

Wirtschaftsbürgertum in Deutschland: segmentiert und staatsnah

Bemerkungen zu den Erträgen, Problemen und Perspektiven der neueren deutschen Unternehmensgeschichte

Der Umbruch, den die deutsche Geschichtswissenschaft in den sechziger Jahren erlebte, bedeutete zunächst die Ablösung einer Staats- und Ideengeschichte konservativen Zuschnitts durch eine kritische politische Sozialgeschichte, die sich vor allem den Defiziten in der Verfassung des Kaiserreichs zuwandte. Vor dem Hintergrund der jetzt negativ gewendeten These vom deutschen ‚Sonderweg‘ wurden die Mechanismen des politischen Systems insgesamt, die Herrschaftssicherungsstrategien der alten Eliten und das Verhalten der Parteien und Verbände untersucht. Die sozialen Strukturen und Prozesse hingegen, von denen die politischen Entwicklungen ihren Ausgang nahmen, gerieten erst nach und nach in das Blickfeld der Forschung. Deren empirische Lücken wurden zunächst dort aufgefüllt, wo sie besonders gravierend waren: in der Arbeitergeschichte, deren Stand inzwischen die große Syn-

these erlaubt. Erst seit Mitte der achtziger Jahre richtete sich ein breiteres Forschungsinteresse auf die Geschichte des Bürgertums. Gesucht wurde nach den Ursachen für ein zunächst unterstelltes Defizit an ‚Bürgerlichkeit‘ im (west-)europäischen Kontext und damit eine weitere Erklärung des deutschen ‚Sonderwegs‘.

Die Ergebnisse der bisherigen Studien und der internationale Vergleich haben die Sonderwegsperspektive verblasen lassen, deutsche Eigenheiten relativiert und europäische Gemeinsamkeiten deutlicher konturiert. Darüberhinaus ist die Einheit des deutschen Bürgertums überhaupt in Zweifel zu ziehen. Nicht mehr der deutsche Sonderweg, sondern die generellen Ambivalenzen des okzidentalen Modernisierungsprozesses bilden heute den Fragehorizont. Es geht nicht mehr um ein deutsches Defizit an Bürgerlichkeit, sondern um die spezifische Ausformung und die Durchschlags-

kraft von Bürgertum und Bürgerlichkeit in Deutschland. In diese Perspektive ist Unternehmensgeschichte – soweit sie sich als Gesellschaftsgeschichte, als Bürgerumsgeschichte begreift – zu stellen.¹

Die ältere Unternehmensgeschichte hatte sich als Teil einer Wirtschafts- und Sozialgeschichte verstanden, die von der Politikgeschichte scharf abgegrenzt war. Ihr Interesse richtete sich darauf, den Beitrag näher zu bestimmen, den die Unternehmer zum wirtschaftlichen Wachstum und zur deutschen Industrialisierung geleistet hatten. Fluchtpunkt solch funktionaler Betrachtungsweisen war die Definition von Unternehmertypen. Wolfgang Zorn hat 1957 die Summe aus derartigen Versuchen gezogen und eine über lange Zeit rezipierte Typologie entwickelt, in die neben den ökonomischen Leistungen der Unternehmer auch ihre Herkunft und Qualifikation Eingang fanden.²

Mit seiner bahnbrechenden Studie über die rheinisch-westfälischen Unternehmer schlug Friedrich Zunkel Anfang der sechziger Jahre die Brücke zu einer auch politisch verstandenen Sozialgeschichte der Unternehmer.³ Großen Einfluß auf die Bürgertumsforschung insgesamt übte seine an Eckart Kehr und Hans Rosenberg anschließende These von der ‚Feudalisierung‘ der Unternehmer im Kerngebiet der deutschen Industrialisierung aus, ein zentrales Argument für die Existenz eines deutschen ‚Sonderwegs‘: Danach seien die politisch liberalen, sozial zu preußischen Beamten und Militärs Distanz wahrenden und frugal lebenden Unterneh-

mer des Vormärz nach der gescheiterten Revolution 1848/49 von einer neuen Generation abgelöst worden, die mehr und mehr einem politischen Konservatismus zuneigte, Orden und Titel anstrebte und einen luxuriösen Lebensstil nach dem Vorbild des Adels pflegte.

Mit der Untersuchung Hartmut Kaelbles über die Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung wurde ein Jahrzehnt später auch methodisches Neuland betreten.⁴ Kaelble wandte die in den USA, England und Frankreich erprobten Methoden der soziologischen Mobilitätsforschung auf eine weitere ökonomisch und politisch wichtige Wirtschaftsregion an, arbeitete die Binnendifferenzen der sozialen Gruppe heraus und zeichnete ein genaueres, Zunkel korrigierendes Bild vom Verhältnis zwischen Unternehmern und (preußischem) Staat.

Die – zum Teil noch nicht abgeschlossenen – Studien der letzten Jahre kreisen um die Feudalisierungsthese und verorten die Unternehmerforschung deutlicher in der Bürgertumsforschung. Neben den Unternehmern selbst gehen sie daher auch auf die Unternehmerfamilien detailliert ein. Zumeist gestützt auf die quantifizierende Analyse serieller Quellen, untersuchen sie die sozialen Verflechtungen der Unternehmer untereinander und mit anderen sozialen Gruppen anhand ihrer Herkunft, Bildung und ihres Konubiums, des Heiratsverhaltens der Töchter und der Berufswahl der Söhne. Die Rolle der Unternehmer in der Öffentlichkeit: ihre Ämter, politischen Orientierungen und

öffentlichen Auszeichnungen, bildet den zweiten thematischen Schwerpunkt.⁵

In zwei Punkten hat die neuere Forschung eindeutige Ergebnisse erbracht. Widerlegt ist die in manchem Handbuch noch zu findende These, im Zuge der Industrialisierung seien immer mehr Unternehmer soziale Aufsteiger gewesen, die sich aus bescheidenen Anfängen zum wohlhabenden Fabrikanten hochgearbeitet hätten. Tatsächlich war die Selbstrekrutierung der Unternehmer schon zu Beginn der Industrialisierung hoch und nahm weiter zu. Die übrigen Unternehmer stammten vorwiegend aus einem handwerklich-kleingewerblichen oder kaufmännischen Milieu, das für den Start in die Unternehmerexistenz ein solides Fundament materieller Ressourcen und persönlicher Beziehungen bereitstellte. Nur selten gelang dagegen dem Sohn eines Handwerksgehilfen, Arbeiters oder Kleinbauern der Aufstieg zum wohlhabenden Firmenbesitzer oder angestellten Direktor eines Großbetriebs. Sozialer Aufstieg kam durchaus vor, aber es war typischerweise ein Aufstieg über mehrere Generationen und nicht von ‚ganz unten‘, er begann mit dem Handwerksmeister, der eine kleine Fabrik eröffnete, und setzte sich im allmählichen Ausbau des Familienbetriebes fort. Der Self-made-man blieb eine Randfigur unter den deutschen Unternehmern des 19. Jahrhunderts.

Noch wichtiger im Kontext der allgemeinen Bürgertumsforschung ist die starke Relativierung, die die Feudalisierungsthese erfahren hat. Ob man auch

sie als gänzlich widerlegt ansehen will, hängt davon ab, wie weit man den Kreis der die ‚Feudalisierung‘ konstituierenden Merkmale zieht. Die Übernahme einzelner als adlig verstandener Elemente des Lebensstils wie der Villa oder der Pensionatserziehung der Töchter, der Erwerb eines Reserveoffizierspatents oder des Kommerzienratstitels, der Kauf größeren Grundbesitzes, die Nobilitierung, die Heirat mit einer Adligen und schließlich die Aufgabe der Unternehmertätigkeit zugunsten einer Existenz als Rentier, aber auch das Aufgehen der Söhne und Töchter in den als aristokratisch angesehenen Sozialmilieus der hohen Beamten, Offiziere und Gutsbesitzer – all dies ist als Beleg für eine Feudalisierung der Unternehmer angeführt worden. Die vorliegenden Studien zeigen nun, daß die deutschen Unternehmer und gerade die Spitzengruppe der Multimillionäre die ihnen zugeschriebenen ‚feudalen‘ Verhaltensweisen und Eigenschaften in zentralen Punkten nicht aufwiesen. Sehr gering war die Zahl der in den Adelsstand erhobenen Unternehmer, deutlich in der Minderheit blieb der Anteil der Söhne, der in vermeintlich aristokratische Berufe abwanderte. Nur eine begrenzte Zahl von Unternehmern erwarb größere Güter, und noch weniger zogen sich dauerhaft von den Geschäften aufs Land zurück. Ein beträchtlicher Anteil der Unternehmer freilich strebte mit Erfolg den Kommerzienratstitel an, und viele ihrer Töchter heirateten höhere Beamte und Offiziere. Doch manifestierte sich darin keine Orientierung am Adel, son-

dern Bindung an den Staat, worauf zurückzukommen sein wird. Trotz der Übernahme mancher Elemente adliger Lebensweise: eine durchgängige ‚Feudalisierung‘ der deutschen Unternehmer hat es nicht gegeben.⁶

Den Erträgen der Unternehmerforschung steht weiterhin eine Reihe empirischer Defizite gegenüber, die zum Teil auch Defizite der Bürgertumsforschung insgesamt sind. Dabei stellen sich für die Unternehmerforschung spezifische Quellenprobleme. Personalakten wie im Fall der beamteten Bildungsbürger existieren nicht, Selbstäußerungen finden sich ohnehin in viel geringerem Maß als bei Wissenschaftlern und Künstlern, und vor allem gibt es erst seit kurzer Zeit Bemühungen, Firmenarchive über den Kreis der bekannten Spitzenunternehmen hinaus zu sichern. Der Datenschutz erschwert jede personenbezogene Forschung für die Zeit nach 1918 oder verhindert sie ganz.

Aus diesen Gründen, aber auch als Konsequenz der vorherrschenden methodischen Ausrichtung der Sozialgeschichte sind die Kenntnisse der quantifizierbaren Aspekte des Sozialprofils der Unternehmer gut, besonders hinsichtlich ihrer Herkunft, schon in geringem Maß hinsichtlich des Konubiums, der Berufe der Söhne und der Schwiegersöhne, während zentrale Aspekte der Lebensführung, der ‚Kultur‘ im weiteren Sinn, vielfach noch im Dunkeln liegen.

So sind zwar die Dimensionen bekannt, in denen sich die Vermögen und Einkommen zumindest der größeren

Unternehmer bewegten, nicht jedoch deren Zusammensetzung und Verwendung im einzelnen. Die Gestaltung des Familienhaushalts, der Aufwand für die Kindererziehung und -ausbildung, der Anteil des repräsentativen Konsums, vor allem im Bauen und Wohnen, und das mäzenatische Engagement verglichen mit den geschäftlichen Investitionen würden Aufschluß geben über das Verhältnis von kapitalistischer Zweckorientierung, Selbstdarstellungsbedürfnissen und gemeindebürgerlicher Aufgeschlossenheit in der Mentalität der Unternehmer. Ebenso fehlt es an Studien über den Einfluß des religiösen Bekenntnisses auf die unternehmerische Mentalität in späteren Phasen der Industrialisierung, während dessen Bedeutung für die Entfaltung des Kapitalismus generell im Anschluß an Max Weber immer wieder hervorgehoben worden ist. Dabei wäre die Frage nach den Wirkungen einer tendenziell immer mehr säkularisierten Religionsbindung zu verbinden mit der Frage nach dem mentalitätsbestimmenden Einfluß des sich ebenfalls erhöhenden Bildungsniveaus der Unternehmer, das bislang nur in seiner formalen Seite erfaßt wird.

Die jüngeren Arbeiten zum Bürgertum haben deutlich unterstrichen, welche zentrale Rolle es der Durchsetzung des Rechtsstaats im 19. Jahrhundert beimaß. Zwar wurde in diesem Kontext auf die herausragende Bedeutung des Privatrechts hingewiesen, untersucht wurde dessen Funktion bei der Ausgestaltung der familiären Beziehungen aber erst in Ansätzen, obwohl die

einschlägigen Bestimmungen des Privatrechts bis zum Jahr 1900 große Unterschiede zwischen und zum Teil auch in den deutschen Einzelstaaten aufweisen. Dabei könnte die Analyse von Eheverträgen und Testamenten Aufschlüsse geben über die Rollenverteilung und gerade auch die Geschlechterbeziehungen in der Unternehmerfamilie und so das Bild von der in einen rein privaten Raum abgedrängten Ehefrau (und Witwe) überprüfen und vielleicht korrigieren helfen.

Nach den Bürgertumsstudien der vergangenen Jahre wird heute niemand mehr die Ansicht vertreten, das deutsche Bürgertum des 19. Jahrhunderts sei eine feste soziale Formation gewesen, die sich am Ende des 18. Jahrhunderts herausgebildet habe und im Gefolge des Ersten Weltkriegs zerfallen sei. Fragwürdig ist aber nicht nur die Einheit des Bürgertums insgesamt geworden. Plädierte Jürgen Kocka 1988 noch dafür, in der ‚Kultur‘, verstanden als Ensemble spezifischer Werte und Normen, das Band zu sehen, das Wirtschafts- und Bildungsbürgertum zumindest lose zusammenhielt, stand er ein Jahr später auch der Vorstellung von einem einheitlichen Bildungsbürgertum skeptisch gegenüber. M. Rainer Lepsius ist noch einen Schritt weitergegangen mit seiner Forderung, Bürgertum müsse als die in je unterschiedlicher Dichte gelungene Vergesellschaftung einzelner bürgerlicher Formationen, einzelner „Bürgertümer“ konzipiert werden.⁷

Für eine Unternehmergehichte, die

sich als Bürgertumsgeschichte versteht, sollte dies bedeuten, sich von der Konzentration auf die Feudalisierungsthese und die Quantifizierung zu lösen, ohne sie aufzugeben, und ein methodisches Instrumentarium zu entwickeln, das einerseits die Differenzen und Distanzen zwischen den Unternehmern und andererseits ihre Verbindungen zu den anderen Bürgern deutlicher erfaßt als bisher. Dabei mag es hilfreich sein, von dem zunächst funktional gemeinten Begriff ‚Unternehmer‘ auszugehen und mit dem Begriff ‚Wirtschaftsbürger(tum)‘ nicht gleich eine Homogenität und Geschlossenheit zu behaupten, die erst bewiesen werden muß.

Anders als im Fall des aus Wissenschaftlern und Künstlern, Pfarrern und Ingenieuren, aus Beamten und Freiberuflern sehr heterogen zusammengesetzten oder nur zusammendefinierten ‚Bildungsbürgertums‘ scheint die Einheit des Wirtschaftsbürgertums nicht in Frage zu stehen, wenn man sich auf sein aus dem Besitz bzw. der Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel herrührendes politisches Grundinteresse an deren Garantie und an der Abwehr der Arbeiterbewegung bezieht. Aus diesem prinzipiellen Gleichklang, der freilich tiefgreifende Konflikte zwischen Schutzzöllnern und Freihändlern, zwischen binnenmarkt- und exportorientierten Unternehmern nicht verhinderte und unterschiedliche Parteibindungen erlaubte, läßt sich jedoch noch nichts über die Intensität der Beziehungen untereinander jenseits der politischen Sphäre aussagen.

Um die jeweilige Ausformung eines Wirtschaftsbürgertums und darüber hinausreichende bürgerliche Konstellationen adäquat zu erfassen, bieten sich als Frageraster die von Hans-Ulrich Wehler in seiner Gesellschaftsgeschichte verwendeten Analysedimensionen an: die ökonomische, soziale, politische und die kulturelle.⁸ Sie sind dann freilich in einem rein heuristischen Sinn zu verwenden und nicht an die Voraussetzung zu koppeln, die jeweils verfolgten Entwicklungen vollzögen sich in paralleler Dynamik, sondern sollten dazu dienen, einerseits deren jeweilige Reichweite – etwa die von Heiratskreisen – zu bestimmen und andererseits neu entstehende Differenzen – etwa des Vermögens oder des politischen Einflusses – herauszuarbeiten.

Besondere Aufmerksamkeit muß dabei angesichts der Spezifika der deutschen Geschichte im 19. Jahrhundert, die über weite Strecken eben nicht nur die Geschichte des preußisch-deutschen Nationalstaats war, den jeweiligen lokalen und regionalen Ausprägungen der untersuchten Prozesse gelten. Damit wäre eine weitere Analysedimension einzuführen, die die genannten vier gleichsam durchschneidet. Für die Ebene der Städte, die zumindest zu Beginn des 19. Jahrhunderts den Hauptschauplatz der Konstituierung von Bürgertum darstellten, mag dazu die funktionsbezogene Definition von Städtetypen hilfreich sein, die Lothar Gall jüngst vorgeschlagen hat.⁹ In einem solchen, von mikrohistorischen Bezügen nicht rasch abstrahierenden, sie aber zugleich auch

relativierenden Rahmen läßt sich dann auch der angemessene Ort finden für die Versuche, Bürgertumsgeschichte als Familiengeschichte zu schreiben. Deren erzählerische und illustrative Qualitäten können gegenwärtig nicht den Mangel aufwiegen, daß sie die Bürgerlichkeit der untersuchten Personen an einem in der Aufklärung formulierten Ideal messen und daher ihre jeweilige Position in den ökonomischen, sozialen, politischen und kulturellen Ausformungsprozessen von Bürgertum nicht bestimmen können.¹⁰

Bei der Kombination der fünf Analysedimensionen müßte schließlich die Frage nach den Zäsuren der Bürgertumsgeschichte des 19. Jahrhunderts neu gestellt und vor allem zwischen vorindustriellen und industriellen Unternehmern und Bürgern unterschieden werden. Es wird sich dann vermutlich zeigen, daß die von Lothar Gall als konstituierendes Element des Bürgertums hervorgehobene ‚Selbständigkeit‘ Fixpunkt nur im Denken der vorindustriellen, politisch sich primär als Repräsentanten der eigenen (Bürger-)Gemeinde verstehenden Unternehmer war und mancherorts enge Kontakte zwischen Großkaufleuten und ‚unselbständigen‘ Spitzenbeamten keineswegs ausschloß.

Die jüngeren Arbeiten zur Unternehmerforschung wie zur Bürgertumsforschung allgemein legen nicht nur deren methodische Neuorientierung nahe, sondern deuten auch an, in welche Richtung vertraute Sichtweisen der Unternehmer und damit auch des Bürgertums in Deutschland zu modifizieren wären. Aufgegeben werden sollte die simple

Unterscheidung zwischen ‚Groß-‘ und ‚Klein-‘bürgertum als den sich im Verlauf des 19. Jahrhunderts herausbildenden vertikalen Formationen des Bürgertums. Zweifellos brachte der Verlauf der Industrialisierung erhebliche Teile des alten Stadtbürgertums in eine Position, in der sie ihren materiellen Ressourcen nach eine immer größere Kluft von den Unternehmern, den höheren Beamten und den freiberuflichen Akademikern trennte, während sich die Distanz zu den Arbeitern immer weiter verringerte und sie gerade deshalb umso zäher an den noch verbliebenen kommunalpolitischen Privilegien festhalten ließ. Diesem Kleinbürgertum traten jedoch schon in den Unternehmern sehr verschiedene Bürger gegenüber. Die Unternehmer an der Spitze großer Industriebetriebe oder führender Bank- und Handelshäuser, die über Kapitalien von vielen Millionen Mark verfügten, mochten, wenn sie nicht, wie in wachsendem Maß, angestellte Unternehmer waren, in Fortsetzung alter Familientradition noch Mandate in kommunalen Gremien besitzen – ihre Verkehrs- und tendenziell auch ihre Heiratskreise gingen weit über den lokalen Horizont hinaus, sie dirigierten die überregionalen Interessenverbände und bildeten jedenfalls auf dieser Ebene ein deutsches Wirtschaftsbürgertum. Die Mehrheit der Unternehmer hingegen besaß Firmen von viel geringerem Gewicht, unterhielt ihre sozialen Kontakte weiterhin in deutlich markierten lokalen und regionalen Grenzen und beherrschte dafür bis ins späte Kaiser-

reich hinein die Kommunalpolitik. Zwar ist auch diese Unterscheidung idealtypisch zugespitzt, sie läßt es jedoch angemessen erscheinen, zwischen Groß- und Kleinbürgertum ein ‚mittleres Bürgertum‘ als eigene soziale Formation anzunehmen und es zum Untersuchungsgegenstand zu machen.

Die Nähe zum Staat ist von der Forschung als charakteristisches Merkmal des deutschen Bürgertums immer wieder herausgestellt worden, primär allerdings unter Hinweis auf das frühe Entstehen und die gewichtige Position der Beamtenschaft. Zusammen mit den Arbeiten über die Interessenverbände legen es nun die kollektivbiographischen Unternehmerstudien nahe, auch den Unternehmern im gesamten 19. Jahrhundert eine enge Bindung an den Staat zuzuschreiben. Ihr Verhältnis zu den staatlichen Instanzen war vom Grundvertrauen in die Kompetenz der Bürokratie bestimmt. Die oppositionellen Manifestationen rheinischer Unternehmer im Vormärz und die Turbulenzen des Verfassungskonflikts der 1860er Jahre können nicht darüber hinwegtäuschen, daß in Preußen wie in den süddeutschen Staaten und später im Kaiserreich Regierungen und Bürokratien den ökonomischen Interessen der Unternehmer prinzipiell aufgeschlossen gegenüberstanden, für die Durchsetzung eines nationalen Marktes und die dazu notwendigen Rechtsvereinheitlichungen sorgten, dabei selbst in Phasen harter politischer Reaktion bewußt eine unternehmerfreundliche Wirtschaftspolitik betrieben und auch auf dem neuen

Feld der Sozialpolitik den Unternehmern umfangreiche Mitgestaltungsmöglichkeiten einräumten.

Die Staatsbindung reichte aber deutlich über diese engere politische Sphäre hinaus; das ist die neue Perspektive, die sich aus der Diskussion um die Feudalisierungsthese ergibt. Zwar blieben die Unternehmer selbst beim Konubium und ihre Söhne bei der Berufswahl weitgehend innerhalb der eigenen Sozialgruppe, dort aber, wo in der Unternehmerfamilie die meisten Kontakte über diese hinaus geknüpft wurden: bei den Heiraten der Untermertöchter, waren höhere Beamte und daneben Offiziere die bevorzugten Partner. Noch größere Bedeutung kommt der Tatsache zu, daß unter den öffentlichen Auszeichnungen, die an Unternehmer vergeben wurden, nicht die Nobilitierung, sondern der Titel des Kommerzienrats dominierte. Er hob den so geehrten Unternehmer nicht nur auf eine Stufe mit den höheren, akademisch gebildeten Beamten, sondern verband ihn zugleich auch mit einer Vielzahl weiterer Titularräte aus den Reihen der akademisch gebildeten, aber freiberuflich tätigen Bürger, etwa den Justiz- und Sanitätsräten. Um die höhere Beamtschaft als Kern gruppierte sich so ein zum Teil mit ihr sozial verflochtenes, vom Staat nicht unter Verweis auf ‚Besitz und Bildung‘, sondern auf Leistung und ‚Verdienst‘ jeweils für eine Generation definiertes Bürgertum, eine bürgerliche Verdienstelite. Dabei trat der Staat jedoch nicht als Nationalstaat in Erscheinung; Ebensowenig, wie

es einen deutschen Adel gab, in den der Kaiser hätte erheben können, gab es deutsche Kommerzienräte, sondern nur preußische, bayerische, sächsische oder württembergische. Der – vom kleinen Kreis der Stadtstaaten abgesehen – monarchisch-konstitutionell verfaßte Einzelstaat blieb überdies auch auf der politischen Ebene vor wie nach der Gründung des Kaiserreichs Gesetzes- und Verordnungsquelle wie Adressat von Forderungen der Unternehmer nach und neben den nationalstaatlichen Instanzen. So war insgesamt die Staatsbindung der Unternehmer auf die Leistungen der Bürokratie bezogen, nicht auf den Interessenausgleich im Parlament, sie war sozial verfestigt und einzelstaatlich überformt.

Gibt man die Vorstellung von einem einheitlichen Bürgertum auf, erscheint schließlich auch der von Krieg und Inflation bestimmte Umbruch der Jahre 1914–1923 als weniger scharfe Zäsur. Im Gegensatz zu anderen bürgerlichen Gruppen gehörten die Unternehmer nicht zu den Verlierern der Inflation. Zerstört wurde nicht ‚das‘ Bürgertum, sondern die Möglichkeiten bürgerlicher Vergesellschaftung reduzierten sich drastisch. Die Unternehmer sahen sich jetzt einem parlamentarisch verfaßten Staat gegenüber, der sie als Sozialstaat mit neuartigen Forderungen und Eingriffen bis hin zur gewerkschaftsfreundlichen Zwangsschlichtung von Lohnkonflikten konfrontierte. Ob damit aber schon der Marsch der Unternehmer und der anderen Bürger in den totalitären Staat

präfiguriert war, bleibt eine weiter zu stellende Frage.

Anmerkungen:

1 Hier soll also keineswegs unterstellt werden, daß Unternehmensgeschichte nicht auch weiterhin andere als bürgertumsgeschichtliche Fragen verfolgen kann. Zum Stand der Unternehmensgeschichte als Teil der Unternehmensgeschichte, die die Entwicklung von Branchen, die Veränderungen der Unternehmensstrukturen, die Ursachen für ökonomischen Erfolg untersucht, siehe den Forschungsüberblick von Hans Jaeger, Unternehmensgeschichte in Deutschland seit 1945. Schwerpunkte – Tendenzen – Ergebnisse, in: *Geschichte und Gesellschaft* 18 (1992), 107–132. Einen Überblick über die ebenfalls weit vorangetriebene Geschichte der Interessenverbände gibt zuletzt Hans-Peter Ullmann, *Wirtschaftsverbände in Deutschland*, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 35 (1990), 95–115. Im folgenden werden diese beiden Perspektiven der Unternehmensgeschichte nur gestreift.

2 Wolfgang Zorn, *Typen und Entwicklungskräfte deutschen Unternehmertums im 19. Jahrhundert*, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 44 (1957), 57–77. Hier wie auch in den weiteren Anmerkungen sind nur die wichtigsten Arbeiten genannt.

3 Friedrich Zunkel, *Der Rheinisch-westfälische Unternehmer 1834–1879. Ein Beitrag zur Geschichte des deutschen Bürgertums im 19. Jahrhundert*, Köln 1962.

4 Hartmut Kaelble, *Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung. Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluß*, Berlin 1972. Zusammenfassend zum Stand der Unternehmerforschung Mitte der siebziger Jahre: Jürgen Kocka, *Unternehmer in der deutschen Industrialisierung*, Göttingen 1975.

5 Dolores L. Augustine-Perez, *Very wealthy businessmen in imperial Germany*, in: *Journal of social history* 22 (1988), 299–321 (Extrakt der demnächst erscheinenden Dissertation); Hartmut Berghoff, *Englische Unternehmerr 1870–1914. Eine Kollektivbiographie führender Wirtschaftsbürger in Birmingham, Bristol und Manchester*, Göttingen 1991 (mit Vergleich zu Deutschland); Dirk Schumann, *Bayerns Unternehmer in Gesellschaft und Staat 1834–1914. Fallstudien zu Herkunft und Familie, politischer Partizipation und staatlichen Auszeichnungen*, Göttingen 1992; Hans-Jürgen Puhle, Hg., *Bürger in der Gesellschaft der Neuzeit*, Göttingen 1991 (Überblick über die Projekte des Bielefelder Sonderforschungsbereichs zum Bürgertum; kurz vor dem Abschluß steht die Studie von Roland Möller über Unternehmer in Bremen, Dortmund und Frankfurt); siehe auch Rudolf Boch, *Grenzenloses Wachstum? Das rheinische Wirtschaftsbürgertum und seine Industrialisierungsdebatte 1814–1857*, Göttingen 1991. Vgl. auch Klaus Tenfelde, *Unternehmer in Deutschland und Österreich während des 19. Jahrhunderts: Forschungsprobleme*, in: Helmut Rumpler, Hg., *Innere Staatsbildung und gesellschaftliche Modernisierung in Österreich und Deutschland 1867/71 bis 1914*, Wien u. München 1991, 125–138.

6 Als vorläufige Zusammenfassung der Diskussion: Hartmut Kaelble, *Wie feudal waren die Unternehmer im Kaiserreich? Ein Zwischenbericht*, in: Richard Tilly, Hg., *Beiträge zur quantitativen vergleichenden Unternehmensgeschichte*, Stuttgart 1985, 148–171.

7 Jürgen Kocka, Hg., *Bürgertum im 19. Jahrhundert. Deutschland im europäischen Vergleich*, Bd. 1, München 1988; ders., Hg., *Bildungsbürgertum im 19. Jahrhundert*, Teil IV: *Politischer Einfluß und gesellschaftliche Formation*, Stuttgart 1989;

ders., Hg., Bürger und Bürgerlichkeit im 19. Jahrhundert, Göttingen 1987, darin der Beitrag von Lepsius.

8 Hans-Ulrich Wehler, Deutsche Gesellschaftsgeschichte, Bd. 2: Von der Reformära bis zur industriellen und politischen „Deutschen Doppelrevolution“ 1815–1845/49, München 1987.

9 Lothar Gall, Hg., Vom alten zum neuen Bürgertum. Die mitteleuropäische Stadt im Umbruch 1780–1820, München 1991.

10 Lothar Gall, Bürgertum in Deutschland, Berlin 1989 (über die Mannheimer Familie Bassermann); Franz J. Bauer, Bürgerwege und Bürgerwelten. Familienbiographische Untersuchungen zum deutschen Bürgertum im 19. Jahrhundert, Göttingen 1991.