdienst, in der Berufswahl der Söhne vor allem als Rittergutsbesitzer oder Rentiers, in der Desorientiertheit des bürgerlichen Kulturverständnisses und dem Fehlen bürgerlichen Mäzenatentums in Kunst und Wissenschaft, in den sozialen Kontakten der Unternehmer bei gesellschaftlichen Anlässen und schließlich in der Wertschätzung von Orden, Titeln, Nobilitierungen, militärischen Rängen im Bürgertum<sup>5</sup>.

Die neuere sozialhistorische Forschung zu den Unternehmern des Kaiserreichs liefert nicht für die ganze Bandbreite dieses Imitations- und Verflechtungsmodells neue Erkenntnisse. Immerhin haben wir genauere, weniger impressionistische Aussagen über die Herkunft und Ausbildung der Unternehmer (hier weniger wichtig), vor allem aber über ihr Konnubium, über die Berufswahl der Söhne, das Heiratsverhalten der Töchter, über Titel und Orden.

Keine der neueren Studien gibt substantielle Hinweise auf eine Imitation der Aristokratie durch die Mehrheit der Unternehmer. In Wilhelm Stahls Kollektivportrait der deutschen Unternehmer im 19. und frühen 20. Jahrhundert finden sich bei der Berufswahl der Unternehmersöhne und der Heiratswahl der Unternehmertöchter nur sehr dünne Spuren eines aristokratischen Modells. Offiziere, Großgrundbesitzer, Diplomaten, Landräte, auch Spitzenbeamte (schon nicht mehr so klar aristokratisch) gab es unter Söhnen von Gründerunternehmern gar nicht, unter Enkeln und Urenkeln sehr selten. Auch Töchter von Gründerunternehmern heirateten sehr selten in solche typisch aristokratischen Berufe ein (3%). Nur unter Söhnen und Schwiegersöhnen von Managern, die von ihrer eigenen Herkunft her etwas stärker mit Großgrundbesitz und Spitzenverwaltung verbunden waren, tauchen Berufe auf, die auf ein aristokratisches Modell schließen lassen (12% bzw. 21%). Auch unter Managersöhnen und -schwiegersöhnen dominierte freilich das, was man „bürgerliches Modell“ nennen könnte, also entweder Unternehmer oder freie Berufe, höhere Beamte<sup>6</sup>. Hansjoachim Henning, der die Großunternehmer der Provinz Westfalen zwischen

---

5. Zunkel, *Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer*; ders., *Industriebürgertum*, S. 309 ff.

6. W. Stahl, *Der Elitekreislauf in der Unternehmerschaft*, Frankfurt/M. 1973, S. 280 f., 306 f. Unter Managersöhnen waren 44% Unternehmer, 10% freiberuflich, 12% höhere Beamte einschl. Pfarrer und Professoren. Unter Schwiegersöhnen von Managern waren 39% Unternehmer, 7% freie Berufe, 19% höhere Beamte einschl. Pfarrer, Professoren. Bei jeweils 10% ist nur der Universitätsabschluß bekannt, deutet aber — meist Ingenieur- und Naturwissenschaften — auch nicht auf ein aristokratisches Berufsleitbild hin. Stahls Quelle ist primär die *Neue Deutsche Biographie*. Die Unternehmer sind daher nicht präzise definiert, umfassen Spitzen- und mittlere Unternehmer in unbekannter Mischung. Die Zahl der Fälle bei den Nachfahren ist nicht sehr hoch, weil Informationen oft fehlen. Der Zeitpunkt der Berufswahl oder Heirat ist unbestimmt. Nur für grobe Aussagen reichen solche Daten.

1860 und 1914 auf der Grundlage von Biographien, Verwaltungs- und Standesamtsakten untersuchte, greift die These von der Feudalisierung des Bürgertums direkt auf. Weder im Konnobium noch in den sozialen Kontakten noch in den wenigen Nobilitierungen sieht Henning Anhaltspunkte für eine enge Verflechtung oder starke Imitation der Aristokratie durch die Unternehmer. Er lehnt daher die These von einer „feudalkapitalistischen Oberschicht“ rigoros ab<sup>7</sup>. Schließlich hat auch Toni Pierenkemper in seiner Studie über die westfälischen Schwerindustriellen zwischen 1852 und 1914 zu wichtigen, wenn auch wiederum nicht allen Aspekten des Imitations- und Verflechtungsmodells Materialien aufgespürt. Seine Studie erfaßt in der Mehrheit Unternehmer, die erst im Kaiserreich Karriere machten. Es ist die Generation *nach* den Zunkelschen Unternehmern und nach dem angeblichen Verfall der bürgerlichen Klassenhaltung unter Unternehmern. Das Konnobium dieser westfälischen Unternehmer wies trotzdem immer noch, ähnlich wie die Zunkelschen Unternehmer vor 1870, nicht auf ein starkes aristokratisches Modell hin. Heiraten mit Großgrundbesitzertöchtern waren selten, obwohl sicher ein beträchtlicher Teil dieser Unternehmer Unternehmenserben waren und von der wirtschaftlichen Potenz einer solchen Heirat kaum etwas im Wege stand. Ebenso war die Ausbildung der Unternehmer sehr stark an der Unternehmerkarriere, nicht an einem aristokratischen oder auch nur bildungsbürgerlichen Modell orientiert. Technische Fächer dominierten in der Hochschulausbildung völlig. An zweiter Stelle wurden Fächer wie Naturwissenschaften und Jura gewählt, die ebenfalls in engem Zusammenhang mit der Unternehmerkarriere gestanden haben dürften. Die Verleihung von Titeln und Orden an westfälische Schwerindustrielle — ein weiterer Aspekt der Feudalisierungsthese — war ohne Zweifel häufig und nahm nach 1870 zu. Pierenkemper verweist jedoch darauf, daß die stark auf fachlicher Leistung beruhenden Ehrenpromotionen recht zahlreich waren, während umgekehrt Nobilitierungen, die am eindeutigsten auf aristokratische Modelle hinweisen, äußerst selten vorkamen. Auf die Wertung von Kommerzienrattitel und Orden kommen wir zurück. Schließlich war auch das Offizierspatent unter den westfälischen Schwerindustriellen nicht selten, überwog aber anscheinend nicht. Ein leicht überwiegender Teil dieser Unternehmer absolvierte den Militärdienst als einjähriger Freiwilliger auf dem schnellstmöglichen Weg ohne Interesse an sozialer Aufwertung durch militärische Ränge<sup>8</sup>.

Man kann sicher nicht sagen, daß diese drei Studien zusammengenommen für die Überprüfung der Verflechtungsthese ungeeignet sind. Sie behandeln sowohl die nationale Ebene als auch wenigstens eine Region und eine Branche. Die Regional- und Branchenstudien decken genau das Gebiet und die Industrie — nämlich das Ruhrgebiet und die Schwerindustriellen — ab, wo man die stärkste Wirkung des aristokrati-

7. H. Henning, Soziale Verflechtung der Unternehmer in Westfalen 1860–1914, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 23, 1978, S. 18f.: Gestützt wird diese These von der Untersuchung Hans-Jürgen Teutebergs über die westfälischen Textilunternehmer im 19. Jahrhundert. Teuteberg geht kurz auf das rein bürgerliche Konnobium und auf Titel ein. Er zeigt, daß der Kommerzienrattitel noch am relativ häufigsten war (18% aller Unternehmer), dann bürgerliche Ehrungen wie städtische Ehrenbürger, Handelsrichter, Ehrenpromotionen folgten und nur ein Nobilitierungsfall bekannt ist. H.-J. Teuteberg, Westfälische Textilunternehmer in der Industrialisierung, Dortmund 1980, S. 33f.

8. Vgl. T. Pierenkemper, Die westfälischen Schwerindustriellen 1852–1913, Göttingen 1979, S. 45f., 59f., 73f.

schen Modells neben Berlin annimmt. Sie fassen teilweise alle Unternehmer, teils nur Industrielle. Sie behandeln große und mittlere Unternehmer. Sie widerlegen zusammengekommen die These von der Imitation aristokratischen Lebensstils durch die Unternehmer zwar nicht in allen ihren Facetten, lassen sie aber doch sehr problematisch erscheinen<sup>9</sup>.

In dieser Situation könnte man die These dahingehend modifizieren, daß sie im wesentlichen nur für die schmale Schicht der reichsten Unternehmer gilt, die allerdings auch die Unternehmerpolitik stark beeinflusst haben und für das Kartell mit der Aristokratie wichtiger gewesen sein dürften als die möglicherweise weiterhin eher bürgerlichen Durchschnittsunternehmer<sup>10</sup>. Hier soll mit dem Projekt über die deutschen Multimillionäre vor 1914 angesetzt werden. Es vergleicht soziales Verhalten der Unternehmermultimillionäre direkt mit dem Verhalten der gleich reichen Großgrundbesitzer. Später soll es durch eine Untersuchung der wirtschaftlich besonders Mächtigen, der Industriellen in den 100 größten deutschen Industrieunternehmen, ergänzt werden. Auch die Zwischenergebnisse dieses Multimillionärsprojekts decken nicht alle Aspekte des Imitations- und Verflechtungsmodells ab, sondern geben bisher nur über Berufswahl der Söhne und Heiratswahl der Töchter (Berufe der Schwiegersöhne) und über das Konnubium der Unternehmer selbst Auskunft.

Aus den noch vorläufigen Ergebnissen dieses Projekts ergibt sich ein etwas anderes Bild als aus den Arbeiten über die durchschnittlichen Unternehmer. Besonders bei der *Heirat der Töchter* der Multimillionäre schlägt das aristokratische Modell erheblich stärker durch. Das scheint zumindest auf den ersten Blick so. Fast jede vierte Unternehmertochter in dieser reichsten Schicht heiratete einen Offizier, jede siebte

- 
9. Für einen nicht selten betonten Aspekt der Feudalisierungsthese, das Überwechseln von Unternehmersonnen in den Großgrundbesitz, enthält eine ältere Studie aus der Zwischenkriegszeit wichtiges Material. Auch diese Arbeit stützt die These nur schwach. In der frühen Zwischenkriegszeit, in der eine solche aristokratische Berufswahl in ihren Folgen besonders deutlich erkennbar sein mußte, stammten nur 7% der Großgrundbesitzer aus Unternehmerfamilien (vgl. Sozialer Auf- und Abstieg im deutschen Volk, München 1930, S. 137. Quelle: Wer ist's, Aufl. 1922).
  10. Wenn man die Imitationsthese so umformuliert, könnten sich allerdings zwei wesentliche Aspekte verändern: Man könnte argumentieren, daß diese oberste Schicht der Unternehmer — vor der Jahrhundertmitte meist Bankiers und Kaufleute, später auch Industrielle — schon immer starke Tendenzen zur Aristokratieimitation aufwies. Generell für Europa wurde diese These schon von Henri Pirenne vorgetragen. Für Berlin vor 1850 habe ich sie im Detail zu belegen versucht, vgl. H. Kaelble, Berliner Unternehmer in der frühen Industrialisierung, Berlin 1972, S. 146 ff. Sollten sich auch in anderen deutschen Regionen Anhaltspunkte für sie ergeben, würde der für die Feudalisierungsthese sehr wichtige Bruch zwischen der Bürgerlichkeit der frühindustriellen Unternehmer und dem Verzicht auf bürgerliche Klassenhaltung im Kaiserreich einiges an historischer Bedeutung verlieren. Man könnte diesen Bruch dann in starkem Maß als eine Folge des Aufstiegs der Industrieunternehmer *innerhalb* des Großbürgertums ansehen. Er wäre kein Bruch in der Geschichte des Großbürgertums als Ganzem. Weiter würde sich die Frage ergeben, ob es nicht innerhalb des Bürgertums starke Unterschiede in der Wirksamkeit des aristokratischen Modells gab. Es könnte für den Durchschnittsunternehmer in dessen stabilerer Bürgerlichkeit viel weniger attraktiv gewesen sein als für die Crème der Unternehmer. Würde sich das bestätigen, wäre es interessant zu verfolgen, ob diese bürgerlichen Durchschnittsunternehmer auch zur Unternehmeropposition gegen das großbürgerlich-aristokratische Machtkartell gehörten.

einen Großgrundbesitzer, dagegen weniger als jede zehnte einen Freiberufler (ohne Rechtsanwälte) und nur jede vierte einen Unternehmer. Auch die Töchter der oft moderner erscheinenden Manager unterschieden sich in dieser reichsten Schicht nicht wesentlich von den Töchtern der Eigentümerunternehmer. Etwas pauschal ausgedrückt, waren insgesamt Heiraten nach dem aristokratischen Modell mindestens ebenso häufig wie Heiraten nach dem bürgerlichen Modell, läßt man die Heiraten mit Beamten unberücksichtigt. Dieser Eindruck verschiebt sich etwas, verfolgt man den *Stand* der Schwiegersöhne: dann überwogen die Heiraten mit Bürgerlichen. Aber auch dann noch heirateten immerhin rund 43% der Unternehmertöchter Adlige, darunter rund die Hälfte alten Adel<sup>11</sup>. Für das aristokratische Modell ist das sicher eine sehr eindrucksvolle Zahl (vgl. Tab. 1).

Freilich verändert sich dieses Bild recht deutlich, wenn man sich auf die *bürgerlichen* Unternehmerfamilien unter den Multimillionären konzentriert und die schon nobilitierten oder gar altadligen Unternehmer unberücksichtigt läßt. In den bürgerlichen reichsten Unternehmerfamilien war das aristokratische Modell bei der Heirat der Töchter weit weniger wirkungsvoll. Besonders das zeigt eine Arbeit von Dolores Augustine Perez, die sich am Multimillionärsprojekt beteiligt. Nur etwa jede vierte Unternehmertochter heiratete einen Großgrundbesitzer oder einen Offizier. Heiraten mit Unternehmern oder Freiberuflern kamen dagegen weit häufiger vor. Beim Stand der Schwiegersöhne wird das noch klarer. Auch nur ungefähr jede fünfte Unternehmerstochter aus diesen Multimillionärsfamilien heiratete einen Adligen. Darunter waren recht häufig frisch Nobilitierte. Die erdrückende Mehrzahl der bürgerlichen Unternehmertöchter heirateten dagegen in das Bürgertum. Die bürgerlichen Verflechtungen überwogen gegenüber den Verflechtungen mit der Aristokratie eindeutig (vgl. (Tab. 1)<sup>12</sup>. Eine weit fortgeschrittene „Feudalisierung“ selbst des sehr reichen

11. Vgl. D. L. Augustine Perez, Heiratsverhalten und Berufswahl in den nichtagrarischen Multimillionärsfamilien in Deutschland vor 1914, Magisterarbeit FU Berlin 1983, S. 63 ff. Die Arbeit stützt sich vor allem auf die Kurzbiographien von Millionären in Rudolf Martin, Das Jahrbuch des Millionäre Deutschlands, 20 Bde., Berlin 1911 ff. Etwas ausführlichere Biographien gibt Martin allerdings im wesentlichen nur für Millionäre mit einem Besitz von 6 Millionen Mark und mehr. Auf die 507 Unternehmer mit diesem Vermögensumfang (nach Martins Angaben) beschränkt sich die Arbeit. Neben Martins Angaben wurden andere gedruckte biographische Nachschlagewerke benutzt, da selbst für diese Multimillionäre Martins Daten sehr ungleich dicht sind und da zudem nur die Bände für Preußen, Bayern, Württemberg, Königreich Sachsen und die Hansestädte zugänglich oder veröffentlicht sind. Die Arbeit konzentriert sich auf das Konnubium der Unternehmer, auf die Berufswahl der Söhne und die Heiratswahl der Töchter und unterteilt die Unternehmer in religiöse Gruppen, nach Branchen, nach Regionen, in Bürgerliche und verschiedene Adelskategorien (Verleihung des Adelstitels vor 1600, zwischen 1600 und 1869 und nach 1870). Außerdem wurden Informationen über politische Ämter, Parteirichtung und Verbandsämter gesammelt. Die Ergebnisse sind noch vorläufig, da die Informationen durch weitere unpublizierte Biographiensammlungen und verstreute publizierte Angaben ergänzt werden sollen. Vgl. A. Perez, Heiratsverhalten und Berufswahl, S. 5, 42 f. Die Daten zu Managertöchtern stammen aus einer früheren Erhebung im Rahmen des Projekts, die nur auf R. Martins Daten beruht.
12. A. Perez, Heiratsverhalten und Berufswahl, S. 63 ff. Das Konnubium der Multimillionäre selbst weist noch weniger Verflechtungen mit der Aristokratie auf. Nur rund 5% der bürgerlichen Multimillionärsunternehmer hatten adlige Ehefrauen, ebd., S. 60. Fälle ohne Information ausgeschlossen).



Tabelle 1: Berufe der Schwiegersöhne von Multimillionären 1911–1914 (%)

Berufe der Schwiegersöhne	Berufe der Multimillionäre					
	Großgrundbesitzer	alt <sup>d</sup> (vor 1869)	Adel neu (1870 ff.)	Unternehmer Bürgerlich	Insgesamt	Manager
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Höhere Beamte	15	19	19	19	20	13
Freie Berufe	3	—	7	8	7	3
Offiziere	32	44	38	13	22	25
Unternehmer	3	5	19	33	26	40
Großgrundbesitzer	44	33	14	10	14	—
Sonstige Berufe	3	—	2	17	12	3
Kein Beruf	...	—	—	—	—	...
Insgesamt	100	100	100	100	100	100
Zahl der Fälle <sup>a</sup>	66	27	42	125	195	15
Zahl der er- hobenen Fälle <sup>b</sup>	239 <sup>c</sup>	33 <sup>c</sup>	76 <sup>c</sup>	383 <sup>c</sup>	491 <sup>c</sup>	51 <sup>c</sup>

—: keine Fälle; ...: Kategorie nicht verwandt

a. Zahl der Schwiegersöhne, bei denen Angaben über den Beruf vorliegen.

b. Zahl der Multimillionäre.

c. Darunter: Multimillionäre ohne erwachsene Töchter Sp. 2: 18; Sp. 3: 42; Sp. 4: 98; Sp. 5: 158; Multimillionäre, bei denen jegliche Information über weibliche Nachkommen fehlen: Sp. 2: —; Sp. 3: 7; Sp. 4: 203; Sp. 5: 212; Multimillionäre, bei denen die Schwiegersöhne namentlich bekannt sind, nicht aber der Beruf: Sp. 2: 3; Sp. 4: 9; Sp. 5: 57; Sp. 6: 69.

d. In der Arbeit von D. Perez weitere Aufgliederung in Adel vor 1600 und Adel 1600–1869.

Quelle: Spalten 1 und 6: Erhebung aus der ersten Phase des Projekts. Sie beruht ausschließlich auf Martin, Jahrbuch der Millionäre. Diese Daten sind daher noch vorläufig. Zusätzliche Informationen aus anderen gedruckten und ungedruckten Quellen müssen noch eingezogen werden. Vgl. auch den Anhang.

Spalten 2–5: A. Perez, Heiratsverhalten und Berufswahl, S. 65f. Vgl. zu einer Beschreibung der Quellen und des Ansatzes der Arbeit Anm. 11.

deutschen Bürgertums im Kaiserreich läßt sich daraus nicht erkennen, auch wenn die Heiraten in die Aristokratie nicht völlig marginal waren und es offen bleiben muß, ob die Heiraten in die Aristokratie durch das Desinteresse der bürgerlichen Unternehmerfamilien oder durch die Abkapselung der Adelsfamilien begrenzt blieb.

Wirkungsvoll war das aristokratische Modell dagegen vor allem in den Familien nobilitierter oder gar altadliger Unternehmer. Rund jeder fünfte Multimillionär in

der Wirtschaft gehörte dazu. Besonders die altadligen Unternehmerfamilien hielten sich streng an den aristokratischen Heiratskodex. Die altadligen Unternehmertöchter heirateten in dieser reichsten Schicht fast nur Großgrundbesitzer, Offiziere und hohe Hofbeamte. Fälle von Heiraten mit Unternehmern waren äußerst selten. Heiraten mit Adligen beherrschten das Bild fast ganz. In Familien von Unternehmern, die erst im Kaiserreich nobilitiert waren, wurde der aristokratische Heiratskodex zwar deutlich laxer gehandhabt. Heiraten mit Bürgerlichen und mit Unternehmern kamen häufiger vor. Trotzdem heirateten auch diese Multimillionärstöchter immer noch erheblich stärker in die Aristokratie als die bürgerlichen Unternehmertöchter dieser reichsten Schicht (vgl. Tab. 1)<sup>13</sup>. Die eigentliche Wirkung des aristokratischen Modells unter den sehr reichen Unternehmern des Kaiserreichs muß man daher unter den adligen Unternehmerfamilien suchen. Sie waren durch einen recht klaren Graben von den bürgerlichen Unternehmerfamilien getrennt, unter denen das aristokratische Modell für die Heirat der Töchter nur bei einer Minderheit wirkte.

Der Eindruck von einem solchen Graben wird noch verstärkt durch das Heiratsverhalten der Großgrundbesitzer in dieser reichsten Schicht. So wenig das aristokratische Modell unter den bürgerlichen Unternehmertöchtern vorherrschte, so wenig dominierte umgekehrt ein bürgerliches Modell unter den Großgrundbesitzertöchtern. Vier von Fünfen gingen Ehen mit Großgrundbesitzern oder Offizieren ein. Heiraten mit Unternehmern oder Freiberuflern blieben Raritäten (vgl. Tab. 1). Was sich daher insgesamt dem Betrachter bei dem Heiratsverhalten der Multimillionärstöchter im Kaiserreich vor allem anderen aufdrängt, ist die Schwäche eines bürgerlichen Modells im agrarischen und industriellen Adel, nicht die Stärke eines aristokratischen Modells im reichen Bürgertum.

Noch weniger wirksam war das aristokratische Modell bei der *Berufswahl der Unternehmersöhne* in dieser reichsten Schicht der Multimillionäre. Nur ein kleiner Teil der Unternehmersöhne wurden Großgrundbesitzer oder gingen in die Offizierslaufbahn. Rund zwei Drittel hingegen wurden entweder wiederum Unternehmer oder — mit deutlichem Abstand — Freiberufliche, häufig Rechtsanwälte. Das bürgerliche Modell überwog bei der Berufswahl der Unternehmersöhne dieser reichsten Schicht bei weitem. Die geringe Attraktivität des aristokratischen Modells hängt sicher damit zusammen, daß die Vererbung des Unternehmens an die Söhne eine der zentralen Unternehmensstrategien des Großbürgertums im 19. Jahrhundert war. Es ist deshalb zu erwarten, daß die Unternehmerkarriere unter Unternehmersöhnen häufig war. Hinzu kommt allerdings, daß die freien Berufe, also die bürgerliche Alternative zur Unternehmerkarriere, ebenso oft gewählt wurde wie Armee oder Großgrundbesitz, also die aristokratische Alternative zum Unternehmer. In dieser Crème des Wirtschaftsbürgertums scheinen sich also unter den „Aussteigern“ aus dem väterlichen Beruf bürgerliches und aristokratisches Modell wenigstens die Waage gehalten zu haben. Es ist interessant, daß dies auch für Söhne der modernen Manager gegolten zu haben scheint. Sie wurden zwar nicht selten Offiziere, drängten aber auch massiv in die freien Berufe, wiederum besonders in den Rechtsanwaltsberuf<sup>14</sup>. Schließlich drängt sich bei den Unternehmersöhnen die Beobachtung auf, daß diejenige Berufswahl, die man mit wenig Zweifel dem aristokratischen Modell zuordnen kann — der

---

13. A. Perez, Heiratsverhalten und Berufswahl, S. 65 ff.

Großgrundbesitzer — nicht häufiger war als der Offiziersberuf, der das aristokratische Modell indirekter, ambivalenter und kritisierbarer widerspiegelt (vgl. Tab. 2). Wir kommen darauf zurück.

Tabelle 2: Berufe der Söhne von Multimillionären 1911–1914 (%)

Berufe der Söhne	Berufe der Multimillionäre					
	Großgrundbesitzer	alt <sup>d</sup> (vor 1869)	Adel neu (1870 ff.)	Unternehmer Bürgerlich	Ins- gesamt	Mana- ger
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Höhere Beamte	16	18 <sup>c</sup>	21 <sup>c</sup>	13	12	24
Freie Berufe	1	—	—	5	6	12
Offiziere	40	27	12	3	7	12
Unternehmer	2	41	51	71	63	41
Großgrundbesitzer	37	14	7	5	6	6
Sonstige Berufe	3	—	7	2	4	6
Kein Beruf	...	—	2	1	1	...
Insgesamt	100	100	100	100	100	100
Zahl der Fälle <sup>a</sup>	89	22	43	137	202	17
Zahl der er- hobenen Fälle <sup>b</sup>	239 <sup>f</sup>	32 <sup>c</sup>	76 <sup>c</sup>	383 <sup>c</sup>	491 <sup>c</sup>	51 <sup>f</sup>

—: keine Fälle; ...: Kategorie nicht verwandt

- a. Zahl der Söhne, bei denen Angaben über Berufe vorliegen.
- b. Zahl der Multimillionäre.
- c. Darunter: Multimillionäre ohne erwachsene Söhne. Sp. 2: 15; Sp. 3: 46; Sp. 4: 97; Sp. 5: 159; Multimillionäre, bei denen jegliche Information über männliche Nachkommen fehlen: Sp. 2: —; Sp. 3: 7; Sp. 4: 210; Sp. 5: 219; Multimillionäre, bei denen erwachsene Söhne namentlich bekannt sind, aber Beruf unbekannt ist (Zahl der Söhne) Sp. 2: 3; Sp. 3: 3; Sp. 4: 28; Sp. 5: 34.
- d. In der Arbeit von D. Perez weitere Aufgliederung in Adel vor 1600 und Adel 1600–1869.
- e. Darunter Diplomaten und leitende Hofbeamte: alle (Sp. 2), 9% (Sp. 3).

Quelle: Spalten 1 und 6: Erhoben in der ersten Phase des Projekts ausschließlich aus Martin, Jahrbuch der Millionäre. Diese Daten sind noch vorläufig, u. a. weil die In-

14. Für eine ausgezeichnete allgemeine Diskussion der Modernität der deutschen Manager vgl. J. Kocka, Les entrepreneurs salariés dans l'industrie allemande à la fin du XIXe et au début du XXe siècle, in: M. Lévy-Leboyer, Hg., Le patronat de la seconde industrialisation, Paris 1979.

formation über die Berufswahl der Söhne aus anderen gedruckten und ungedruckten Quellen verbessert werden kann.

Spalten 2-5: etwas umgestellt nach A. Perez, Heiratsverhalten und Berufswahl, S. 56. Vgl. zu einer Beschreibung der Quellen und der Kategorien der Arbeit Anm. 11. Die Daten sind ebenfalls noch nicht endgültig und werden — so hoffe ich — noch weiter bearbeitet. Sie sind aber ohne Zweifel erheblich genauer als die Daten aus der ersten Phase des Projekts. Die Kategorien „Offiziere“ und „Rechtsanwälte“ wurden restriktiv verwandt. Nur dort, wo man sicher sein konnte, daß es sich um aktive Offiziere handelte, wurde die Kategorie „Offiziere“ benutzt. Ebenso wurden alle Rechtsanwälte, die in starker Verbindung mit dem Unternehmen des Vaters oder einem anderen Unternehmer standen, als Unternehmer eingestuft.

Noch begrenzter erscheint die Wirkung des aristokratischen Modells, wenn man sich nur die *bürgerlichen* Unternehmersöhne in dieser reichsten Schicht ansieht. Die erdrückende Mehrheit — 71% — folgte dem Beruf ihres Vaters und wurde wiederum Unternehmer. Nur sehr wenige dagegen schlugen typische aristokratische Berufe ein. Nur ungefähr jeder zwanzigste wurde Großgrundbesitzer. Offiziere oder Diplomaten waren noch seltener. Auch von einer Feudalisierung der Unternehmersöhne ist daher in dieser reichen Schicht wenig zu sehen. Dagegen war das aristokratische Modell unter den adligen Unternehmersöhnen erheblich wirksamer. Nur die Hälfte der adligen Unternehmersöhne wurden wiederum Unternehmer. Besonders die Armee, der Großgrundbesitz und der diplomatische Dienst waren offensichtlich attraktive Alternativen zum Chefessel in Unternehmen (vgl. Tab. 2)<sup>15</sup>. Trotzdem blieb selbst in dieser für aristokratische Modelle sehr aufgeschlossenen Gruppe der Multimillionärsöhne der Unternehmerberuf der häufigste. Adel verpflichtete offensichtlich nicht so stark, daß er die Zwänge des Familienunternehmens vergessen ließ.

Noch weniger überzeugend für die Wirkungskraft des aristokratischen Modells im Kaiserreich ist schließlich die Berufswahl der Großgrundbesitzersöhne in dieser reichsten Schicht. Erstaunlich ist vor allem, daß nach unseren noch vorläufigen Daten nur ungefähr jeder Dritte wieder Großgrundbesitzer wurde. Großgrundbesitzersöhne folgten dem Beruf ihres Vaters weit seltener als Unternehmersöhne. Selbst für Großgrundbesitzersöhne scheint das aristokratische Berufsleben in Reinform, der Besitz einer Latifundie, keineswegs die normale Berufswahl gewesen zu sein. Wie zu erwarten, strömte ein großer Teil der Großgrundbesitzersöhne in die Armee (vgl. Tab. 2). Sicher können hinter dieser Berufswahl der Großgrundbesitzersöhne starke wirtschaftliche und soziale Zwänge gestanden haben. Die chronische Krise der ostelbischen Landwirtschaft und die rigide Politik des deutschen Adels, die großen Latifundien durch Vererbung allein an den Erstgeborenen in der Hand der Familie und des Adels zu halten, spielten hier sicher mit. Viele nachgeborene Großgrundbesitzersöhne waren daher auf Berufe außerhalb des Großgrundbesitzes angewiesen. Freilich muß man sich fragen, ob das aristokratische Modell nicht an Attraktivität einbüßte, wenn dieses Modell in seiner reinen Form des junkerlichen Rittergutsbesitzers nur noch von einer Minderheit selbst der sehr reichen landbesitzenden Adelsöhne vorgelebt werden konnte und wenn viele Großgrundbesitzersöhne stattdessen den Offiziersberuf wählen mußten. Dieser Beruf war sicher lange Zeit der Aristokratie

---

15. A. Perez, Heiratsverhalten und Berufswahl, S. 55 f.

weitgehend vorbehalten, wurde aber doch durch Regierung und Verwaltung stark geprägt.

## 2. Unternehmer in anderen europäischen Ländern

Sind die deutschen Unternehmer in diesen begrenzten Hinweisen auf bürgerliche Aristokratieimitation immer noch einzigartig? Waren die französischen oder englischen Unternehmer noch bürgerlicher? Bisher fehlen gründliche komparative Untersuchungen. Vor allem zu den französischen Unternehmern sind zwar in den letzten Jahren eine ganze Reihe wichtiger Arbeiten erschienen. Sie verfolgen aber andere Fragestellungen und müßten vorsichtig und ausführlich mit den jüngeren deutschen Arbeiten verglichen werden. Das würde hier zu weit führen. Hier nur einige kurze, vorläufige Überlegungen.

Warum Deutschland nicht so wie England war, stand selten als Frage hinter der These von der Feudalisierung des deutschen Bürgertums. Im Gegenteil wurde schon von Zunkel betont, daß sich die englischen Unternehmer besonders intensiv an aristokratischen Modellen orientierten, sich stark mit der Aristokratie sozial verflochten und sicher nicht bürgerlicher waren als die deutschen Unternehmer. Den Söhnen englischer Großunternehmer dürften an den public schools und an den Universitäten Oxford und Cambridge bis ins späte 19. Jahrhundert hinein sehr viel intensiver aristokratische Wertvorstellungen eingeimpft worden sein als den deutschen Unternehmersöhnen an Oberrealschulen und Technischen Hochschulen. Nimmt man Unternehmervillen als Beispiele für Lebensstil, so dokumentieren sie in England nicht weniger Adelsimitation als die Villen deutscher Unternehmer. Nobilitierung von Unternehmern war in England sicher nicht seltener als in Deutschland. Die englischen Regierungen noch am Ende des 19. Jahrhunderts bestanden nicht viel anders als in Deutschland primär aus Adligen<sup>16</sup>.

---

16. Vgl. vor allem die Überblicke von Sidney Pollard, Soziale Ungleichheit und Klassenstruktur in England: Mittel- und Oberklassen, in: H.-U. Wehler, Hg., Klassen in der europäischen Sozialgeschichte, Göttingen 1979, S. 36 ff. und von P. Thane, selbst Spezialistin für Unternehmergeschichte: Pat Thane, Social history 1860–1914, in: R. Floud/D. McCloskey, Hg., The Economic History of Britain since 1700, Bd. 2, Cambridge 1981, S. 213 ff., 219 ff. Dabei betont allerdings P. Thane auch die Grenzen der Feudalisierung des britischen Großbürgertums. Für die häufigere Nobilitierung in Großbritannien im Vergleich zu Deutschland vgl. A. J. Mayer, The Persistence of the Old Regime, S. 89 ff.; L. Cecil, The Creation of Nobles in Prussia, 1871–1918, in: American Historical Review 75, 1969/70, S. 777 ff.; für Villen und Landhäuser des englischen Großbürgertums vgl. M. Girouard, Life in the English Country House: A Social and Architectural History, New Haven 1979; vgl. für Kabinette W.L. Guttsman, The British Political Elite, New York 1964; W. L. Arnstein, The Survival of the Victorian Aristocracy, in: F. Cople Jaher, Hg., The Rich, the Well Born, and the Powerful. Elites and Upper Classes in History, Urbana 1973; für die aristokratischen Leitbilder an englischen Sekundar- und Hochschulen vgl. L. Stone, The Size and Composition of the Oxford Student and Society, Bd. 1, Princeton 1974; F. Ringer, Education and Society in Modern Europe, Bloomington 1979; J. Gathorn-Hardy, The Old School Tie, London 1977; G. Macdonald Fraser, Hg., The World of the Public Schools, London 1977; T. W. Bamford, Public Schools and Social Class 1801–1850, in: British Journal of Sociology 12, 1961; für die Ausbildung von Unternehmern an Public Schools W. D. Rubinstein, Education and the Social Origins of British Elites, 1880–1970, Ms. 1983.

Der entscheidende Unterschied zu Deutschland dürfte — wie immer wieder herausgestrichen wird — nicht in der Feudalisierung des Wirtschaftsbürgertums, sondern in der früheren und weitergehenden Kapitalisierung der Großgrundbesitzer und der Aristokratie, damit allerdings auch in einem anderen Sinn des aristokratischen Modells liegen. Die stärkere Neigung englischer Adliger zur Profitmaximierung auf dem eigenen Gut, zur Investition in Bergwerken, Verkehrsanlagen, Industrien, zur Beteiligung an städtischer Bodenspekulation wird als Unterschied zur deutschen Aristokratie immer wieder herausgehoben<sup>17</sup>. Es überrascht daher nicht, daß die englischen Großgrundbesitzer direkt vor dem Ersten Weltkrieg trotz der länger zurückliegenden englischen industriellen Revolution und der längeren Akkumulation von industriellem Reichtum eher noch eine stärkere Position unter den sehr Reichen halten konnten als die deutschen Großgrundbesitzer nach der damals sehr viel kürzeren deutschen Industrialisierungsgeschichte<sup>18</sup>. Gleichzeitig schloß sich die englische Aristokratie nicht so stark gegen das Eindringen des Großbürgertums ab wie in Preußen. Lord Palmerston hätte in Deutschland sicher nicht (wie schon 1865 in London) sagen können und als deutscher Adliger wohl auch nicht sagen wollen, daß „es viele berühmte Namen in diesem Land gibt, die nicht zu adligen Familien gehörten, aber [in jüngster Zeit] adlige Familien gründeten... Reichtum ist bis zu einem gewissen Grad in Reichweite eines Jeden<sup>19</sup>.“ Insgesamt war die englische Aristokratie nicht nur wirtschaftlich erfolgreicher, sondern verflocht sich auch etwas stärker mit dem Großbürgertum, teilte mit ihm eher die politische Macht und setzte der politischen Demokratisierung weniger Widerstand entgegen als die preußische Aristokratie<sup>20</sup>.

Frankreich wird häufig als der eigentliche Kontrastfall zum feudalisierten deutschen Unternehmer angesehen: ein revolutionäres Bürgertum, das die Aristokratie entmachtete statt sie zu imitieren, die politische Macht in seinen Händen konzentrierte statt sie der Aristokratie zu belassen und die politische Demokratisierung des Landes zuließ, statt sich dagegenzustellen. An dieser Interpretation der französischen Revolution und ihrer Nachgeschichte im 19. Jahrhundert sind generelle Zweifel vorgetragen worden<sup>21</sup>. Gerade auch für das nachrevolutionäre französische Großbürgertum des 19. Jahrhunderts ist es keineswegs ausgemacht, daß es nach der politischen

- 
17. Sehr gut zusammenfassend, Pollard, *Soziale Ungleichheit*, passim; auch instruktiv, W. D. Rubinstein, *Men of Property. The very Wealthy in Britain since the Industrial Revolution*, London 1981, S. 193 ff.
18. Vgl. W. D. Rubinstein, *Modern Britain*, in: ders., *Wealth and the Wealthy in the Modern World*, London 1980, S. 60; Tab. A 1 im Anhang für Deutschland. Allerdings ist der Vergleich zwischen diesen englischen und deutschen Daten nicht unproblematisch, da die englischen Halbmillionäre und die deutschen Multimillionäre nicht voll vergleichbar sind und da Rubinsteins Angaben auf Testamenten, die deutschen Daten auf Vermögensteuern beruhen.
19. Zit. nach Thane, *Social history*, S. 208.
20. Pollard, *Soziale Ungleichheit*, passim; D. Spring, Hg., *European Landed Elites in the 19th Century*, Baltimore 1977 (bes. d. Beiträge v. F. M. L. Thompson u. David Spring); B. Moore, *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, London 1967, S. 418 ff.
21. Vgl. dafür vor allem F. Furet, *Penser la révolution française*, Paris 1978; P. Higonnet, *Class, Ideology and the Rights of Nobles during the French Revolution*, Oxford 1981; A. Cobban, *The Social Interpretation of the French Revolution*, Cambridge 1971.

Machtübernahme seine bürgerlichen Lebensstile und Denkformen konservierte, das in Frankreich sehr vitale aristokratische Modell weiterhin strikt verwarf und sich aller Verflechtungen mit der französischen Aristokratie enthielt.

Ein sozialhistorischer Vergleich der Unternehmer auf beiden Seiten des Rheins dürfte tatsächlich an erster Stelle wichtige Ähnlichkeiten ergeben. Sie sind nach neueren Untersuchungen nicht nur für die soziale Herkunft, für das Ausbildungsniveau und die grundsätzlichen Ausbildungsrichtungen, sondern auch für die starke soziale Abschließung der Spitzenunternehmer Frankreichs gegenüber anderen bürgerlichen Schichten zumindest in den letzten Jahrzehnten vor 1914 zu erwarten. Man kann nach der Lektüre der Forschungen zu Frankreich auch nicht völlig ausschließen, daß sich im Lebensstil der reichsten Unternehmer, in den Heiratsprioritäten für die Söhne und Töchter, im Kauf von Landgütern ähnliche Hinweise auf ein aristokratisches Modell wie in Deutschland finden würden, auch wenn in den neueren Arbeiten zu Frankreich dieses Thema nicht sehr ausführlich behandelt wird<sup>22</sup>.

Daneben weist jedoch die jüngere Literatur auch auf wichtige Unterschiede zwischen Unternehmern in Frankreich und Deutschland hin. Am klarsten ist schon jetzt die stärkere Verflechtung der französischen Unternehmer mit dem Bildungsbürgertum und den Spitzenbeamten belegt. Aus diesem Teil des Bürgertums stammten Unternehmer in Frankreich häufiger als in Deutschland. Konnubiale Verbindungen waren mindestens nicht weniger stark als in Deutschland. Das Ausbildungsniveau der Unternehmer war am Anfang dieses Jahrhunderts — gemessen am Anteil der Hochschulabsolventen — in Frankreich etwas höher als in Deutschland und stand daher dem Ausbildungsniveau des Bildungsbürgertums und der Spitzenbeamten näher. Unternehmer und Spitzenbeamte besuchten in Frankreich zudem oft die gleichen lycées und grandes écoles und gingen nicht wie in Deutschland recht klar getrennte, „segmentierte“ Wege in Realoberschulen oder Gymnasien, Technische Hochschulen oder Universitäten. Die gemischten Karrieren, die sowohl durch Staatsverwaltungen als auch Privatunternehmen führen, haben in Frankreich eine lange Tradition und

---

22. Vgl. die Abschnitte von Adeline Daumard über das französische Bürgertum in: F. Braudel/E. Labrousse, Hg., *Histoire économique et sociale de la France*, Bd. 3 T. II, Paris 1976, S. 897 ff., bes. 946 ff. und Bd. 4, T. I, Paris 1979, S. 413 ff.; L. Bergeron, *Les capitalistes en France (1780–1914)*, Paris 1978, S. 17–36; ders., *Permanences et renouvellement du patronat*, in: Y. Lequin, Hg., *Histoire des Français XIXe–XXe siècles*, Bd. 2: *La société*, Paris 1983, S. 154 ff.; A. J. Mayer, *The Persistence of the Old Regime*, S. 102 ff.; T. Zeldin, *France 1848–1945*, Bd. 1, Oxford 1973, S. 16 ff.; kurz, aber sehr informiert H.-G. Haupt, *Soziale Ungleichheit und Klassenstrukturen in Frankreich seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, in: H.-U. Wehler, Hg., *Klassen; spezieller H. Kaelble, Soziale Mobilität und Chancengleichheit im 19. und 20. Jahrhundert. Deutschland im internationalen Vergleich*, Göttingen 1983, S. 156 ff. (Vergleich der sozialen Herkunft und des Ausbildungsniveaus von französischen und deutschen Unternehmern). — Als besseres Beispiel nichtfeudalisierter Unternehmer in Europa erscheint eher die Schweiz. Vgl. für wichtige Hinweise auf Berufswahl der Söhne, Heiratswahl der Töchter, Lebensstil S. Oberhänsli, *Die Glarner Unternehmer des 19. Jahrhunderts*, Diss. Zürich 1980, S. 69 ff., 146 ff. Dieser Eindruck, daß hier der eigentliche europäische Kontrastfall zu Deutschland vorliegt, müßte allerdings durch Untersuchungen über wichtigere Schweizer Regionen und Unternehmer außerhalb der Textilindustrie abgesichert werden.

begannen sich schon am Anfang unseres Jahrhunderts zu entwickeln<sup>23</sup>. Die soziale Isolation der Unternehmer im französischen Bürgertum erscheint insgesamt weniger scharf als in Deutschland.

Schließlich scheinen auch in Frankreich die für die Feudalisierungsthese wichtigen Unterschiede eher außerhalb der eigentlichen Unternehmerschicht gelegen zu haben. Neuere Studien zum französischen Offizierskorps und zu den französischen Verwaltungsspitzen zeigen sehr deutlich, daß es zum Einfluß- und Versorgungsbollwerk des preußischen Adels in Frankreich kein Pendant gab. Generäle waren in Frankreich überwiegend bürgerlich, das Offizierskorps teilweise schon kleinbürgerlich in Herkunft und Konnubium, während die Armee in Preußen fest in Adelshand blieb. Die *grands corps*, die Verwaltungsspitzen, waren in Frankreich ebenfalls in den letzten Jahrzehnten vor 1914 – mit Ausnahme des diplomatischen Dienstes – zu einer Domäne des Bürgertums geworden, während die Spitzenpositionen der Verwaltung in Preußen und in abgeschwächter (weil durch nichtpreußische Traditionen etwas korrigierter) Form im Deutschen Reich ein Reservat des Großgrundbesitzes und des Adels blieben<sup>24</sup>. In der Diskussion um das aristokratische Modell bedeutet daher die gleiche Verflechtung mit dem Offizierskorps und Spitzenbeamten in Frankreich de facto etwas ganz anderes als in Deutschland. Es kommt hinzu, daß die wirtschaftliche Basis des reichen adligen Großgrundbesitzes in Frankreich schwächer war als in England oder auch Deutschland<sup>25</sup>. Schließlich scheinen die französischen Regierungen und Verwaltungen nicht so intensiv versucht zu haben, das Bürgertum in ein Korsett von Titel- und Ordensrängen zu pressen und zu disziplinieren. Das ist am deutlichsten in dem Teil des Bürgertums, das für bürgerliche Revolutionen in Frankreich wichtiger gewesen sein dürfte als die Unternehmer: für die freien Berufe. Besonders die politisch oft stark engagierten Rechtsanwälte waren in Preußen in ihrer Berufsausübung weit stärker staatlich kontrolliert und geregelt als in Frankreich, wo der Begriff der „freien“ Berufe entstand und seinen ursprünglichen Sinn länger be-

- 
23. Vgl. F. Ringer, *Education and Society in Modern Europe*: M. Lévy-Leboyer, *Le patronat français, 1912–1973*, in: ders., *Le patronat dans la seconde industrialisation*, Paris 1979, S. 171 ff. (Anfang von gemischten Karrieren); P. Chaline, *Les contrats de mariage à Rouen au XIXe siècle*, in: *Revue d'histoire économique et sociale* 48. 1970, S. 258 f. (Heiratskreise 1886–87 am Beispiel Rouen); Kaeble, *Soziale Mobilität und Chancengleichheit*, S. 238 ff. (graduelle Unterschiede des Ausbildungsniveaus).
24. Vgl. etwa W. Serman, *Les officiers français dans la nation, 1848–1914*, Paris 1982, S. 8. Einen beträchtlichen Adelsanteil gab es 1885 nur in der Kavallerie mit 38%; in der Infanterie lag er bei nur 8%. Da der Offiziersberuf von Adligen zudem als bloße Wartestellung bis zu einer guten Heiratspartie oder einem Erbe angesehen wurde, gaben die „classes moyennes“ im Offizierskorps den Ton an. Auch unter den Generälen waren in Frankreich um 1870 nur 39%, um 1900 sogar nur noch 20% adlig, W. Serman, *Les officiers français*, S. 18. Im deutschen Offizierskorps lag der Adelsanteil dagegen 1895 bei 44%, unter den deutschen Generälen sogar bei 84%, vgl. D. Bald, *Das deutsche Offizierskorps*, München 1982, S. 90.
25. Vgl. David Spring und Theodore Zeldin, in: D. Spring, ed., *European landed elites in the 19th century*, Baltimore 1977, S. 3 ff., 127 ff.; zum Niedergang des adligen Reichtums im Vergleich zum bürgerlichen Reichtum im 19. Jahrhundert vgl. A. Daumard, *Wealth and Attitude in France since the Beginning of the 19th Century*, in: W. D. Rubinstein, Hg., *Wealth and the Wealthy in the Modern World*. London 1980, S. 105 f.



hielt<sup>26</sup>. Auch die Verflechtung der französischen Unternehmer mit diesem Teil des Bürgertums bedeutete daher für die Feudalisierungsthese etwas anderes als in Deutschland.

Pointiert formuliert gibt die neuere Forschung nicht nur zu England, sondern auch zu Frankreich wenig Anlaß zur Erwartung, die Unternehmer jenseits des Rheins und jenseits des Ärmelkanals seien viel bürgerlicher in dem Sinne gewesen, daß sie adligen Lebensstil viel seltener imitierten und seltener mit der Aristokratie verflochten waren. Auch unter französischen und englischen Unternehmern gab es Tendenzen, die man als „Feudalisierung“ interpretieren könnte. Die wichtigen Unterschiede scheint eher die Adelsgeschichte als die Unternehmergeschichte zu erschließen. Sie lagen vor allem in einer stärkeren Kapitalisierung des Adels in England und einem stärkeren Rückzug und Abtrieb des Adels aus den Spitzenpositionen der Gesellschaft in Frankreich. Es war ein anderer Adel, den in diesen Ländern Unternehmer imitierten und mit dem gesellschaftliche Verbindungen eingegangen wurden. Die Unternehmer selbst waren sich dagegen ähnlicher als man ursprünglich annahm.

### 3. Das Konzept der bürgerlichen Adelsimitation und Verflechtung mit dem Adel

Dieser Durchgang durch die neuere Forschung zeigt also, daß die historische Wirklichkeit mehr schlecht als recht zur These der besonders starken bürgerlichen Adelsimitation und Verflechtung mit der Aristokratie in Deutschland paßt. Bevor man jedoch den nächsten Schritt tut und es ganz aufgibt, in der Sozialgeschichte des deutschen Großbürgertums nach Erklärungen für das politische Machtkartell zwischen Großbürgertum und Aristokratie zu suchen, sollte man das Konzept noch einmal durchgehen und überdenken. Drei Fragen drängen sich geradezu auf. Liegt erstens die Schwäche der These besonders starker bürgerlicher Adelsimitation und -verflechtung vielleicht darin, daß schon im Konzept zu wenig überlegt wurde, mit welchen Indikatoren man eine solche These überprüfen kann? Wenn das richtig ist, wie müßte zweitens ein alternatives Konzept aussehen? Was kann schließlich drittens ein solches anderes sozialhistorisches Konzept für die sozialhistorische Erklärung des politischen Bündnisses zwischen Großindustrie und Junkertum leisten?

Zuerst zu den Indikatoren, mit denen bürgerliche Adelsimitation und -verflechtung untersucht wurde. Mir scheint, daß die allgemein üblichen und schon genannten Indikatoren einige wesentliche konzeptionelle Schwächen haben. Diese Indikatoren zeigen nicht immer das an, was sie sollen, nämlich Aristokratisierung des Großbürgertums. Sie ähneln ein wenig einer Sonnenuhr, die nicht nur bei Tageslicht, sondern auch bei Mondschein und unter nächtlichen Straßenlaternen benutzt wird. Man kann die recht zahlreichen Indikatoren in drei Indikatorenbündel zusammenfassen: die Verflechtung mit der Aristokratie, die Einführung außerbürgerlicher, „ständischer“ sozialer Unterschiede (Titel, Orden, Offizierspatente) und schließlich die nichtbürgerlichen, aristokratischen Lebens- und Erziehungsstile. Ich gehe alle drei

---

26. H. Siegrist, Gebremste Professionalisierung — das Beispiel der Schweizer Rechtsanwaltschaft im Vergleich zu Frankreich und Deutschland, MS. 1983.

Indikatorenbündel auf ihre Fähigkeit durch, überhaupt etwas über die Nachahmung eines aristokratischen Modells auszusagen.

Die Verflechtung mit der Aristokratie wurde durchaus zu Recht anhand des Konubiums der Unternehmer, anhand der Berufswahl der Söhne und anhand der Heiratswahl der Töchter untersucht. Das Problem aller dieser Indikatoren ist allerdings, daß sie für den aristokratischen Imitationswunsch des Bürgertums nicht selten zu hart und unsensibel sind. Wenn — wie das ja in Preußen vor 1914 in starkem Maß der Fall war — die Aristokratie eine solche Verflechtung überwiegend ablehnte, so werden diese Indikatoren fragwürdig — Verflechtungen können schwach sein, entweder obwohl das Bürgertum sie wünschte oder weil es sie ebenfalls ablehnte. Diesen entscheidenden Unterschied zeigen die Indikatoren nicht mehr an. Es kommt hinzu, daß zwei dieser Indikatoren aus anderen Gründen sehr problematisch sind. Das Konubium der Unternehmer selbst kann auch schon deshalb selten zu Verflechtungen mit der Aristokratie geführt haben, weil die Heiratsentscheidungen in ein frühes Stadium der Unternehmerkarriere fielen, in dem zumindest Gründerunternehmer von ihrer ökonomischen Potenz für eine aristokratische Liaison meist noch zu wenig attraktiv waren. Die Berufswahl der Unternehmersöhne dürfte primär von einer anderen bürgerlichen Strategie, der Vererbung des Unternehmens innerhalb der Familie und dadurch der Stabilisierung der Leitung des Familienunternehmens bestimmt sein. Für die Imitation der Aristokratie dürfte deshalb bei der Berufswahl der Söhne — nicht nur der Erstgeborenen — wenig Spielraum geblieben sein. Selbst die Heiratswahl der Töchter wurde manchmal von dem Ziel bestimmt, fähige Schwiegersöhne für die Leitung des Unternehmens zu gewinnen. Selbst wenn die Großunternehmer ein starkes Bedürfnis nach Adelsimitation besaßen, standen daher wesentliche, dafür in der Forschung verwandte Indikatoren gar nicht oder nur beschränkt zur Disposition.

Als eine zweite Gruppe von Indikatoren für das aristokratische Modell wurde die Übernahme von nichtbürgerlichen, ständischen Unterscheidungen wie Titel, Orden, Nobilitierung, Offizierspatente durch das Bürgertum angesehen. Diese Titel mögen zwar dem klassischen Bürgertum als soziale Unterscheidungsmerkmale tatsächlich fremd gewesen sein. Es ist aber nicht recht einzusehen, warum diese Indikatoren immer eine gesellschaftliche Hinwendung zur Aristokratie anzeigen sollen. Ein Kommerzienratstitel, ein Schwarzer Adlerorden, ein Reserveoffizierspatent, machte aus einem bürgerlichen Unternehmer noch keinen Aristokraten oder auch nur Pseudoaristokraten. Vor allem unterwarf sich damit das Bürgertum nicht unbedingt einer kulturellen oder gar politischen Hegemonie der Aristokratie, sondern einer sozialen Rangordnung, die ausschließlich von der Regierung ausgedacht und administriert wurde. Wenn diese Orden, Titel und Patente dem Bürgertum in Deutschland mehr bedeuteten als anderswo, so ist es vor allem die Kontrolle des Bürgertums durch den Staat, nicht die Unterwerfung des Bürgertums unter die Aristokratie, die sich darin widerspiegelt. Ich möchte darauf etwas näher eingehen.

Besonders wenig eignen sich die Titelverleihungen vor 1848 als Indiz für die Aristokratisierung der Unternehmer. Ausschlaggebende Informationen für die Titelverleihungen waren bei Unternehmern vor allem der wirtschaftliche Erfolg, d. h. die Beschäftigtenzahl, der Umsatz, die Solidität des Unternehmens und die internationalen Exportbeziehungen, dann der Umfang des Vermögens, verglichen mit anderen Unternehmern der gleichen Region, die sozialen Kontakte mit der Oberschicht am Ort,

die Allgemeinbildung und der Lebensstil, die Heirats- und Berufswahl der Töchter und Söhne<sup>27</sup>. Sicher hat bisher niemand genau nachgeprüft, ob auch wirklich alle wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmer mit Titeln bedacht wurden. Da die Anträge auf Titelverleihungen vor 1848 oft von Ministern oder Generälen gestellt wurden, wäre es wichtig zu wissen, wie selektiv soziale und wirtschaftliche Beziehungen zur Spitze der Staatsverwaltung und der Armee wirkten. Aber das soziale Modell, an dem die Entscheidungen über Titelverleihungen ausgerichtet waren, war weder die Landaristokratie noch der Offizier noch der Beamte. Titel wurden nach dem Verständnis der preußischen Verwaltung an diejenigen Unternehmer vergeben, die „durch die Industrie zur Erweiterung und Vervollkommnung der Fabrikation beitragen, neue Handelswege zugänglich machen, oder sonst ... auf Belebung oder Veredelung der allgemeinen Gewerbsamkeit hinwirken“<sup>28</sup>. Dieses zentrale Auswahlkriterium steht dem frühindustriellen Unternehmer nahe und spiegelt noch die preußische Industrialisierungspolitik der vorrevolutionären Epoche wider. Manche Historiker benutzen deshalb die Titelverleihungen sogar direkt als Indikator für die sozialen Schichtungsunterschiede unter den Unternehmern<sup>29</sup>.

Das änderte sich ohne Zweifel mit der Revolution von 1848. Sie erscheint als deutlicher Einschnitt in der Entwicklung der Titelverleihungen. Es gab nicht nur eine gewisse Inflation der Titel und damit wahrscheinlich eine stärkere Wirksamkeit und Einflußnahme im Bürgertum. Auch die Kriterien scheinen sich verändert zu haben. Trotzdem ist auch nach 1848 nicht erkennbar, daß die Titel ein aristokratisches Modell vermitteln. Der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens, das Einkommen und das Vermögen bleiben sehr ausführlich dokumentierte Themen der Titelakten. Zumindest in Berlin wird dafür nach 1848 normalerweise die Unternehmerorganisation am Ort, die Berliner Korporation der Kaufmannschaft, befragt und damit eher noch stärker als zuvor sichergestellt, daß keine unternehmerfremden Beurteilungsmaßstäbe einfließen. Hinter dem wichtigsten neuen Beurteilungskriterium, dem politischen Verhalten der Unternehmer, ist von Versuchen zur Feudalisierung der Unter-

27. Vgl. die Akten zur Verleihung von Titeln und Orden in DZA Merseburg Rep. 120. A IV 5 Bd. 2-3. Einschränkend muß betont werden, daß ich mich auf die Titelverleihungen an *Berliner* Unternehmer stütze. Aber H. Henning sieht für die westfälischen Unternehmen ebenfalls eine starke wirtschaftliche Bindung des Kommerzienratstitels. Werner Mosse argumentiert ähnlich für die jüdischen Unternehmer in Preußen; vgl. H. Henning, *Soziale Verflechtungen*, S. 3; W. Mosse, *The German-Jewish Haute Bourgeoisie*, Ms. 1983.

28. DZA Merseburg Rep. 120. A IV 5 Bd. 1 Bl. 131. Schreiben des Ministers des Innern an den preußischen König vom 12. 1. 1832. Allerdings waren andere nichtwirtschaftliche Auswahlkriterien nicht völlig ausgeschlossen. In einer ähnlichen internen Stellungnahme aus den 1830er Jahren wird angegeben, „der Titel Kommerzien Rath [werde] als Auszeichnung nur solchen Personen des Handelstandes verliehen, die entweder bei ihren Mitbürgern in besonderem Ansehen stehen, oder für irgendeinen Zweig des Handels und der Fabrikation mehr als Gewöhnliches geleistet, oder die sich um den Staat andererseits verdient gemacht haben“. Minister des Innern an den preußischen König, 4. 8. 1831, DZA Merseburg, Rep. 120 A VI 5 Bd. 1 Bl. 146. Nach Zunkel spielte auch schon politisches Wohlverhalten eine Rolle, allerdings in noch vage formulierter Form; vgl. R. Zunkel, *Industriebürgertum in Westdeutschland*, in: H.-U. Wehler, Hg., *Moderne deutsche Sozialgeschichte*, Köln 1970<sup>3</sup>, S. 324f.

29. H. Henning, *Soziale Verflechtungen*, S. 3; W. E. Mosse, *The German-Jewish Haute Bourgeoisie*.

nehmer wenig zu spüren. Woran das Verhalten der Unternehmer gemessen wird, ist eher das Modell des regierungstreuen, konservativen, monarchischen Untertan. Positiv wurde ein Unternehmer eingeschätzt, der „sein Leben lang vornehmlich aber in den Jahren 1848 u. ff. der streng monarchischen Richtung unausgesetzt ergeben war“, der „regierungsfreundlich“ war und sich „an patriotischen Sammlungen“ beteiligte, der seine Stimme bei den jeweils letzten Wahlen konservativen Kandidaten gegeben hatte und sich gegenüber den Veteranenkassen der Bismarckschen Kriege als spendenfreudig erwies. Negativ wurde vermerkt, wenn ein Unternehmer „keineswegs bei seinen Abstimmungen in der Stadtverordneten-Versammlung ... mit den konservativen Mitgliedern in dieser Versammlung geht“ oder 1848 „den demokratischen Bestrebungen ergeben“ war oder etwa 1866 die Kampagne von Schultze-Deletzsch „Kein Geld für den Krieg“ unterstützte oder bei den jeweils letzten Wahlen für liberale Kandidaten stimmte. Buchhalterisch genau wurde verfolgt, wenn sich ein Unternehmer „von der Opposition ins Schlepptau“ nehmen ließ und in der Berliner Stadtverordnetenversammlung „für den Gneistschen Antrag [stimmte], daß man ... jede Verbindung mit dem Königlichen Hause abbrechen müsse, ebenso für die Verweigerung der Theilnahme am Begräbnis des Prinzen Friedrich, endlich neuerdings auch gegen den Antrag der Stadtverordneten Vollgold und Schütze, in Folge der glücklichen Ereignisse in Schleswig-Holstein [1864] sich dem Thron wieder beglückwünschend zu nahen<sup>30</sup>.“ Besonders im Anschluß an die Revolution von 1848 und während des Konflikts zwischen Regierung und liberaler Opposition in den 1860er Jahren scheint die Titelverleihung zur politischen Kontrolle der Unternehmer eingesetzt worden zu sein<sup>31</sup>.

Deutlichere Tendenzen zur Feudalisierung scheint auf den ersten Blick ein zweites neues Kriterium, die Berichterstattung über den Lebensstil, widerzuspiegeln. Vor 1848 wurde positiv vermerkt, wenn ein Unternehmer „gebildet“ war, so daß er „mit Personen der besseren Klassen in schicklicher Weise zu verkehren“ verstand, wenn er „von feinen und guten Sitten und vieler Bildung des Geschmacks“ war, wenn er sich als „Förderer der Künste und Wissenschaft“ betätigte oder „Umgang mit höheren Ständen“ besaß<sup>32</sup>.

Nach 1848 wurde stattdessen mehr über den materiellen Lebensaufwand, recht regelmäßig über die Zahl der Diensthofen, über die Höhe der Wohnungsmieten, über Villen und Gutsbesitz berichtet. Man könnte dahinter eine Umorientierung vom eher bildungsbürgerlichen auf ein eher aristokratisches Modell vermuten. Dagegen spricht freilich auch hier manches. Vergleiche zu aristokratischen Haushalten wurden nie gezogen. Wenn überhaupt, dann wurden andere Unternehmer in ihrem Lebensstil als

30. Als Beispiele zit. aus Titelakte Dienstbach Staatsarchiv Potsdam Pr. Br. Lep. 30 Berlin C Tit. 94 Lit D Nr. 9547 Bl. 3; Titelakte B. Friedheim, Tit. 57 Nr. 9869 Bl. 24–26; Titelakte Ebeling, Tit. 94 Nr. 9680, B. 4–5; Titelakte Schwartzkopf, Bd. 10; Titelakte B. Bernhardt, Tit. 94, Lit. W. Nr. 14058 (1865). Weitere Beispiele in DZA Merseburg Rep. 120 A IV 5 Bd. 4ff. und Staatsarchiv Potsdam Pr. Br. Rep. 30 Berlin C.

31. Ähnliches stellt Zunkel für Rheinland-Westfalen fest. Vgl. Zunkel, Industriebürgertum, S. 324f.

32. Als Beispiele zit. aus Titelakte J. Liebermann, DZA Merseburg. Rep. 120 A IV 5 Bd. 2 (1843); Titelakte Geiß, Bd. 3 (1843); Titelakte Bendemann, Bd. 3 (1844); Titelakte Denant, Bd. 3 (1846).

Vergleichsmaßstab benutzt. Was berichtet wurde, sieht eher nach Polizeidossiers als nach einem gezielten sozialen Modell aus. Es fanden sich zwar Wertungen, die vage ein aristokratisches Modell andeuten. Der Lebensstil von Unternehmern wird als „elegant“, „mit Comfort“ oder „reicher Hausstand“ eingestuft<sup>33</sup>. Daneben finden sich aber auch Wertungen, die eher dem klassischen Bürgertum nahekommen, etwa wenn ein Maschinenbauunternehmer nach den Titelakten „seines biederen Sinns und seiner bewährten Rechtlichkeit wegen in allen Schichten der Gesellschaft hoch geschätzt wird“. Ähnliche Wertungen stehen hinter der Beurteilung einer Kaufmannsfamilie: „Die Familie Keibel zählt seit langen Jahren zu den begüterten Berlins, gleichwohl tritt der wohlverdienene Reichtum äußerlich wenig hervor, stilles bescheidenes Auftreten, Wohlthun ohne Aufsehen zu machen, sind ... vollständig in das Leben der ganzen Familie übergegangen.“<sup>34</sup> Auch bei der Information über den Lebensstil orientierte sich daher die Titelverleihung nicht an einem eindeutigen sozialen Modell. Ganz sicher gibt es für ein einfaches und direktes aristokratisches Modell keine überzeugenden Belege.

Selbst die Wahl des Offiziersberufs durch Unternehmersöhne und die Heirat von Offizieren durch Unternehmertöchter läßt sich nicht unbesehen als Anpassung der Unternehmer an die Aristokratie interpretieren. Sicher war der Offiziersberuf im Kaiserreich weitgehend eine aristokratische Domäne und deshalb ein Kernbestandteil aristokratischer Lebensführung in Preußen. Er war aber gleichzeitig ein wichtiges Instrument des preußischen Hofes und der preußischen Regierung zur Zählung und Staatsbindung des preußischen Adels. Er hat sicher dort, wo er vom Bürgertum gesucht wurde, den Einfluß des Hofes und des Staates auch im preußischen Bürgertum verstärkt. Gerade wenn unter den reichsten Unternehmersöhnen und -töchtern — wie wir sahen — neben dem junkerlichen Großgrundbesitzer, dem Aristokraten in Reinform, auch oder mehr noch der Offizier, der staatlich geprägte, kontrollierte und dressierte Aristokrat, als Beruf oder Ehepartner gefragt war, ist es eher ein staatlich vermitteltes, kein rein aristokratisches Modell, dem das Wirtschaftsbürgertum folgte. Es war auch eher dieses staatlich vermittelte aristokratische Modell, das die Großgrundbesitzer den Unternehmersöhnen vorlebten, wenn sie weit häufiger Offiziere als selbst wieder Großgrundbesitzer wurden.

Eine dritte Gruppe von Indikatoren zur „Feudalisierung“ der deutschen Unternehmer bezieht sich schließlich auf die eigentliche Imitation der Aristokratie im Lebensstil, in Unternehmervillen, in der Ausbildung der Töchter in Pensionaten, in der Zugehörigkeit der Söhne zu studentischen Corps, im Kauf von Großgrundbesitz. Hier werden zwei Dinge zu wenig auseinandergehalten. Auf der einen Seite die Abkehr von allgemein bürgerlichen Lebensstilen, von frugal-puritanischer Lebensführung, von den schlichten Bürgerhäusern der frühen Unternehmer, von der Ausbildung der Töchter in den lokalen Schulen zusammen mit dem übrigen lokalen Bürgertum und Kleinbürgertum und die Zugehörigkeit der Söhne zu liberalen studentischen

---

33. Als Beispiele Titelakte W. C. H. Conrad, Staatsarchiv Potsdam Rep. 30 Berlin C Tit. 94 Nr. 9423; M. Friedheim, Tit. 57 Nr. 9869; O. Dainauer, Tit. 94 Nr. 10513; A. Hanseemann, Tit. 94 Nr. 10496.

34. Titelakte Freund, DZA Merseburg Rep. 120 A IV 5 Bd. 11 (1869); Titelakte Keibel, Bd. 9 (1867).

Korporationen. Das zeigen diese Indikatoren primär an. Hier machen sie viel Sinn. Eine ganz andere Frage ist, ob damit gleichzeitig die Aristokratie im eigenen Land imitiert wurde. Das ist sehr oft sehr vertrackt. Unternehmervillen — um ein Beispiel zu nennen — finden ihr Vorbild sehr oft nicht in den Gutshäusern und Schlössern des einheimischen Adels, sondern in Villen anderer Epochen. Was hier geprägt wird, könnte eher ein neuer, sicher elektizistischer, aber gerade deswegen eigenständiger großbürgerlicher Lebensstil sein. Er zieht vor allem deutliche Trennlinien zur bürgerlichen Honoratiorenschicht und zum Kleinbürgertum. In das Prokrustesbett der Adelsimitation kann man diese Villen nicht ohne weiteres pressen. Ähnlich könnte man für die Pensionate höherer Töchter und für die studentischen Korporationen von Unternehmersöhnen argumentieren<sup>35</sup>.

Nicht nur empirische Schwierigkeiten, sondern auch konzeptionelle Schwächen der These von der besonderen Attraktivität des aristokratischen Modells in Deutschland führen dazu, sich Alternativen zu überlegen. Ich würde meinen, man sollte in Zukunft bei der sozialhistorischen Analyse der politischen Abkehr deutscher Unternehmer vom liberalen Bürgertum und ihrer Hinwendung zum Machtkartell mit der großgrundbesitzenden Aristokratie vier Aspekte stärker in den Vordergrund rücken, die ich nur sehr kurz skizzieren möchte:

Erstens sollte man den Blick nicht zu schnell auf die soziale Hinwendung der Unternehmer zum großgrundbesitzenden Adel einengen. Verlust bürgerlicher Klassenhaltung und aristokratisches Modell waren nicht einfach zwei Seiten der gleichen Medaille. Schon in diesem kurzen Papier gab es gleichsam als Nebenprodukt viele Anhaltspunkte für eine soziale Distanzierung der Unternehmer vom übrigen Bürgertum *ohne* Imitation eines aristokratischen Modells. Die Lockerung der bürgerlichen Bindungen der Unternehmer konnte auch zur bloßen sozialen Segregation und Isolierung führen. Stärker als bisher sollte daher der Wandel im Verhältnis der Unternehmer zum übrigen Bürgertum, zu den höheren und höchsten Beamten, zu den freien Berufen, zu den Professoren, zu den Pfarrern ins Zentrum gerückt werden.

Zweitens sollte mehr als bisher der *Wandel der ökonomischen Macht* der Spitzenunternehmer berücksichtigt werden. Es ist in starkem Maß die Entstehung von Großunternehmen, die die Verflechtung der Unternehmer mit dem Bürgertum gelockert hat. Man kann den Unterschied ökonomischer Macht zwischen dem klassischen frühindustriellen Unternehmer mit einigen hundert, höchstens ein paar tausend Beschäftigten, mit simpler Leitungsstruktur, mit oft noch stark handwerklicher Produktionsstruktur, weit unter Rittergutsbesitz liegenden Vermögen und Kapital, meist nur lokalem politischen Einfluß und dem Großunternehmer des späten Kaiserreichs mit zigtausend von Beschäftigten, mit komplizierter Leistungsstruktur, mit Kapitalien und privaten Vermögen in Millionenhöhe in der Spitzengruppe der deutschen Gesellschaft, mit Betrieben an mehreren Orten, daher mit überörtlicher Orientierung des Unternehmens und der Unternehmer nicht genug betonen. Schon dieser enorme Zuwachs an ökonomischer Macht vertiefte den Trennungsstrich gegenüber den ortsansässigen bürgerlichen Honoratioren aus freien Berufen, Beamten, mittleren Unternehmern und schuf eine tiefe Kluft gegenüber dem Kleinbürgertum. Genauere Ver-

35. Vgl. K. H. Jarausch, *Students, Society, and Politics in Imperial Germany*, Princeton 1982, S. 239 ff., 399 ff.; vgl. für Internatserziehung der Unternehmertöchter unter durch und durch bürgerlichen Schweizer Unternehmen: Oberhänsli, *Glarner Unternehmer*, S. 185 ff.

gleiche zwischen deutschen, französischen und englischen Großunternehmern müßten zeigen, ob dieser Machtzuwachs in Deutschland besonders stark war.

Drittens müßte als Ergänzung zur Entwicklung der wirtschaftlichen Macht der Wandel der *sozialen Distinktion* des Großbürgertums verfolgt werden. Hier sollte die ganze Breite der Sozialstruktur und sozialen Verhaltensweisen des Großbürgertums, seine Herkunft, seine Ausbildung, sein Konnubium, die Heirats- und Berufswahl der Kinder, die Familienstruktur, der Konsum- und Wohnstil, der gesellschaftliche Umgang, die Religiosität, das Kunstverständnis, die Gesellschaftsbilder auf die Kernfrage hin untersucht werden, wie der Wandel der wirtschaftlichen Macht in den Beziehungen zum übrigen Bürgertum, zur Arbeiterschaft und zur Aristokratie ausgedrückt wurde, wie weit die sozialen Trennlinien zum übrigen Bürgertum und zu den Arbeitern tatsächlich verschärft, wie weit die Barrieren zur Aristokratie tatsächlich abgebaut wurden, oder wie weit eine neue, separierte, eigenständige „Aristokratie“ des Reichums und der wirtschaftlichen Macht entstand. Es ist zu erwarten, daß die soziale Distinktion viel stärker als die bloße wirtschaftliche Macht die entscheidenden Entwicklungsunterschiede zu anderen europäischen Ländern zum Vorschein bringt.

Viertens schließlich wird man die sozialen Verhaltensweisen des Großbürgertums auch als Reaktion auf die *Disziplinierung durch den Staat* betrachten müssen, als Erfolg oder Mißerfolg, je nachdem, ob Orden, Titel, Nobilitierung, Reserveoffizierspatente gesucht, abgelehnt oder umgewertet wurden. Dabei führt es nicht nur in die Irre, sie als bloßen Ausdruck eines aristokratischen Modells anzusehen. Wie wir gesehen haben, wäre es, zumindest nach der Revolution von 1848, auch eine Fehlinterpretation, sie als bloßen Spiegel sowieso entstandener sozialer Statusunterschiede zu werten, die durch die Staatsverwaltung mit Titeln nur nachgezeichnet, vielleicht etwas stärker herausgehoben wurden. Ziel der staatlichen Titelpolitik war nach 1848 (und nicht erst nach 1890) nicht nur reine Belohnung wirtschaftlicher Leistung, sondern zusätzlich politische Auswahl und Disziplinierung. Auch hier scheint ein wesentlicher Faktor für Unterschiede vor allem im Vergleich zu Frankreich zu liegen.

In dieser Form könnte — so würde ich hoffen — die Sozialgeschichte des Großbürgertums eher einen Beitrag zur Untersuchung des Machtkartells zwischen Großbürgertum und Großgrundbesitzern im Deutschland von 1918 leisten. Dabei sollte man allerdings keinen Automatismus zwischen Sozialgeschichte und politischer Geschichte konstruieren wollen. Immerhin könnte eine solche Sozialgeschichte der Großunternehmer im Kaiserreich zeigen, welche Schicht der deutschen Unternehmer sich sozial soweit aus dem Bürgertum herausgelöst hatte, daß ihr die Wahl nichtbürgerlicher politischer Bündnispartner leicht fiel. Eine solche Sozialgeschichte der Unternehmer, die nicht nur auf bürgerliche Adelsimitation und Adelsverflechtungen fixiert ist, könnte freilich auch besser erklären, warum das Bündnis zwischen Junkertum und Großindustrie in Deutschland so hoch ideologisiert war, so hochgradig organisiert sein mußte, auf so rücksichtsloser Interessenwahrnehmung und scharfer Polemik gegen politische Gegner abstellte, die politische Demokratisierung so massiv behinderte, warum es von starken inneren Widersprüchen und zeitweise von Krisen geprägt wurde und schließlich vielleicht auch, warum es mit den Kriegszielen in eine Aggressivität nach außen flüchtete. Gerade das Fehlen breiter bürgerlicher Imitation eines aristokratischen Modells und die schwachen Verflechtungen zwischen Großbürgertum und Aristokratie in Deutschland können eine wichtige Voraussetzung dafür gewesen sein.

## Anhang

1. Das Projekt „Deutsche Multimillionäre um 1912“ stützt sich auf das von Rudolf Martin veröffentlichte „Jahrbuch der Millionäre Deutschlands“ (Berlin 1913), das in nach deutschen Bundesstaaten und preußischen Regionen geordneten Bänden und einem Ergänzungsband erschien bzw. erscheinen sollte. Für die überwiegende Zahl der deutschen Millionäre ist nur der Name und der Umfang des Besitzes genannt. Nur für rund tausend Millionäre gibt es eine ausführlichere Biographie. Es handelt sich dabei überwiegend um Multimillionäre, die 6 Millionen Mark und mehr besaßen. Die Erhebung ist deshalb nur für diese Multimillionäre aussagekräftig. Umgekehrt dürfte diese Schicht der Reichsten zu einem beträchtlichen Teil erfaßt sein. Sie umfaßt nach preußischen Vermögenssteuerstatistiken, auf denen auch Rudolf Martins Materialien beruhen, in Preußen 642 Personen, auf das Deutsche Reich hochgerechnet also ca. tausend Personen (berechnet nach Statist. Jahrbuch für den preußischen Staat 12, 1915, S. 550). Allerdings sind die biographischen Materialien Rudolf Martins nicht für alle Aspekte gleich dicht. Sie sind dicht für Vermögenshöhe, Wirtschaftszweig, Beruf, für Adelszugehörigkeit, für die regionale Zugehörigkeit; weniger dicht für Beruf des Vaters, für das Vermögen des Vaters, für den Beruf der Söhne und Schwiegersöhne, für das Geburtsjahr; schlecht für die Religionszugehörigkeit, für das Vermögen des Schwiegervaters, für die Schul- und Hochschulausbildung, für den Lebensstil (z. B. für den Kauf von Großgrundbesitz durch Unternehmer).

Die Erhebung ist aus mehreren Gründen noch in einem Zwischenstadium. Erstens beschränkt sie sich bisher noch ausschließlich auf die Angaben Martins. Der jetzt folgende Schritt der Materialergänzung aus biographischen Nachschlagewerken, Biographien, Archiven steht noch aus. Zweitens konnten die Bände für die thüringischen Staaten und für Oldenburg, Braunschweig, Mecklenburg, noch nicht aufgespürt werden. Drittens ist der Fragebogen noch relativ simpel. Er müßte in mehreren Hinsichten noch erweitert und differenziert werden.

Für einige Aspekte — für Konnubium der Unternehmer, für die Berufswahl der Unternehmersonne und für die Heiratswahl der Unternehmertöchter — hat das Dolores Augustine Perez in einer Magisterarbeit getan. Für den Ansatz und die Quellen dieser Studie vgl. Anm. 11 und die Anmerkungen zu Tabellen 1 und 2. Diese Arbeit ist ein wichtiger Schritt. Ich hoffe, daß daraus eine Dissertation entsteht.

Die Erhebung über Multimillionäre soll ergänzt werden durch ein Projekt über die Unternehmer in den hundert größten Industrieunternehmen Deutschlands zwischen 1887 und 1927. Dieses Projekt stützt sich auf die Arbeiten von Jürgen Kocka und Hannes Siegrist, die eine Liste der hundert größten deutschen Industrieunternehmen erstellt und die Struktur dieser Unternehmen analysiert haben. Das Projekt über die Unternehmer in den größten Industrieunternehmen ist noch im Anfangsstadium. Nur für 1927 sind intensiv biographische Materialien gesammelt worden, die ersten SPSS-Durchläufe liegen vor.

Ergänzend lege ich zwei Tabellen bei, die einen Eindruck von weiteren Ergebnissen (ebenfalls vorläufig) aus der Erhebung über Multimillionäre geben. Sie zeigen die Zurückdrängung der großen agrarischen Vermögen unter den Reichsten (vgl. Tab. A1-A2).



Tabelle A 1: Wirtschaftliche Struktur der Multimillionäre (%) (vorläufige Resultate)

---

Landwirtschaft	29
Schwerindustrie	11
Textilindustrie	7
Chemie/Elektroindustrie	6
Maschinenbau	3
Bauindustrie	1
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	5
Sonstige Industrien	2
Industrie insgesamt	35
Handel	9
Banken	18
Versicherungen	1
Presse	5
Städtischer Grund- und Hausbesitz	1
Sonstige	2
Insgesamt	100
Zahl der Fälle	944
Fälle ohne Information	56

---

Erhebung auf der Grundlage von R. Martin, Jahrbuch der Millionäre, Bd. 1 ff. Erweiterung des Datensatzes durch andere Quellen steht noch aus.

Tabelle A 2: Berufsstruktur der Multimillionäre (%) (vorläufige Resultate)

---

Unternehmer	63
davon: Manager	5
Großgrundbesitzer	25
Höhere Beamte	3
Professoren	1
Freie Berufe	1
Offiziere	2
Rentiers	3
Sonstige	2
Insgesamt	100
Zahl der Fälle	944
Fälle ohne Information	32

---

Erhebung auf der Grundlage von R. Martin, Jahrbuch der Millionäre, Bd. 1 ff. Erweiterung des Datensatzes durch andere Quellen steht noch aus.