

Morten Reitmayer

Bankiers im Kaiserreich

Sozialprofil und Habitus der deutschen
Hochfinanz

Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft Band 136

Vandenhoeck & Ruprecht

≡book

Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft

Herausgegeben von
Helmut Berding, Jürgen Kocka
Hans-Peter Ullmann, Hans-Ulrich Wehler

Band 136
Morten Reitmayer
Bankiers im Kaiserreich

Vandenhoeck & Ruprecht
in Göttingen

Bankiers im Kaiserreich

Sozialprofil und Habitus
der deutschen Hochfinanz

von

Morten Reitmayer

Vandenhoeck & Ruprecht
in Göttingen

Umschlagabbildung:

In der Hamburger Börse

Druck nach einem Gemälde von Brütt aus dem Jahre 1888

© Bildarchiv Preussischer Kulturbesitz, Berlin, 1999

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Reitmayer, Morten :

Bankiers im Kaiserreich : Sozialprofil und Habitus
der deutschen Hochfinanz / von Morten Reitmayer. –
Göttingen : Vandenhoeck und Ruprecht, 1999

(Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft ; Bd. 136)

Zugl.: Hannover, Univ., Diss., 1996

ISBN 3-525-35799-0

Gedruckt mit Unterstützung der Axel Springer Stiftung
und der Commerzbank.

© 1999, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen. – Printed in Germany. –
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk einschließlich seiner Teile ist
urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen
des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig
und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen,
Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in
elektronischen Systemen.

Umschlag: Jürgen Kochinke, Holle.

Satz: Text & Form, Pohle.

Druck und Bindung: Gulde-Druck GmbH, Tübingen.

Inhalt

Vorwort	7
Einleitung	9
1. Berliner Bankiers und Provinzbankiers	29
2. Die Hierarchien der ökonomischen Macht	53
a) Die konzentrischen Kreise der Hochfinanz	53
b) Orden und Titel	67
3. Privatbankiers und die Leiter der Aktienbanken	83
a) Die Beziehungen zwischen Privat- und Aktienbanken	85
b) Die Kommanditgesellschaft auf Aktien – Bindeglied zwischen Personal- und Kapitalgesellschaft	102
c) Der Reichtum der Privatbankiers und die Macht der Manager	112
d) Soziale Herkunft, Ausbildung und Karrierewege	120
e) Nobilitierungen und das Prestige der Privatbankiers	147
4. Die jüdischen Großbankiers	163
a) Juden und Nichtjuden im »Feld der Hochfinanz«	165
b) Die Hochfinanz und der Antisemitismus	176
5. Etablierte und Aufsteiger	195
a) Das »soziale Alter«	197
b) Berufliche Wertvorstellungen, Leistungsethos und der Habitus der Etablierten	206
6. Familienleben und soziale Verflechtungen	225
a) Die Wahl des Ehepartners	226
b) Generationenkonflikte und die Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern	236
c) Der Lebensstil der Hochfinanz und ihre Kontakte mit ande- ren sozialen Gruppen	247
7. Die Hochfinanz in der Politik	273

a) Das Bild der Hochfinanz in der öffentlichen Diskussion	274
b) Die politischen Orientierungen der Hochfinanz	282
c) Das Börsengesetz von 1896 und der <i>Centralverband des deutschen Bank- und Bankiergewerbes</i>	300
d) Hochfinanz und Politik 1908 bis 1914	320
Zusammenfassung	345
Abkürzungsverzeichnis	365
Quellen- und Literaturverzeichnis	367
Anhang 1: Vorstandsmitglieder, persönlich haftende Gesellschafter und Inhaber der Banken des Preußenkonsortiums	389
Anhang 2: Betriebsergebnisse der Aktienbanken	400
Register	419

Verzeichnis der Tabellen

Tab. 1: Übersicht zum Sample nach den Kategorien der Untersuchung	24
Tab. 2: Geographische Verteilung der Aufsichtsratsmandate (1908) ..	44
Tab. 3: Aufsichtsratsmandate in den 100 größten Industrieunternehmen im Jahre 1907	46
Tab. 4: Größe der Herkunftsgemeinde der Manager-Bankiers	49
Tab. 5: Großbankiers in den Aufsichtsräten von Aktienbanken (1908)	59
Tab. 6: Inhaber und Leiter der Banken des Preußenkonsortiums 1877 und 1912	89
Tab. 7: Die Vermögen der Großbankiers	113
Tab. 8: Eintritt von Manager-Bankiers in die Direktionen der Aktienbanken des Preußenkonsortiums	120
Tab. 9: Soziale Herkunft von Privatbankiers und Manager-Bankiers	122
Tab. 10: Eintritt von akademisch gebildeten Bankiers ins »Feld der Hochfinanz«	126
Tab. 11: Laufbahnen und Eintrittsalter der Manager-Bankiers	168
Tab. 12: Jüdische und nichtjüdische Bankiers des Preußenkonsortiums 1877 und 1912	166
Tab. 13: Jüdische und nichtjüdische Bankiers (gesamtes Sample)	167
Tab. 14: Berufe der Schwiegerväter	228
Tab. 15: Eintragungen in das Börsenregister für den Handel in Wertpapieren	310

Vorwort

Wer eine Arbeit über Bankiers schreiben will, setzt sich offenbar besonderen Begründungszwängen aus. »Und warum schreibst Du nun ausgerechnet über Bankiers?« war die meistgehörte Frage während der zurückliegenden Jahre. Die Antwort bleibt nach wie vor offen. Ich möchte jedoch allen denjenigen danken, die mir bei dieser Arbeit geholfen haben.

Am meisten verdanke ich der intensiven kritischen Begleitung durch meine »Doktormutter« Professor Dr. Adelheid von Saldern, die sich viel Zeit nahm, den zu umfangreichen Text auf die Tragfähigkeit seiner Argumente hin abzuklopfen, und die mich immer wieder mit weitem Horizont auf die Vielfalt historiographischer Kontroversen aufmerksam machte. Professor Dr. Peter-Christian Witt hat mir in langen Gesprächen mit scharfem Humor und überragender Quellenkenntnis geholfen, die sozialen und politischen Machtverhältnisse im wilhelminischen Deutschland besser zu begreifen. Herbert Kalthoff bewahrte mich vor zahlreichen Verständnisfehlern und Simplifizierungen eines Historikers beim Verwenden soziologischer Methoden.

Während des Arbeitsprozesses hatte ich immer wieder das Glück, meine Thesen einer aufgeschlossenen Zuhörerschaft präsentieren und ihre Aussagekraft testen zu können. Besonders danken möchte ich daher den Teilnehmern des Sozial- und Kulturgeschichtlichen Colloquiums in Hannover, den von Reinhard Rürup geleiteten Colloquien der Wissenschaftlichen Arbeitsgemeinschaft des Leo-Baeck-Instituts in der Bundesrepublik Deutschland sowie des Transatlantic Doctoral Seminar des Deutschen Historischen Instituts in Washington. Was an Fehlern und Unklarheiten geblieben ist, hat allein der Verfasser zu verantworten.

Zahlreiche Archivare und Bibliothekare habe ich mit meinen Lektürewünschen ins Schwitzen gebracht. Ihnen schulde ich ebenso wie der Studienförderung der Friedrich-Ebert-Stiftung, die diese Arbeit bereitwillig mit einem Doktorandenstipendium unterstützt hat, besonderen Dank. Den Herausgebern der »Kritischen Studien« möchte ich nicht allein für die Aufnahme in die Reihe, sondern auch und vor allem für ihre hilfreiche Kritik danken. Die Axel Springer Stiftung hat die Veröffentlichung durch einen großzügigen Druckkostenzuschuß erleichtert; auch ihr gebührt mein Dank.

Der vorliegende Text stellt die überarbeitete Fassung einer im Sommersemester 1996 von der Fakultät für Geistes- und Sozialwissenschaften der Universi-

tät Hannover angenommenen Dissertation dar. Sie wurde mit dem Wissenschaftspreis 1996 der Hannoverschen Hochschulgemeinschaft und einer *honorary mention* der European Association for Banking History e.V. ausgezeichnet.

Gewidmet ist die Arbeit meinen Eltern, ohne deren Rückhalt ich sie nicht hätte schreiben können.

Trier, im September 1999

Morten Reitmayer

»Prinzipiell ist eine Bankgeschichte irgend eines Volkes, die nur die ökonomischen Motive zur Erklärung heranziehen wollte, natürlich ganz ebenso unmöglich, wie es etwa eine »Erklärung« der Sixtinischen Madonna aus den sozial-ökonomischen Grundlagen des Kulturlebens zur Zeit ihrer Entstehung sein würde.«¹

Einleitung

Bankiers bilden neben den Kaufleuten die älteste Gruppe der Unternehmerbourgeoisie, nicht nur in Deutschland. Ihr persönlicher Reichtum, ihre wirtschaftliche Macht und ihr politischer Einfluß beschäftigten bereits die Phantasie der Zeitgenossen vor der Reichsgründung, erst recht aber um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert, der Zeit der großen Bankenkonzentration während der Hochindustrialisierung. Um so erstaunlicher erscheint das Fehlen einer sozialgeschichtlich orientierten Studie über die Bankiers zwischen Reichsgründung und Erstem Weltkrieg.

Die Umwälzung, welche die deutsche Finanzwelt im Gefolge einer unerhörten Expansion des Bankwesens erfuhr, konnte auf die Zusammensetzung der Bankierschaft und ihre innere wie äußere Machtverteilung nicht ohne Folgen bleiben.² Was den Zeitgenossen zuerst auffiel, war die Tatsache, daß Banken und Börsen einen bislang nie dagewesenen Einfluß auf ihre Lebenssituation nahmen. Das war eine Erfahrung, die eine millionenstarke Anlegerschicht im Gefolge des »Gründerkrachs« am eigenen Leibe machen mußte. Von dieser bitteren Lektion war es nicht weit zur Anklage der (weit übertriebenen) Macht der Bankiers. Verfechter einer vorkapitalistischen Gesellschaftsordnung – und diese gab es bis weit ins bürgerliche Lager hinein – bekämpften mit aller Macht den als illegitim empfundenen politischen Einfluß der reichen Finanzunternehmer und verurteilten ihren luxuriösen Lebensstil als mammonistisch, unmoralisch und verderblich für die guten alten Sitten. Daß diese Plutokraten mit Teilen der Aristokratie verkehrten und sogar zum Hof zugelassen wurden, daß

1 Weber, Die Objektivität sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis, in: *WL*, S. 169.

2 Unverzichtbar ist bis heute die umfassende Arbeit von *Riesser*, *Konzentration*; Riesser war selbst von 1888 bis 1905 Vorstandsmitglied der Bank für Handel und Industrie (BHI). Einen sehr instruktiven Vergleich der Bankensysteme in den wichtigsten Industrieländern gibt *Born*, *Geld und Banken*; einen Überblick über die vieldiskutierte Konzentrationsbewegung liefert *Pohl*, *Konzentration*.

sich Bismarck als Reichskanzler jahrelang fast täglich mit seinem jüdischen Vermögensverwalter Gerson (von) Bleichröder³ traf, bestätigte alle ihre Ängste. Doch schon eine Generation später hatte sich das Blatt gewendet. Selbstbewußte, aber enttäuschte Liberale wie Max Weber und bürgerliche Sozialdemokraten wie Georg Bernhard bezichtigten das Bürgertum und gerade die Hochfinanz des Verrats an den »wahren« bürgerlichen Werten. Der übermäßige Kontakt mit dem Adel habe das Großbürgertum sozial und politisch korrumpiert.

Der damals entstandenen These von der »Feudalisierung« des deutschen Bürgertums und der sich daran anschließenden Diskussion über den »deutschen Sonderweg« in die Moderne soll hier nicht weiter nachgegangen werden. Nur soviel sei gesagt, daß die These eines Defizits an liberaler Bürgerlichkeit bis weit in die 1980er Jahre hinein die Diskussion bestimmt hat, und zwar auf einer empirisch ziemlich dünnen Grundlage. Die neuere Sozialgeschichte hat sich dann mit viel Enthusiasmus auf die Erforschung der bürgerlichen Formationen in Deutschland geworfen. Erwähnt seien nur die vom *Heidelberger Arbeitskreis für moderne Sozialgeschichte* herausgegebenen Bände über das Bildungsbürgertum im 19. Jahrhundert, das Bielefelder Projekt *Bürgertum, Bürgerlichkeit und bürgerliche Gesellschaft* und die im dortigen Sonderforschungsbereich *Sozialgeschichte des neuzeitlichen Bürgertums* entstandenen Arbeiten sowie das Frankfurter Projekt *Stadt und Bürgertum im 19. Jahrhundert*.⁴

Mittlerweile haben sich auch die Kulturgeschichte, die Geschlechtergeschichte und sogar die Alltagsgeschichte des Bürgertums angenommen, so daß die Literatur zum deutschen Bürgertum stetig anwächst.⁵ Betonte die neuere Bürgertumsforschung zunächst die markante Abgrenzung und die geringe Ausstrahlungs- und Integrationskraft des deutschen Bürgertums,⁶ werden mittlerweile stärker die inneren Gegensätze zwischen Konfessionen und Geschlechtern, aber auch die kohäsive Bedeutung der bürgerlichen Lebensführung und Symbolwelten hervorgehoben.⁷

Zunächst standen jedoch bildungsbürgerliche Gruppen im Vordergrund des Interesses. Daher weiß man über das Sozialverhalten der Unternehmergruppen und über das Verhältnis zwischen Wirtschafts- und Bildungsbürgertum noch immer verhältnismäßig wenig,⁸ und über Bankiers, immerhin eine der

3 Hier wie im Folgenden wird zur Unterscheidung der Geburtsaristokratie von geadelten Bürgerlichen bei letzteren das *von* ihres Adelstitels in () gesetzt.

4 Wehler, *Future Research*, bes. S. 566–568. Einen Überblick über die bis 1995 vorliegenden Ergebnisse dieser Projekte gibt Sperber.

5 Vgl. die Literaturübersicht bei Haltern und bei Sperber; sowie die Beiträge in *Tenfelde u. Wehler*.

6 Kocka, *Bürgertum und bürgerliche Gesellschaft*, S. 68f.

7 Vgl. Kaelble, *Nachbarn*, S. 71–81, sowie die neueren Arbeiten von Mergel; Budde; Kaplan, *Jüdisches Bürgertum*; die Beiträge in: *Gyr* (Hg.); *Frevert*, Mann und Weib.

8 Unter den wenigen neueren Arbeiten über die deutschen Unternehmer im Kaiserreich

wirtschaftlich einflußreichsten Gruppen, existieren außer einem neueren Aufsatz nicht viel mehr als einige eher feuilletonistische Arbeiten aus den fünfziger und sechziger Jahren.⁹ Der Forschungsstand zu den deutschen Großbankiers ist daher als äußerst dürftig zu bezeichnen. Neben einigen allgemeinen Untersuchungen über die Unternehmerschaft, in denen nebenbei auch die Finanzwelt berücksichtigt ist, gibt es wenig mehr als verstreute Aufsätze und die Festschriften der Banken. Einzelne Bankiers haben Biographien gefunden – besonders Fritz Sterns Untersuchung über Gerson Bleichröder hat das Bild von der deutschen Finanzelite nachhaltig geprägt. Überwiegend handelt es sich dabei jedoch um Männer, die durch ihre Karriere außerhalb des Bankwesens bekannt wurden, wie Walther Rathenau oder Karl Helfferich. Die Mehrzahl der quellennahen Biographien ist älteren Datums.

Es ist auch keine wissenschaftliche Studie über den 1901 gegründeten *Centralverband des deutschen Bank- und Bankiergewerbes*, den ersten deutschen Bankenverband, vorhanden, und für die staatlichen Anleihegeschäfte bleibt man auf die Arbeit Heinrich Stuebels aus dem Jahre 1935 angewiesen. Die jüdische Finanzelite ist durch die Werke Werner E. Mosses erschlossen,¹⁰ doch das Verhältnis zwischen jüdischen und nichtjüdischen Bankiers liegt nach wie vor ebenso im Dunkeln wie die Reaktion der Privatbankiers auf den Verdrängungswettbewerb der Aktienbanken.¹¹ Die soziale Herkunft der deutschen Finanzelite ist praktisch unbekannt. Welche funktionalen Elemente und welche soziokulturellen Merkmale die »Hochfinanz« aus der Bankierschaft hervorhob, liegt schließlich vollständig im Dunkeln.

Doch auch konzeptionell zeichnen sich gerade die wenigen prominent gewordenen neueren Studien über die wirtschaftsbürgerlichen Spitzengruppen durch verschiedene, mehr oder minder weitreichende Schwächen aus. Pars pro toto sollen hier die methodischen und theoretischen Probleme von zwei einflußreichen Arbeiten diskutiert werden, um mit geschärftem Blick die historische Forschung über die deutschen Wirtschaftseliten voranzutreiben.

Werner Mosse präpariert bei seiner Suche nach einem jüdischen Sektor im deutschen Kapitalismus die jüdischen Unternehmer gewaltsam aus dem Wirt-

ragen besonders die deutsch-englischen Vergleiche von *Berghoff u. Möller* hervor: Tired pioneers; *dies.*, Wirtschaftsbürger; *dies.*, Unternehmer. Zu einzelnen Aspekten der Sozialstruktur und dem Verhältnis der Unternehmer zum monarchischen Staat vgl. *Kaelble*, *Wie feudal*; *Kaelble u. Spode*; *Berghoff*, Aristokratisierung. Wichtige, aus dem deutsch-französischen Vergleich gewonnene Überlegungen über Staatsnähe und -ferne des deutschen Großbürgertums finden sich bei *Kaelble*, *Nachbarn*.

9 *Augustine*, *The Banker in German Society*.

10 *Mosse*, *Jews in the German Economy*; *ders.*, *German-Jewish Economic Élite*.

11 *Wixford* und *Ziegler* konstatieren für die größeren Privatbanken einen Rückzug in teilweise sehr profitable Marktnischen. Weshalb die Autoren es ablehnen, habituelle Prägungen von Unternehmern in die Analyse deren ökonomischer Strategien einzubeziehen, bleibt unklar, weil unternehmerisches Handeln offensichtlich keinem einfachen *rational choice*-Modell folgte. *Wixford u. Ziegler*, *Deutsche Privatbanken*, bes. S. 206f.

schaftsbürgertum heraus mit der Folge, daß an die Stelle einer Beschreibung und Analyse der Ausübung von unternehmerischer Macht und Herrschaft die altbekannte Leistungsparade prominenter jüdischer »Wirtschaftsführer« mit-samt einer erneuten Aufzählung jüdischer Kommerzienräte und Millionäre tritt.¹² Ebenso problematisch ist die Konzentration auf die Zugehörigkeit zum Judentum für das ökonomische und soziale, kulturelle und symbolische Handeln seiner Untersuchungsgruppe, deren Einheit und subjektiv erfahrene Zusammengehörigkeit nur unterstellt wird. Dagegen unterschlägt Mosse Faktoren wie Herkunft, Bildung und Laufbahn, Branchenzugehörigkeit, Arbeitsbeziehungen und das Handeln in ethnisch gemischten Netzwerken mit dem frappierenden Ergebnis, daß die jüdische Großunternehmerschaft – auch und gerade die jüdische Hochfinanz – beispielsweise hinsichtlich ihrer (im weitesten Sinne) politischen Machtchancen als eine Gruppe hilfloser Einzelgänger erscheint. Im übrigen führen eine teilweise recht willkürliche Auswahl und das eingeschränkte Quellenmaterial zu einem empfindlichen Mangel an quantifizierenden Aussagen.

Methodisch anspruchsvoller und in engerer Berührung mit den Fragestellungen der neueren Bürgertumsforschung ist die Studie von Dolores Augustine über die Wilhelminische Wirtschaftselite.¹³ Vor allem der geschlechtergeschichtliche Ansatz zeigt eine Reihe neuer Perspektiven auf. Bereits die Konzeption der Arbeit ist jedoch nicht unproblematisch. Indem Dolores Augustine allein Multimillionäre zur Wirtschaftselite zählt, reduziert sie ökonomische Macht auf nur eine ihrer Formen, was von vorn herein die Vielzahl einflußreicher, aber über ein geringeres Privatvermögen verfügender Leiter der großen Aktienunternehmen ausschließt. Daher handelt es sich in Wirklichkeit nicht um eine Wirtschafts-, sondern um eine Vermögenselite, die untersucht wird. Konsequenterweise muß daher die berufliche, die ökonomische Tätigkeit der Untersuchten vollständig ausgeblendet bleiben. Die Erfahrungen, welche die Akteure hier machten und die in vielfältiger Weise prägend für ihre Einstellungen und ihr außerberufliches Handeln wurden, gehen folglich nicht in die Darstellung des wilhelminischen Großbürgertums ein. Daher muß auch die Frage nach dem Zusammengehörigkeitsgefühl innerhalb der Großunternehmerschaft unbeantwortet bleiben. Die Analyse des gemeinsamen Lebensstils, der die Multimillionäre miteinander verband und auf den sich Augustine konzentriert, krankt an der unbesehenen Übernahme von Thorstein Veblens Konzept des »demonstrativen Müßiggangs« und »demonstrativen Konsums«, das in den kulturellen und symbolischen Handlungen der *leisure class* nur kalkulierte und intendierte Bemühungen sieht, die eigene soziale Überlegenheit zur Schau zu stellen, und diese als Verschwendung sozialer Energie deutet, so daß

12 Vgl. die Kritik von Barkai, S. 206.

13 Augustine, Die Wilhelminische Wirtschaftselite; dies., Patricians and Parvenus.

gelegentlich die empirischen Befunde der Autorin unvermittelt neben Veblens entgegengesetzten Aussagen stehen. Schließlich begnügt sich auch diese Arbeit mit einer oberflächlichen Zuordnung der Wirtschaftselite auf politische Großlager, ohne gelegentlich recht fragwürdige Urteile über die politischen Handlungsmöglichkeiten von Großunternehmern zu vermeiden.¹⁴

Die folgende Untersuchung soll einen Beitrag leisten zur sozialhistorischen Erforschung des deutschen Wirtschaftsbürgertums.¹⁵ Als Konsequenz aus den Schwächen der oben diskutierten Konzepte konzentriert sich das Interesse sowohl auf die Darstellung des Handlungsrahmens, in dem sich die Großbankiers beruflich bewegten, als auch auf ihre lebensweltlichen und politischen Praxisformen. Vier Problemkreise sollen dabei untersucht werden.

Erstens ist den Bedingungen des Entstehens, Aufstiegs und Wandels einer unternehmerischen Spitzengruppe nachzugehen. Erst die Verdichtung der Geschäftsbeziehungen und der Kommunikationsnetze ließ in Deutschland während der Reichsgründungszeit aus lokal und regional tätigen Bankiers eine auf der Ebene des nationalen Wirtschaftsraums agierende Finanzwelt entstehen. Die Expansion des Bankwesens im Gefolge der Industrialisierung und die bereits in der »Gründerkrise« seit 1873 einsetzende und sich dann um die Jahrhundertwende erneut beschleunigende Konzentration im Bankwesen schufen neuartige Zusammenballungen unternehmerischer Macht. Bei der deutschen Hochfinanz handelte es sich um eine aus einem alten unternehmerischen Berufsfeld sich entwickelnde verhältnismäßig junge soziale Gruppe. Daher ist es von zentraler Bedeutung, der Frage nachzugehen, welche unterschiedliche Gestalt ihre ökonomische Macht annahm und welcher Art und Ausmaß das Machtgefälle zwischen den Großbankiers war, von welchen inneren und äußeren Konflikten sie geprägt wurden, welche Formen der Rekrutierung es gab, kurz, wie diese Akteure untereinander in Beziehung standen. Besonders die Art und Weise, in der sich der Wandel im Unternehmensbereich, also der Übergang von der Personal- zur Kapitalgesellschaft, auf das Sozialprofil und das Handeln der Akteure auswirkte, wird dabei im Vordergrund stehen müssen.

Zweitens sind die Binnendifferenzierung der Hochfinanz und ihr Zusammenhalt sowie ihre Verbindungen mit anderen Sozialgruppen zu untersuchen. Das beginnt mit der Identifizierung der einzelnen Teilgruppen und ihrer Profile und mit der Frage nach dem Ausmaß der Binnenintegration. Für den Historiker besteht dabei stets die Gefahr, der »auf dem Papier« definierten und eingegrenzten Untersuchungsgruppe a priori auch eine von den historischen Akteuren subjektiv begriffene Zusammengehörigkeit zu unterstellen und von

14 Vgl. Patricians and Parvenus, S. 48–50, S. 181.

15 Der Begriff »Wirtschaftsbürgertum« wird hier und im folgenden synonym für »Unternehmenschaft« verwendet, obwohl diese Gleichsetzung methodisch nicht unproblematisch ist, und dient nicht als analytische Kategorie zur Bestimmung der spezifischen »Bürgerlichkeit« von Unternehmern.

dort aus auf gemeinsame Werte und Handlungsformen zu schließen. Daher ist es einerseits notwendig, besonderes Augenmerk auf die kohäsiven Kräfte der symbolischen Praktiken und der Lebensstile zu legen, welche die Angehörigen einer Gruppe – sei diese nun durch ihren Beruf, ihren Reichtum, durch ethnische oder regionale Zugehörigkeit bestimmt – miteinander verbanden. Andererseits müssen diejenigen Faktoren, die dauerhafte Trennungen zwischen ihnen bewirkten, berücksichtigt werden. Darüber hinaus ist die Integration der Hochfinanz in die Oberklassen des kaiserlichen Deutschland zu untersuchen. Eine derartige Analyse hat dabei zum einen den Aufstieg der Großbankiers (im Sinne eines Zuwachses an sozialer Macht) in Rechnung zu stellen, der die Herausbildung neuer Lebensstile erforderte. Zum anderen ist den unterschiedlichen Barrieren und Trennlinien zwischen den einzelnen Fraktionen dieser Oberklassen nachzugehen, die einer engeren Verbindung der Hochfinanz mit ihnen im Wege standen. Unter »Oberklassen« werden dabei jene Gruppen verstanden, die sich durch Distinktion und gesellschaftlichen Führungsanspruch von den übrigen sozialen Formationen abgrenzten und sich im »sozialen Raum«, den eine Gesellschaft bildet, auf den dominierenden Positionen identifizieren lassen.¹⁶ Der Begriff ist stets relational, also in Beziehung auf andere Positionen zu verstehen. Derartige vom Historiker konstruierten »Klassen« sind streng genommen lediglich Ensembles von Akteuren, die ähnliche Existenzbedingungen aufweisen, und damit nur »wahrscheinliche Klassen«. Um diese Gruppen auch in der Wahrnehmung der Akteure existent werden zu lassen und in Konflikten mobilisieren zu können, bedarf es der »symbolischen Arbeit« des *group making*, beispielsweise in Form der Gründung von Vereinen oder Verbänden, die beanspruchen, für die Gruppe zu sprechen.

Damit ist bereits der dritte Problembereich angeschnitten. In der vielfach fragmentierten Gesellschaft des Kaiserreiches konnte keine Fraktion der »Oberklassen« gleichzeitig ein Maximum an Reichtum und Prestige, Bildung und politischem Einfluß in ihren Händen vereinen. Es ist daher die Frage zu stellen, in welchem Ausmaß und auf welchen Wegen es den Großbankiers gelang, ihre unbestreitbar große wirtschaftliche Macht, die keineswegs allein auf persönlichem Reichtum beruhte, in andere Aggregatformen zu konvertieren und damit auch auf anderen sozialen Feldern geltend zu machen. Die zeitweilig stark ausgeprägten Trennlinien zwischen den einzelnen Oberklassen-Fraktionen deuten bereits darauf hin, daß eine derartige Umwandlung keineswegs mühelos verlief, da ökonomische oder kulturelle (Deutungs-) Macht von anderen Gruppen nicht unumschränkt anerkannt wurde und daher auch nicht in Ansehen umgemünzt werden konnte. Das hatte ebenso dauerhafte wie tiefgreifende Folgen für die Vernetzung dieser Gruppen untereinander. Bei der Untersuchung der Kräfteverhältnisse in den für die Großbankiers relevanten politi-

¹⁶ Bourdieu, Sozialer Raum und »Klassen«, S. 9–15; *ders.*, Wie eine soziale Klasse entsteht, in: Der Tote packt den Lebenden, S. 102–129.

schen Auseinandersetzungen und ihrer Interessenvertretung, die nicht zuletzt von der Mobilisierung eigener *und fremder* Ressourcen abhängen, kommt daher gerade ihrem Ansehen und ihren sozialen Verflechtungen eine entscheidende Bedeutung zu.

Als vierter Problemkreis stellt sich schließlich die Aufgabe, die eingangs genannten Strukturen und Prozesse nicht von den Wahrnehmungen und dem Handeln der historischen Akteure zu isolieren, sondern sie durch die Praxis der Akteure Gestalt annehmen zu lassen. Damit wird auch den Forderungen der neueren Kulturgeschichte Rechnung getragen und der »Bedeutung von Bedeutung« Raum gegeben, indem die Sinnstiftungen und Wertorientierungen der Menschen einbezogen werden, ohne daß der Blick auf die sozialen Ungleichheiten und Konflikte aufgegeben und Kultur als »autonomes symbolisches Universum« betrachtet werden müßte, das nur noch gleichsam »von innen« beschreibbar wäre und dem keine Institutionen oder sozialen Prozesse mehr zugeordnet werden könnten.¹⁷

Kurz gesagt handelt es sich um die Frage, wie Strukturen und Handeln vermittelt sind. Für eine Analyse des Handlungsrahmens und der Lebenswelt der Hochfinanz ist es daher unumgänglich, über die Darstellung der Praktiken und Strategien der Großbankiers und die Entschlüsselung ihrer Einstellungen und Wertewelt hinaus die soziale Logik dieser Phänomene herauszuarbeiten und die Bedingungen und Bedingtheiten ihres Handelns, die »Ökonomie ihrer Praxisformen« (Bourdieu) zu untersuchen.¹⁸ Diese Überlegungen machen es notwendig, das Berufsfeld der Großbankiers in den Vordergrund zu stellen. Dieser soziale Ort strukturierte das Handeln, die Erfahrungen und Deutungen der Akteure, wie er umgekehrt erst durch deren Handeln und Deuten hervorgebracht wurde. Die Logik dieses Feldes aus der Dialektik von Handlungsbedingungen und Praktiken zu rekonstruieren, bildet daher das primäre Untersuchungsziel dieser Arbeit. Tatsächlich läßt sich beides nicht trennen: Das Aufweisen der Struktur des „Feldes der Hochfinanz“ einerseits und die Beschreibung der Logik der Kämpfe in diesem Feld andererseits bedingen sich gegenseitig. Unter dem „Feld der Hochfinanz“ wird dabei ein mehrdimensionaler Raum verstanden, der auf der Grundlage sämtlicher Machtfaktoren konstruiert ist, die in diesem oder jenem Augenblick innerhalb der Konkurrenzkämpfe wirksam werden. Ziel dieser Kämpfe wiederum ist es, jene Struktur in der vorliegenden Gestalt zu erhalten oder durch Neubestimmung der Hierarchie der Machtfaktoren zu verändern.¹⁹

Diese Fragestellung hat es notwendig gemacht, eine ganze Reihe unterschiedlicher Quellenformen zu erschließen und auszuwerten. Die Verortung

17 Daniel, *Clio* unter Kulturschock, S. 200; *dies.*, »Kultur« und »Gesellschaft«; Sieder, Sozialgeschichte; sowie die Beiträge in *Hardtwig u. Wehler* (Hg.) und in *Mergel u. Welskopp* (Hg.).

18 Bourdieu, *Die Feinen Unterschiede*, S. 171-399.

19 Vgl. Bourdieu, *Homo academicus*, S. 54.

der Bankiers im »Feld der Hochfinanz« erforderte vor allem die Erhebung propographischer Daten. Die quantitativen Angaben fußen in erster Linie auf genealogischen und biographischen Lexika wie dem *Deutschen Geschlechterbuch*, den *Gotha'schen Taschenbüchern*, der *Neuen Deutschen Biographie*, dem *Jahrbuch des Vermögens und Einkommens der Millionäre* und dem *Biographischen Jahrbuch*, dem reichhaltigen Material des Archivs des *Instituts zur Erforschung Historischer Führungsschichten* in Bensheim sowie personenbezogenen Daten aus einer Reihe von Stadtarchiven. Dazu kommen mehrere eher feuilletonistische Sammelbände mit Kurzbiographien und eine Reihe von »Familiengeschichten«.

Unverzichtbar für das Verfolgen der beruflichen Stationen der Akteure erwiesen sich die diversen Jahrgänge des *Deutschen Banquierbuches*, die Geschäftsberichte der Banken und die älteren Festschriften sowie der *Deutsche Wirtschaftsführer*; für die Untersuchung der Aufsichtsratsverflechtungen wurden das *Adressbuch der Directoren und Aufsichtsräte* und *Saling's Börsen-Jahrbuch* herangezogen.

Vervollständigt wurde dieses Material vor allem von drei Seiten: Eingesehen wurden erstens die Akten über die Verleihungen von Orden und Titeln, die besonders reichhaltig für die Berliner Bankiers vorlagen, und zwar im Bestand des Polizeipräsidenten von Berlin (Landeshauptarchiv Potsdam). Außerdem konnten die Bestände des preußischen Handelsministeriums und des Geheimen Zivilkabinetts im Geheimen Staatsarchiv Merseburg (jetzt Berlin-Dahlem) und die Ministerialakten im Bayerischen Hauptstaatsarchiv München benutzt werden, sowie die Sammlungen von Zeitungsausschnitten durch die Volkswirtschaftliche Abteilung der Reichsbank und das Pressearchiv des *Reichslandbundes* und im Hamburgischen Weltwirtschafts-Archiv. Weiterhin wurde eine systematische Auswertung der zeitgenössischen Fachpresse und -publizistik vorgenommen. Schließlich sei erwähnt das sehr heterogene, teilweise jedoch außerordentlich ergiebige Material aus den Archiven einzelner heute noch bestehender Banken, besonders der Deutschen Bank und der Dresdner Bank. Um die einzelnen Kreditinstitute in ihrer ökonomischen Bedeutung vergleichen zu können, werden die wichtigsten Angaben wie Grundkapital und Bilanzsumme im Anhang wiedergegeben.

Um die oben erläuterten Fragen beantworten zu können und dabei sowohl mit quantitativen als auch qualitativen Methoden der Heterogenität des Materials gerecht zu werden, sollen einige Konzepte und Begriffe Pierre Bourdieus für die Historiographie fruchtbar gemacht werden. Im Folgenden wird der heuristische Wert, die Möglichkeiten und Grenzen der Anwendung von Bourdieus Konzept des »genetischen Strukturalismus«²⁰ für eine erweiterte sozialgeschichtliche Untersuchung kurz diskutiert.

20 So Bourdieu selbstironisch in: Satz und Gegensatz, S. 44. Andersorts spricht Bourdieu auch von »strukturalistischem Konstruktivismus« oder »konstruktivistischem Strukturalismus« (Rede

Bourdieu, der an Klassiker wie Weber, Marx, Durkheim und Levi-Strauss anknüpft, verbindet in seinen Arbeiten immer wieder mikrosoziologische Perspektiven, etwa die Beziehungen zwischen Bewußtseinsstrukturen und institutionellen Strukturen, mit der makrosoziologischen Kritik der Reproduktion der herrschenden Klassen in einer entwickelten industriekapitalistischen Gesellschaft. Gerade die Suche nach Verbindungen zwischen objektiven Strukturen (zum Beispiel des Bildungssystems) und den subjektiven Orientierungen der Akteure macht seine Überlegungen für den Historiker interessant, wenn er der Machtverteilung zwischen sozialen Gruppen, etwa den einzelnen Fraktionen der Oberklassen, nachgeht und dabei die historischen Subjekte nicht aus dem Blick verlieren darf. Einige Begriffe Bourdieus, die von zentraler Bedeutung für diese Untersuchung sind, bedürfen dabei der Erläuterung.²¹

Eine der zentralen Begrifflichkeiten Bourdieus ist die des »Kapitals«. Dieser Terminus bezeichnet üblicherweise Geld- und Sachwerte oder genauer: Eigentum an Produktionsmitteln. Die Reduzierung des Kapitalbegriffs auf reine Wirtschaftsgüter, deren Austausch auf Profitmaximierung ausgerichtet und durch Eigennutz geleitet ist, führt jedoch dazu, daß alle übrigen Sphären der Akkumulation gesellschaftlicher Macht und sozialen Austausches als uneigenützig erscheinen. Es ist daher eine zentrale Forschungsabsicht Bourdieus, in seiner »Ökonomie der kulturellen und symbolischen Phänomene« nachzuweisen, daß auch Sphären außerhalb derjenigen der Produktion und Zirkulation von Wirtschaftsgütern, etwa die Felder der kulturellen Produktion, nach ökonomischen Prinzipien strukturiert sind, nur daß diese »Ökonomien« (oder Märkte) keineswegs Geld oder geldwerte Leistungen zum Maßstab haben müssen, deren Erwerb sogar entgegengesetzt sein können, und ihre Bedeutung nicht selten verleugnen oder sogar ablehnen, wie es in bestimmten sozialen Gruppen, etwa der Bohème, der Fall ist.²²

»Kapital«, gleichbedeutend mit *Macht*, ist akkumulierte Arbeit und existiert bei Bourdieu in verschiedenen Formen:²³ Erstens gibt es das »ökonomische

und Antwort, S. 135). Wie auch immer man seinen Ansatz bezeichnen will: Bourdieu ist ebenso sehr daran gelegen, sich vom Strukturalismus oder »Objektivismus«, wie er ihn von Lévi-Strauss vertreten sieht, abzugrenzen, ohne dabei dem »Subjektivismus« bzw. der »Spontansoziologie« anheim zu fallen, wie daran, zu zeigen, in welcher Weise die handelnden Individuen selbst, die *Akteure*, gesellschaftliche Strukturen bilden und aufrecht erhalten. Zu Bourdieus Auseinandersetzung mit den genannten Ansätzen vgl. auch *ders.*, Sozialer Sinn, S. 49–96.

21 Vgl. die Diskussion der zentralen Kategorien Bourdieus, ihrer Anwendung durch Historiker und der Risiken des Wissenschaftsimports bei *Wehler*, Herausforderung, S. 15–44; *Raphael*, Klassenkämpfe; *ders.*, Diskurse. Einen Überblick über die deutsche Bourdieu-Rezeption geben *Reichardt*, Bourdieu für Historiker? *Gilcher-Holley*, Kulturelle und symbolische Praktiken; sowie die Beiträge in *Eder* (Hg.).

22 *Bourdieu*, Entwurf einer Theorie der Praxis, S. 356f.; *ders.*, Satz und Gegensatz, S. 11f.

23 *Bourdieu*, Ökonomisches Kapital – Kulturelles Kapital – Soziales Kapital, in: Kreckel (Hg.), S. 183–198; hier und im Folgenden zitiert nach *Bourdieu*, Die Verborgenen Mechanismen der Macht, S. 49–79.

Kapital«, das als materieller Besitz in der Regel direkt in Geld ausgedrückt werden kann. Da ökonomische Macht in Kapitalgesellschaften nicht mehr von den »Inhabern« des Unternehmens (den Aktionären) ausgeübt wird, sondern von formal angestellten Leitern (den Managern), nimmt »ökonomisches Kapital«, soweit es sich um Wirtschaftsunternehmen handelt, außer der Form der personalen Herrschaft des Inhabers mehr und mehr den Modus der »Herrschaft durch Struktur« an.²⁴ Die Bedeutung des »ökonomischen Kapitals« wird durch den säkularen Aufstieg des Bildungssystems für die Rekrutierung der Inhaber ökonomischer und politischer Machtpositionen relativiert. An seine Seite tritt als zweite Kapitalsorte das »kulturelle Kapital«, das in drei Erscheinungsformen auftritt. Erstens existiert es als »institutionalisiertes kulturelles Kapital«, womit alle möglichen »Bildungspatente« (Weber) gemeint sind. Diese Titel verschaffen ihrem Träger die mehr oder minder formalisierte Berechtigung, eine bestimmte Position einzunehmen und auf diese Weise die Möglichkeit, das »kulturelle« wieder in »ökonomisches Kapital« zu verwandeln. Eine zweite Erscheinungsform des »kulturellen Kapitals« liegt in »objektiviertem« Zustand vor: kulturelle Güter wie Bücher, Gemälde und Musikinstrumente, die als Eigentum erworben und übertragen werden können. Der aktuelle Wert dieses »Kapitals« ist ein Produkt der Auseinandersetzungen in den Feldern der kulturellen Produktion, vor allem in Kunst und Wissenschaft. Die Attraktivität dieser Form des »kulturellen Kapitals« liegt in der Einfachheit seiner Übertragung als Eigentumstitel, die sich zudem weitaus leichter verschleiern läßt als die Übertragung »ökonomischen Kapitals«. Dem steht gegenüber, daß sich seine eigentliche Aneignungsweise nur schwer übertragen läßt: Die Fähigkeit, sich einen ästhetischen »Zugang« zum Kunstwerks zu verschaffen, läßt sich nur während eines langen Zeitraums erwerben. Sie bilden eine dritte Erscheinungsform, das »inkorporierte kulturelle Kapital«. Dieses ist vollständig körpergebunden und setzt einen Verinnerlichungsprozeß voraus, der seinen Träger Zeit kostet, die er persönlich investieren muß, was wiederum voraussetzt, daß er währenddessen von ökonomischen Zwängen weitgehend befreit ist. Der Prozeß der Inkorporierung vollzieht sich außer in den Bildungsinstitutionen vor allem in der Familie, so daß diejenigen Familien, die über ein Maximum an »kulturellem Kapital« verfügen, dieses auch am wirkungsvollsten an die folgenden Generationen weitergeben können. Daher ist die Übertragung »kulturellen Kapitals« zweifellos die am besten verschleierte Form der Übertragung von sozialer Macht überhaupt.

Die dritte Kapitalsorte ist das »soziale Kapital«, also die Gesamtheit der sozialen Beziehungen, die als potentielle oder aktuelle Ressourcen fungieren. Derartige Beziehungen gegenseitigen Kennens und Anerkennens, die auf der Zu-

24 Bourdieu u.a., Kapital und Bildungskapital, in: *ders.* u.a., S. 23–87.

gehörigkeit zu einer Gruppe beruhen, machen ihren Träger kreditwürdig. Akkumulieren läßt sich das »soziale Kapital« an Knotenpunkten, an denen es sich konzentriert, etwa in exklusiven Clubs. Die mehr oder weniger stark ritualisierte Aufnahme in eine fremde Gruppe, sei es eine Familie oder einen Stand wie den Adel, bildet einen Akt der Institutionalisierung »sozialen Kapitals«.

Entscheidend ist, daß diese Kapitalsorten untereinander konvertierbar sind. Der Kauf eines Gemäldes, also die Übertragung eines Eigentumstitels, verwandelt zum Beispiel »ökonomisches« in »objektiviertes kulturelles Kapital«. Ganz so einfach sind Kapitalumwandlungen allerdings in den seltensten Fällen. Sie müssen nämlich von anderen Akteuren anerkannt und damit als »symbolisches Kapital« wirksam werden. Hierbei handelt es sich nicht allein um Ansehen oder Legitimität, auch wenn beide in diesem Begriff enthalten sind. »Symbolisches Kapital« kann unterschiedliche Ausprägungen annehmen, je nach der Logik des Feldes, in dem es wirksam ist. In mancherlei Hinsicht handelt es sich um transformiertes oder *negiertes* »Kapital«: Es bringt seinen ihm eigenen Effekt nur »in dem Maße hervor, wie es verschleiert, daß jene »materiellen« Arten des Kapitals auch ihm ... zugrunde liegen.«²⁵ Das bedeutet, daß symbolische Gewinne nur mit solchen Handlungen erzielt werden können, denen nicht die Absicht der Profitmaximierung zu Grunde liegt. Distinktion, das Schaffen von Unterschieden, schließt aus der Sicht des Betroffenen jedes Streben nach Distinktion aus, eine Überlegung, mit der sich Bourdieu auch von Veblens *conspicuous consumption* abgrenzt. Da sich der soziale Raum, die Sozialstruktur einer Gesellschaft, den Akteuren als ein System von unterschiedlich verteilten Merkmalen, das heißt von distinktiven Zeichen präsentiert, funktioniert er tendenziell wie ein symbolischer Raum. In der symbolischen Ordnung der Gesellschaft verleiht das »symbolische Kapital« seinem Träger die Macht, eine bestimmte Weltsicht und Wertordnung durchzusetzen, was nichts anderes bedeutet, als daß die symbolischen Kräfteverhältnisse die Verteilung des »materiellen Kapitals« reproduzieren, die den sozialen Raum strukturieren. Gleichzeitig ist diese Klassifikationsmacht die wirkungsvollste Art, soziale Trennungen und Gliederungen sichtbar zu machen, Gruppen zu schaffen und dadurch die soziale Welt zu beeinflussen.²⁶ Eine Sonderform »symbolischen Kapitals« ist das »politische Kapital«, das zum einen darin besteht, kraft symbolischen Handelns soziale Gruppen entstehen zu lassen, und zum anderen darin, durch Delegation für diese Gruppe, also in ihrem Namen zu sprechen.

Das »Kapital« bleibt unfruchtbar, solange es nicht an einem Ort wirksam wird, an dem (ökonomische, kulturelle oder symbolische) Güter produziert werden und zirkulieren, um deren Aneignung die Akteure konkurrieren. Diese

25 Bourdieu, Entwurf einer Theorie der Praxis, S. 357.

26 Bourdieu, Wie eine soziale Klasse entsteht, in: Der Tote packt den Lebenden, S. 117–129.

Orte, an denen das »Kapital« investiert wird, nennt Bourdieu »Felder«.²⁷ Sie tragen einen Doppelcharakter: Einerseits sind sie definiert als mehrdimensionale Schauplätze von Konkurrenzkämpfen. Die Position der Akteure in einem derartigen Raum hängt ab vom Umfang und der Struktur ihres Kapitalbesitzes. Entsprechend ihrer Position und damit ihrer Möglichkeiten zur Profitaneignung sind die Teilnehmer dieser Kämpfe entweder an der Bewahrung oder der Veränderung der im »Feld« herrschenden Kräfteverhältnisse interessiert. Ein Feld wie dasjenige der Hochfinanz stellt also ein System von objektiven, meßbaren Positionen und den Beziehungen zwischen ihnen dar. Andererseits wirken Felder auch als Kraftfelder und Sozialisationsinstanzen, die sich auf all diejenigen Akteure auswirken, die sich in ihnen bewegen. Daß die Akteure ein Interesse an der Teilnahme an dem »Spiel« des »Feldes« haben, setzt den Glauben an den Sinn dieses Spiels voraus. Diesen Glauben bezeichnet Bourdieu als »illusio«: ein Einverständnis, das alle Beteiligten miteinander verbindet, entreißt sie der Indifferenz gegenüber dem, was im »Feld« geschieht. Im übrigen besitzen die »Felder« eine relative Autonomie gegenüber den Geschehnissen außerhalb, was dazu führt, daß bei einem hohen Grad der Autonomie tendenziell alles, was sich in einem »Feld« ereignet, an die Geschichte dieses »Feldes« gebunden ist. Mit anderen Worten: Die gesamte Geschichte des »Feldes« ist in seiner Funktionsweise enthalten.

Die Vermittlung zwischen der analytischen Ebene der »Felder« und ihrer Struktur einerseits und der Ebene der (ökonomischen, kulturellen, symbolischen) Praktiken und Praxisformen andererseits ist bei Bourdieu im Konzept des »Habitus« gefaßt. Als »System dauerhafter und übertragbarer Dispositionen« bezeichnet der Habitus eine generative »Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsmatrix«. Geformt wird diese Matrix durch die Inkorporierung der Strukturen jener Kraftfelder, in denen sich die Akteure bewegen. Auf diese Weise erzeugt der Habitus als »modus operandi« Praxisformen, die ihrem Zweck und Ziel innerhalb dieser Felder angepaßt sind, ohne daß sie das Resultat irgendeiner strategischen Absicht wären. Tendenziell reproduziert der Habitus also die Existenzbedingungen, die ihn selbst hervorgebracht haben.²⁸

Der heuristische Wert der Kategorien von Bourdieu für diese Untersuchung liegt erstens in der Erweiterung des Kapitalbegriffs. Dadurch wird es möglich, die verschiedenen Aggregatzustände sozialer Macht analytisch zu fassen, über die Bankiers verfügten und die Fähigkeiten und Grenzen zu bestimmen, mit denen sie diese Macht – die in erster Linie auf ihrem »ökonomischen Kapital« beruhte –, an unterschiedlichen sozialen Orten (politisch, sozial, kulturell) ein-

27 Bourdieu, Über einige Eigenschaften von Feldern, in: Soziologische Fragen, S. 107–114.

28 Bourdieu, Zur Soziologie symbolischer Formen, S. 142–158; ders., Entwurf einer Theorie der Praxis, S. 164–202; ders., Sozialer Sinn, S. 97–121, bes. S. 98f.; ders., Sozialer Raum und »Klassen«. Leçon sur la leçon, S. 75; ders., Die Feinen Unterschiede S. 281–283; ders., Zur Genese der Begriffe Habitus und Feld, in: Der Tote packt den Lebenden, S. 59–66.

zusetzen vermochten. Zweitens erlaubt das Konzept des sozialen »Feldes« nicht nur die Darstellung des Entstehens und Wandels einer funktional definierten Gruppe und ihres inneren Machtgefälles, es schließt darüber hinaus auch die subjektiven Wahrnehmungen der Akteure als konstitutive Bestandteile historischer Realität mit ein. Drittens eröffnet das Konzept des »Habitus« als System inkorporierter Strukturen die Chance, die sich aus den unterschiedlichen Lebensumständen, Sozialisationsinstanzen und -effekten ergebenden Affinitäten und Blockaden zwischen den Angehörigen der einzelnen Oberklassenfraktionen zu systematisieren und auf diese Weise nicht allein die Voraussetzungen für die möglichen Beziehungen der Großbankiers zu Angehörigen der übrigen bürgerlichen Teilgruppen, sondern auch für die vielfältige Fraktionierung der bürgerlichen Mittel- und Oberklassen zu untersuchen.

Diese Arbeit ist weder der Ort, um eine umfassenden Kritik an diesem Ansatz zu diskutieren, noch handelt es sich um den Versuch, einer bestimmten Theorieschule orthodox zu folgen.²⁹ Der Nutzen der Konzepte Bourdieus für das Untersuchungsvorhaben besteht vielmehr darin, aus einem methodisch anspruchsvollen sozialwissenschaftlichen Konzept neue Perspektiven für eine historiographische Analyse zu gewinnen, die einen Ausweg aus den Sackgassen strukturalistischer Funktionszwänge einerseits und der Reduktion sozialer Prozesse auf die Rekonstruktion der Binnenperspektive der Akteure andererseits zu finden sucht

Eine Analyse des Sozialprofils, der Einstellungen und Strategien der Großbankiers erfordert zunächst die Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes. Eine Definition des Begriffs »Hochfinanz« stößt dabei auf vielerlei Schwierigkeiten. Für den untersuchten Zeitraum ist es unmöglich, die Spitzenpositionen im deutschen Bankwesen anhand objektiver Kriterien wie der Bilanzsumme oder dem Grundkapital einer Bank zu definieren. Diese Daten sind für die Privatbanken wegen der mangelhaften Überlieferung nicht zu beschaffen. Zudem wäre die Festlegung einer Mindestgröße, etwa des Grundkapitals, ein ausgesprochen willkürliches Verfahren; ganz abgesehen davon, daß bei einem über vierzigjährigen Untersuchungszeitraum mehrere solcher Markierungen notwendig wären. Auch Erich Achterberg, langjähriger Chefredakteur der *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, blieb in seinem 1965 erschienenen Buch »Berliner Hochfinanz um 1900« eine Begriffsklärung schuldig.³⁰

29 Häufig wird die angebliche Frankreichzentrierung sowie eine inhärente Statik, die es unmöglich mache, gesellschaftliche »Lernprozesse« zu erfassen, kritisiert; vgl. Reichardt, S. 86–90; Eder, Klassentheorie, S. 39–41.

30 Achterberg, Berliner Hochfinanz. Aussagen wie: »Die Hochfinanz einer Stadt oder eines Landes ist eine Gruppe von Personen, die den Umgang mit dem Gelde meisterhaft verstehen.« (S. 212) oder: »Nahe liegen könnte es, den Begriff Hochfinanz einfach mit Reichtum zu übersetzen. Es steckt jedoch mehr in ihm. Reichtum ist ein unpersönlicher Begriff, Hochfinanz hingegen enthält den Hinweis auf die Initiative einzelner Persönlichkeiten, auf das Management, auf die

Schon Zeitgenossen sahen das Problem des etwas diffusen Terminus. Georg Bernhard, der Herausgeber des *Plutus*, schrieb 1905 in einem populärwissenschaftlich gehaltenen Panorama der Berliner Bankwelt:

»Es ist wohl die allgemeine Annahme, daß zur hohen Finanzwelt alle Bankiers gehören, deren Kapital über eine gewisse Summe hinausgeht. Aber nichts wäre falscher, als eine solche Annahme. [...] Die Hautefinance ist keine durch Gesetz und Rechte nach außen abgeschlossene Körperschaft, aber wie das oft zu geschehen pflegt, ist ihre Abschließung noch enger gerade dadurch, daß sie auf ungeschriebenem Gewohnheitsrecht beruht. Die Hautefinance ist auch kein Klub, dessen Mitglieder durch Ballotage darüber abstimmen, ob irgendein Neuling als vollgültiges Mitglied in ihre Reihen aufzunehmen ist; der eigentliche Schiedsrichter in dieser Frage ist die Meinung der Börse, und sie beschließt keineswegs allein nach dem Geldbeutel. Eine ganze Reihe von Firmen und Banken, deren finanzielle Potenz über alle Zweifel erhaben stand, deren Wechsel von den Börsenleuten zum billigsten Prozentsatz hereingenommen wurden, sind niemals zur Hautefinance gerechnet worden. [...] Die Hautefinance stellt gewissermaßen den Börsenadel dar. Und merkwürdig ist, daß gerade im Mittelpunkt des Kapitalismus das Adelsprädikat durch Geld nicht erworben werden kann.«³¹

Bernhards Urteil krankte sicher an der Gleichsetzung von »Bank« und »Börse«, denn um die Jahrhundertwende waren Börsenoperationen für die Banken nur noch ein Geschäftsgebiet neben anderen. Außerdem überschätzte er vermutlich die Bedeutung des Prestiges einzelner Institute. Dennoch macht Bernhard die Schwierigkeiten deutlich, die Hochfinanz aus der übrigen Bankwelt herauszuheben.

Daher wird in dieser Untersuchung als Kriterium für die Zugehörigkeit zur deutschen Hochfinanz die Mitgliedschaft im sogenannten »Preußenkonsortium« beziehungsweise Reichsanleihekonsortium gewählt. Dieses trat 1859 erstmalig und seit 1867 regelmäßig zusammen, um den Großteil der preußischen und Reichsanleihen unterzubringen. Dieses Verfahren bietet folgende, hier thesenartig skizzierte Vorteile:

Für die Untersuchung ergibt sich eine klar abgrenzbare Gruppe von Banken. Das Preußenkonsortium war das größte damals in Deutschland operierende Bankenconsortium; zwischen 1870 und 1913 gehörten ihm insgesamt 39 private Geschäftsbanken einmal oder wiederholt an. Die Leiter und Inhaber dieser 39 praktisch über das gesamte Reichsgebiet verteilten Institute repräsentierten alle Sparten des privaten deutschen Bankgewerbes und bilden auch für eine quantitative Untersuchung ein hinreichend großes wie überschaubares Sample. Denn aufgrund der Gewinne, welche die Banken hier zumindest bis zur Jahrhundertwende machten, und des Prestiges, das die Mitgliedschaft im Kon-

Kommandobrücke des Wirtschaftsschiffes im Strom des Großkapitals« (S. 8) vernebeln mehr, als daß sie aufklären. Allenfalls läßt sich in ihnen der Versuch erkennen, eine Gruppe von Bankiers einzureihen unter die »großen Männer, die Geschichte machen«.

31 *Bernhard*, Berliner Banken, S. 23f.

sortium versprach, drängten sich die Banken um ihre Aufnahme, und nur die größten und solidesten wurden genommen.³² In ihm waren alle nennenswerten Typen der damals existierenden großen Kreditinstitute – Großbanken, Privat- und Aktienbanken im geographischen Zentrum und an der Peripherie der deutschen Bankwelt, Hypothekenbanken, *merchant banks* und Industriebanken – vertreten. Es ist also davon auszugehen, daß sich unter den Leitern und Inhabern dieser Banken sämtliche relevanten sozialen Merkmale und sämtliche unterschiedlichen sozialen Typen von Großbankiers finden lassen.

Bestimmt man andererseits den Begriff »Hochfinanz« durch die Teilnahme an nationalen und internationalen Finanzoperationen, sind die Mitglieder des Preußenkonsortiums aufgrund der Definition durch ihre Beteiligung an der Aufbringung der staatlichen Anleihen, zunächst der des größten Einzelstaates, Preußens, dann auch der des Deutschen Reiches, Mitglieder der Hochfinanz.³³ Praktisch alle Banken des Konsortiums pflegten darüber hinaus auch internationale Geschäftsbeziehungen.³⁴

Die derart gewonnene Untersuchungseinheit besteht aus 376 Personen (siehe Tab. 1). Das ist sicherlich nur ein Ausschnitt der von Werner Sombart für die Jahrhundertwende auf 70 bis 75.000 Köpfe geschätzten »Kerntruppe der Bourgeoisie«, der »Vollblutbourgeois«.³⁵ Aber das soziale Handeln der Hochfinanz dürfte immerhin auf die mehrtausendköpfige Gemeinschaft der Inhaber mittlerer und höherer Leitungspositionen im Bankgewerbe als Vorbild gewirkt haben. Denn die zahllosen Prokuristen, stellvertretenden Vorstandsmitglieder und Filialleiter der Banken des Konsortiums wie die Leiter, Inhaber und Prokuristen anderer Institute konnten auf eine Karriere als Großbankier hoffen und ihr Sozialverhalten am Leibild der bereits Arrivierten orientieren. Andererseits sollte man sich vor Augen halten, wie klein die Spitzengruppe aus Wirtschaft und Politik, Verwaltung und Kultur letztlich war. Man braucht für diese Überlegung nicht einmal Walther Rathenaus Bemerkung aus dem Jahre 1909 wörtlich zu nehmen, daß »dreihundert Männer, von denen jeder jeden kennt [und von denen sicherlich ein gutes Duzend dem Sample dieser Arbeit angehört, der Vf.], die wirtschaftlichen Geschicke des Kontinents« leiten.³⁶

32 GStA Merseburg 2.2.1. Nr. 25137 (7.2.1910); GStA Dahlem Rep. 109 Nr. 5075 (28.2.1903, 23.9.1912); Nr. 5389 (4.10.1878, 16.9.1887, 16.9.1887); VZ Nr. 53 (1.2.1899); BBC Nr. 130 AA (11.3.1880); Schwabach, S. 142; Helfferich, Bd. I S. 335; Stuebel, S. 96; Reiter, S. 107; Witt, S. 311; Treue u.a., S. 271.

33 Da das Preußische Finanzministerium und das Reichsschatzamt ihre Anleiheoperationen aufeinander abzustimmen pflegten, waren die Konsortien für preußische wie für Reichsanleihen stets identisch, abgesehen von der Teilnahme der Reichsbank, die sich an der Unterbringung preußischer Anleihen nicht beteiligte.

34 Barth, Imperialismen, passim; übersichtlich: Schaefer, S. 28–34.

35 Zitiert nach Wehler, Gesellschaftsgeschichte Bd. III, S. 704f.

36 Zitiert nach Kessler, Walther Rathenau, S. 118.

Da sich die Zusammensetzung des Konsortiums im Laufe des Untersuchungszeitraumes wandelte, ist es möglich, den Veränderungen in der Zugehörigkeit zur deutschen Finanzelite nachzuspüren. Deshalb handelt es sich um ein in chronologischer Hinsicht dynamisiertes Sample. Auf diese Weise gelangt man auch zu einem angemessenen Verhältnis von untersuchten Privatbanken und Aktienbanken. Wie sich zeigen wird, ist für eine sozialhistorische Analyse der Hochfinanz der Unterschied zwischen einem Privatbankier und dem Leiter einer Aktienbank konstitutiv. Das gleiche gilt für das Problem der Relation zwischen Berliner Banken und »Provinzbanken«. Schon durch die Tatsache, daß sich nach der Reichsgründung das Verhältnis zwischen dem Berliner Kapitalmarkt und den übrigen deutschen Finanzplätzen stark veränderte, wird die Frage nach der Gewichtung der Banken aufgeworfen, welche die einzelnen Finanzplätze repräsentierten. Darüber hinaus stehen angesichts der regional differenzierten Gesellschaft des Deutschen Reiches die einzelnen Orte, an denen die Banken und die Bankiers ansässig waren, auch für möglicherweise unterschiedliche soziale Positionen und soziale Muster der Bankiers.

Tab. 1: Übersicht zum Sample nach den Kategorien der Untersuchung (376 Fälle)

Kategorien der Untersuchung	Anzahl
Manager-Bankiers	294
Vorstandsmitglieder von Aktiengesellschaften	239
Geschäftsinhaber einer KGaA	55
Privatbankiers	82
Berliner Bankiers	211
Provinsbankiers	158
Wechsel zwischen Berlin und Provinz	7
Jüdische Bankiers	123
nichtjüdische Bankiers	143
k.A.	110

Schließlich sei die eben getroffene Definition der Hochfinanz als »Leiter und Inhaber« der 39 Banken des Preußenkonsortiums noch einmal präzisiert. Es handelt sich um die *Inhaber* der Privatbanken, seien sie offene Handelsgesellschaften oder als Kommanditgesellschaften, um die *persönlich haftenden Gesellschafter* der Kommanditgesellschaften auf Aktien (KGaA, oft auch als *Geschäftsinhaber* bezeichnet) und um die *ordentlichen Vorstandsmitglieder* der Aktiengesell-

schaften. Damit besteht das Sample aus 376 Bankiers. Nicht aufgenommen wurden die stellvertretenden Vorstandsmitglieder, Subdirektoren und Filialleiter sowie die Aufsichtsratsmitglieder (auch nicht die Aufsichtsratsvorsitzenden) der Aktienbanken. Letztere gehörten entweder ohnehin als aktive Bankiers von Bedeutung dem Sample an oder standen der Bankwelt zu fern, um als Mitglieder der Hochfinanz zu gelten. Zuweilen handelte es sich sogar um reine Dekorationsfiguren. Das Machtzentrum einer Aktienbank war seit den 1880er Jahren bei der Mehrzahl der Institute nicht der Aufsichtsrat, sondern der Vorstand, und in der Zeit davor waren es die *Bankiers* im Aufsichtsrat, welche die wichtigsten Entscheidungen fällten. Die stellvertretenden Vorstandsmitglieder und Filialchefs waren in der Ausübung ihrer Kompetenz zu sehr an die Weisungen des obersten Leitungsgremiums der Bank gebunden, um zur Hochfinanz zu zählen. Was Bankiers außerhalb des Konsortiums anbetrifft, die gleichwohl zur deutschen Finanzelite gehörten, so dürften sie sich in ihren sozialen Merkmalen nicht allzu sehr von den Bankiers des Samples unterscheiden. Denn wenn sie wirklich Mitkonkurrenten waren um die einträglichsten Positionen im deutschen Bankwesen, mußten auch sie sich der Logik des »Feldes der Hochfinanz« beugen und das Profil, das die Spieler in diesem »Feld« trugen, besitzen oder annehmen.

Eine Einschränkung ist freilich zu machen: Die Leiter der dem Konsortium angehörenden staatlichen Banken, also der Reichsbank, der Seehandlung und der Königlich Bayerischen Hauptbank, wurden nicht in das Sample aufgenommen. Da es sich um Beamte handelte, ist sehr fraglich, ob sie in die Gruppe der »Hochfinanz« gehören. Von der Unternehmenszugehörigkeit (Staatsbetrieb versus Privatunternehmen) über das Einkommen³⁷ und die sozialen Verflechtungen bis zum Berufsethos und ihrem Habitus unterschieden sie sich von den Leitern und Inhabern der Geschäftsbanken so sehr, daß diese Einschränkung gerechtfertigt erscheint. Rechnet man die Leiter der Staatsbanken, die hohen Beamten der zuständigen Ministerien und die Industriellen zum Kreis der Hochfinanz, wie es Achterberg tat,³⁸ so stößt man wieder auf die oben erörterten Definitionsprobleme. Daher bleibt in dieser Untersuchung die Verwendung des Begriffs *Hochfinanz* auf die Großbankiers, also auf die Leiter und Inhaber der wichtigsten privaten Kreditinstitute, beschränkt.

37 Im Jahre 1893 verdienten die drei Mitglieder des Reichsbankdirektoriums Waldemar Müller, Maximilian von Klitzing und Hugo Hartung zwischen 10.000 und 13.000 Mark p. a., ein Jahr drauf jeweils 1.000 M. mehr. Zu diesem Zeitpunkt (1895) verdiente der Privatbankier Ernst (von) Mendelssohn-Bartholdy (Mendelssohn & Co.) etwa 1.1 Mio M. p. a. und zahlte dafür über 45.000 M. Steuern, und ein Vorstandsmitglied wie z. B. Johannes Kaempff von der Darmstädter Bank ca. 160.000 M. p. a. Die Bankiers waren also materiell in der Lage, einen ganz anderen – »plutokratischen« – Lebensstil zu führen als die Beamten. Für Müller, Klitzing und Hartung: BA Potsdam RdI 2110 Nr. 5 B Bd.1; für Mendelssohn-Bartholdy: LHA Potsdam Rep. 30 c Tit. 94 Nr. 11792 (27.9.1895); für Kaempff: ebd. Nr. 11175 (27.12.1895).

38 Achterberg, Berliner Hochfinanz, S. 8f. und passim.

Diesem Verfahren stehen die folgenden möglichen Nachteile entgegen:

1. Die Auswahl der Banken, die in der Untersuchung zur Hochfinanz gezählt werden, stammt von staatlichen Stellen (Staatsbanken, Preußisches Finanzministerium, Reichsschatzamt) und nicht aus der Bankwelt oder einschlägigen Publikationen. Die jeweilige Zusammensetzung des Konsortiums konnte also politischen, mithin außerökonomischen Beweggründen Rechnung tragen, was quer zu einem primär ökonomisch (und sozial) zu definierenden »Feld der Hochfinanz« liegt. Damit wäre die Gefahr einer »politischen Verzerrung« des Untersuchungssamples gegeben. Tatsächlich berührten politische Erwägungen jedoch weitaus stärker die Form der Anleihebegebung, also die Frage, ob überhaupt ein Konsortium zusammentreten solle, und weniger, aus welchen Banken es zu bestehen habe.

2. Aus mancherlei Gründen ist es bei diesem Verfahren möglich, daß zweit-rangige Banken in das Sample geraten oder nur ein Teil der tatsächlichen Hochfinanz mit dem Reichsanleihekonsortium abgebildet wird. Die erste Variante ist nicht auszuschließen. In diesem Fall besteht jedoch die Möglichkeit, anhand der sozialen Merkmale zu beurteilen, welche Position weniger bedeutende Bankiers im Feld der Hochfinanz – gegebenenfalls auch an der Grenze des Feldes oder jenseits davon – einnehmen. Das trägt offensichtlich zur Schärfung des Begriffs bei. Zur zweiten Variante ist zu sagen, daß praktisch alle erst-rangigen Banken im Preußenkonsortium vertreten waren, wie die Untersuchung zeigen wird.

3. Zweifellos konstituierte das Preußenkonsortium nicht die Hochfinanz als solche. Dazu war die gesamtökonomische Bedeutung der staatlichen Anleiheoperationen zu gering. Vor allem für die 1870er Jahre gilt, daß aus verschiedenen Gründen diverse überregional bedeutende Banken nicht im Konsortium vertreten waren. Aber schon zu dieser Zeit gehörten die größten Banken zumal Preußens dem Konsortium an, das wiederholt auch bei Transaktionen über die staatlichen Anleihen hinaus zusammentrat. Das Konsortium bildete also keine zufällige Auswahl beliebiger Banken. Wenn es die Hochfinanz nicht konstituierte, repräsentierte es sie doch.

Allerdings ist die Verwendung des Begriffs »Hochfinanz« oder »haute finance« für die 1870er Jahre ein wenig irreführend. Noch gab es keine Bank oder Bankengruppe, die im gesamten Reichsgebiet tätig war oder gar eine Anzahl von Instituten, die zusammen den deutschen Finanzmarkt beherrschten. Auch wenn sich Berlin mittlerweile zum führenden deutschen Markt für Eisenbahnwerte aufgeschwungen hatte, war der Konzentrationsprozeß im Bankgewerbe doch noch nicht so weit fortgeschritten, daß auch nur alle bedeutenden Banken in Berlin auf die eine oder andere Weise vertreten waren und damit irgendwie einheitlich hätten agieren können. Auch die Begriffe »Hochfinanz« und »haute finance« wurden bezeichnenderweise zu dieser Zeit noch kaum verwendet. Sie tauchen erst seit etwa 1890 auf, als die Kapitalkonzentration im

Bankwesen ein neues Niveau erreicht hatte und eine neue soziale Gruppe von Großbankiers entstanden war.

Die Konzeption der Untersuchung muß diese Überlegungen berücksichtigen. Eine Analyse des Sozialprofils, der Einstellungen und Strategien der Großbankiers erfordert zunächst eine Rekonstruktion des »Feldes der Hochfinanz«, denn so wenig »Bankier« gleich »Bankier« ist, so wenig ist es möglich, eine Untersuchung der sozialen Dispositionen und Praktiken der Hochfinanz zu beginnen, ohne den Aufbau des »Feldes« und die Position der Akteure darin möglichst genau zu bestimmen zu haben.

Die Dimensionen des »Feldes« werden in den ersten fünf Kapiteln der Arbeit dargestellt: erstens der Gegensatz zwischen seinem geographischen Zentrum und seiner Peripherie, der bereits in der Entstehung des »Feldes« unauflöslich mit seiner Existenz verknüpft war; zweitens die Hierarchien der ökonomischen Macht als Folge der ungleichen Verteilung »ökonomischen Kapitals«; drittens die Form der Ausübung ökonomischer Herrschaft, die auf vielfältige Weise die Herkunft, Ausbildung und Laufbahn, Reichtum und Ansehen (als Folge der im »Feld« erzielbaren Profite) der Bankiers bestimmte; viertens die »ethnische Struktur« der Hochfinanz, also das auf besondere Weise von Kontinuität und Wandel gekennzeichnete Verhältnis zwischen Juden und Nichtjuden; fünftens das »soziale Alter« der Institute und Akteure, das ebenfalls entscheidend die Laufbahnen beeinflusste und nicht nur über den Zugang zu einflußreichen und profitablen Positionen entschied, sondern auch die Berufseinstellung der Bankiers prägte. Auf diese Weise kann ein differenziertes Sozialprofil der Hochfinanz in ihren vorrangig ökonomischen Existenzbedingungen, ihrer Kohäsion und Binnendifferenzierung unter steter Berücksichtigung der Handlungsebene gezeichnet werden. Daran anschließend wird in zwei Kapiteln zum einen der sozialen Integration der Hochfinanz in den Raum der Oberklassen nachgegangen, wobei konnubiale Verflechtungen und Lebensstil sowie die Dynamik innerhalb der großbürgerlichen Familie im Vordergrund stehen. Zum anderen wird die politische Praxis der Hochfinanz untersucht, deren Grundbedingungen in ihrer Binnenstruktur, ihrer Fremdwahrnehmung und in der sich wandelnden Stellung des »Feldes der Hochfinanz« zum Feld der politischen Macht bestanden. Abschließend sollen einige besonders hervorstechende Merkmale des Habitus der deutschen Großbankiers zusammengefaßt und sich daraus ergebende weitere Folgerungen und Anstöße für die Bürgertumsforschung skizziert werden.

1. Berliner Bankiers und Provinzbankiers

Von einem zusammenhängenden »Feld der Hochfinanz« kann im deutschsprachigen Raum frühestens seit den 1870er Jahren gesprochen werden. Bis zu diesem Zeitpunkt gab es wohl in manchen deutschen Städten, etwa in Frankfurt, einzelne reiche Bankiers wie Amschel Mayer Rothschild, deren Macht weit über die Grenzen ihrer Heimatstadt hinausreichte. Aber es zeigt sich keine Gruppe, die an ökonomischer Macht, sozialem Prestige und überregionalem Zusammenhalt eine »deutsche Hochfinanz« hätte bilden können, mit anderen Worten: eine Dominanz über das Bankwesen im nationalen Wirtschaftsraums auszuüben vermocht hätte und als kohärente soziale Gruppe identifizierbar gewesen wäre. Bratz leugnete für die Zeit vor 1850 sogar die Existenz eines »Bankierstandes«. Die relative Rückständigkeit des deutschen Bankwesens zeigte sich gerade in der geringen Verknüpfung der einzelnen regionalen Bank- und Börsenplätze untereinander.¹ Auch dauerte es bis zum Jahr 1901, bis neben lokalen Zusammenschlüssen von Bankiers ein reichsweit organisierter Interessenverband des Kreditgewerbes gegründet wurde.

Mit dem Entstehen eines nationalen »Feldes der Hochfinanz« verband sich der Gegensatz zwischen den Bankiers des sich herauskristallisierenden Bankenzentrums Berlin und ihren Kollegen in anderen Bank- und Börsenstädten. Dieser Gegensatz war also kein zu Beginn des Untersuchungszeitraumes gegebener, sondern er entwickelte sich mit dem Aufstieg und der Dominanz der Aktiengroßbanken in den Jahrzehnten nach der Reichsgründung. Im Folgenden soll das Entstehen dieser Struktur und ihre Wirkung auf das »Feld der Hochfinanz« unter mehreren Gesichtspunkten verfolgt werden. Dabei soll zunächst die strukturprägende Verteilung von »Kapital« zwischen den Berliner Bankiers und ihren Kollegen in den Regionalbanken im Vordergrund stehen. Daß die »Hochfinanz« jedoch nicht allein durch ihre ökonomische Funktion im Bankwesen und der sich daraus ergebenden gemeinsamen Interessenlage zu definieren ist, sondern darüber hinaus auch durch ein Zusammengehörigkeitsgefühl vergemeinschaftet war und von Außenstehenden als ein Milieu mit

1 Bratz, S. 19. »Die Eigentümlichkeit der deutschen Zustände bot keinen Zentralpunkt für den Geldverkehr und für die großen finanziellen und industriellen Schöpfungen, wie ihn Frankreich in Paris, und England in London haben. Jede der Börsen von Frankfurt, Berlin, Hamburg und Leipzig bilden einen selbständigen Mittelpunkt für eine Reihe von Unternehmungen.« *Knips*, S. 65. Beispielsweise waren die Geschäftsverbindungen der Stuttgarter Banken auf Süddeutschland (Frankfurt und Augsburg) beschränkt. *Kaulla*, S. 6, S. 43; *Kirchgässner*, S. 73.

hoher sozialer Kohäsion betrachtet wurde, zeigt sich am Beispiel der Berliner Großbankiers.

Anfang wie Ende des Untersuchungszeitraumes werden durch tiefe Zäsuren in der deutschen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte und besonders in der Geschichte des Bankwesens markiert. Nicht allein die politischen Daten von Reichsgründung und Ausbruch des Ersten Weltkrieges markieren diese Einschnitte. Am Beginn standen die großen Rechtskodifikationen der »liberalen Ära«, die auch das Bankgewerbe wesentlich berührten. Die Aufhebung der Konzessionspflicht für Aktiengesellschaften durch den Norddeutschen Reichstag im Jahre 1870, das günstige Investitionsklima nach der Reichsgründung,² als nach einer längeren Zeit der politischen Unsicherheit bislang aufgeschobene Investitionen getätigt wurden, und die industrielle Hochkonjunktur dieser Jahre führten zu einer Welle von Bankgründungen in ganz Deutschland zwischen 1870 und 1873.³ Die Rückschrittlichkeit des deutschen Bankwesens wurde außerdem zu einem guten Teil aufgeholt durch die Währungs- und Notenbankreformen zwischen 1870 und 1875, als das Deutsche Reich zur Goldwährung übergang und die Reichsbank als Zentralnotenbank am 1.1.1876 ihre Arbeit aufnahm.⁴ Bis Anfang der 1870er Jahre existierten in Deutschland

2 Die Auswirkungen der französischen Kriegsschädigung auf den deutschen Konjunkturverlauf werden in der Literatur unterschiedlich bewertet. Während *Wehler* (Gesellschaftsgeschichte, Bd. III, S. 98f.) diesen Faktor aufgrund der sukzessiven Zahlung für überschätzt hält, beharrt *Schaefer* (S. 91f.) auf der konjunkturüberhitzenden Wirkung der sprunghaft angestiegenen Geldmenge. Daß die Investoren jener Jahre aus der Kriegsschädigung Vorteile erwarteten, dürfte dagegen außer Zweifel stehen; vgl. *Tilly*, Zollverein, S. 80; *ders.*, Zeitreihen.

3 Die Angaben über die Anzahl der Bankgründungen während der Hochkonjunktur von 1871 bis 1873 gehen weit auseinander. Nach einer neueren Studie *Pohls*, deren Zahlen den Höhepunkt der »Gründerzeit« 1871/72 deutlich erkennen lassen, entstanden 1869: 6 Neugründungen, 1870: 13, 1871: 68, 1872: 89, 1873: 9. Eine ältere Berechnung kam für das Jahr 1872 auf eine Gesamtzahl von 139 Kreditbanken in Deutschland (ohne Noten- und Hypothekenbanken), von denen nur 30 bis einschließlich 1869 gegründet worden waren gegenüber 100 in den beiden Jahren 1871 und 1872. Der Schwerpunkt der Bankgründungen lag mit 21 neuen Instituten deutlich sichtbar in Berlin. *Pohl*, Gründungsboom und Krise, S. 21f.; *Riesser*, Großbanken, S. 648–650.

4 Der Übergang von der Silber- zur Goldwährung vollzog sich in Deutschland nicht in einem Akt, sondern in mehreren Etappen: Mit dem Gesetz des Norddeutschen Reichstages vom 27.3.1870, das die Errichtung weiterer und die Erhöhung der Kontingente bestehender Notenbanken untersagte, dem Beschluß der preußischen Regierung vom 3.7.1871, den freien Silberankauf durch die preußische Münze einzustellen, dem Beschluß des Bundesrates vom Oktober 1871 und dem Münzgesetz vom 9.7.1873 über die Einführung der Goldwährung (daneben blieben allerdings bis 1909 Silbertaler gesetzliche Zahlungsmittel) und der Umwandlung der Preußischen Bank in die Reichsbank durch das Bankgesetz vom 14.3.1875. Als die Reichsbank mit ihrer Arbeit begann, bestanden neben ihr noch 33 andere Notenbanken in Deutschland (neben den bei *Pohl* genannten 32 Instituten existierte noch die Landständische Bank in Bautzen). Von ihnen verzichteten sofort 12 auf ihr Notenprivileg, um sich in Geschäftsbanken zu verwandeln, darunter aus dem hier untersuchten Sample die Leipziger Bank und die Mitteldeutsche CB. 1890 arbeiteten noch 13 Notenbanken neben der Reichsbank, 1905 waren es nur noch fünf. *Born*, Geld und Banken, S. 10–47; *Pohl*, Deutsche Bankengeschichte, Bd. II, S. 223f.; *ders.*, Konzentration, S. 105; *Täuber*, S. 36–64; *Kiesewetter*, S. 293f.; *Riesser*, Großbanken, S. 36–38.