

Hartmut Kaelble, Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung. Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluß. Mit einem Vorwort von Otto Büsch (= Veröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd. 40; Publikationen zur Geschichte der Industrialisierung, Bd. 4), Verlag de Gruyter, Berlin/New York 1972, XII, 302 S., Ln., 68 DM.

Die Arbeit ist im Rahmen des Forschungsprojekts der Historischen Kommission zu Berlin zur Geschichte der Frühindustrialisierung entstanden. Die großen Vorteile, die in der Zusammenarbeit einer Forschungsgruppe, in die verschiedene Fachrichtungen und Disziplinen integriert sind, gegenüber der Schrebergärtnermethode (Dahrendorf) des herkömmlichen Wissenschaftsbetriebs liegen, hat Kaelble voll genutzt. Sie prägen sich aus in dem breiten Spektrum der erörterten Fragen und der Rezeption verschiedener Forschungsansätze. Die wissenschaftliche Diskussion über den Industrialisierungsprozeß in Deutschland krankt an dem Dilemma, daß es eine Reihe bedeutsamer, jedoch nicht am Beispiel Deutschlands entwickelter Erklärungsmodelle der »Industriellen Revolution« gibt, daß aber großer Mangel an historischen Spezial- und Regionalstudien zur Überprüfung dieser theoretischen Entwürfe herrscht. Kaelbles Monographie ist — wie vor ihm schon andere Arbeiten aus der Berliner Forschungsgruppe — ein Beispiel dafür, wieviel Arbeit noch investiert werden muß, um eine Geschichte der Industriellen Revolution in Deutschland zu schreiben, zeigt aber auch, welchen wichtigen Beitrag die Geschichtswissenschaft zur Aufarbeitung dieses interdisziplinären Forschungsproblems leisten kann. Erkenntnisziel und Fragestellung der Studie Kaelbles zum Berliner Unternehmer in der Phase der frühen Industrialisierung sind nicht wirtschaftsgeschichtlich im engeren Sinne (was übrigens durchaus legitim wäre, da auch hier die offenen Fragen die geklärten überwiegen), sondern primär sozialgeschichtlich. Er untersucht in drei großen Kapiteln die berufliche und soziale Herkunft der Berliner Unternehmer, ihren sozialen Status als Gruppe und ihren politischen Einfluß auf die preußische Staatsverwaltung. Die Auswahl dieser drei Fragenkomplexe ist überzeugend begründet, dadurch, daß jeder Stellung zu beziehen geeignet ist zu zentralen entweder kontroversen oder unbesehen tradierten Urteilen über die soziale und politische Struktur des frühindustriellen Preußen. Der Untersuchungszeitraum umfaßt die Jahrzehnte 1830 bis 1870. Als Unternehmer definiert der Autor diejenige Personengruppe, »die die strategischen Entscheidungen innerhalb eines nichtstaatlichen Wirtschaftsbetriebes trifft und über die Produktionsfaktoren disponiert« (S. 15). Seine Untersuchung erstreckt sich dementsprechend auf Bankiers, Kaufleute, Industrielle und Direktoren von Eisenbahn- und Versicherungsgesellschaften. Diese Definition erweist sich für die Fragestellung des ersten Kapitels als besonders tragfähig; dagegen spielt in den beiden folgenden Kapiteln die Differenzierung nach Beruf und Gewerbe eine so erhebliche Rolle, daß dieser »moderne« Unternehmerbegriff nicht ganz so fruchtbar erscheint.

Im folgenden sollen jeweils zunächst die wichtigsten Ergebnisse der drei Kapitel referiert, sodann an einigen Punkten durch eine Konfrontation der Fragestellung und der Auswahlkriterien mit den Ergebnissen deren Gewicht überprüft werden. Die dabei nicht ausbleibenden kritischen Bemerkungen intendieren keineswegs eine Minderung der Forschungsleistung des Autors, sondern verstehen sich als Diskussionsbeiträge zu einem noch lange nicht abgeschlossenen Forschungsprojekt.

Im ersten Kapitel untersucht Kaelble mit Hilfe verbaler und statistischer Beschreibung die berufliche und soziale Herkunft der Berliner Unternehmer während des Untersuchungszeitraums. Er kommt zu dem Ergebnis, daß die Berliner Unternehmer in ihrer weit überwiegenden Mehrheit (78 %) von Vätern, die bereits ebenfalls Unternehmer waren, abstammten, eine Feststellung, die noch eindrucksvoller wird, wenn man sie mit der Berufsstruktur Berlins vergleicht, wonach nur 1 % der Erwerbstätigen zu den Unter-

nehmern zählten. Zu einem geringen Teil (10 %) waren die Väter der Unternehmer Handwerker oder sonstige selbständige Gewerbetreibende, was jedoch annähernd ihrem Anteil an der Berufsstruktur entspricht (14 %), oder Beamte und Akademiker (12 %), die 4 % der Berliner Erwerbstätigen ausmachten. Abkömmlinge der Unselbständigen im Gewerbe Beschäftigten (81 % in Berlin) und ebenso der ländlichen Unterschicht sind in keinem Fall unter den Berliner Unternehmern zu finden. Der Abschnitt über die berufliche Herkunft bestätigt dieses Bild: Die Unternehmer kamen nicht aus vielen unterschiedlichen Berufen, sondern waren ursprünglich vorwiegend Kaufleute (50 %), Handwerker oder Mechaniker (32 %) oder auch Absolventen von Hoch- oder Fachschulen (12 %). Die übrigen Berufe fallen dagegen kaum ins Gewicht (6 %). Ein Vergleich mit den Ergebnissen der internationalen Forschung zur Herkunft der Unternehmer in anderen Ländern und Regionen macht deutlich, daß der Berliner Fall keine Ausnahmesituation darstellt, wenn auch die Einseitigkeit der Herkunft hier besonders stark ausgeprägt ist. Eine Erklärung dafür sieht Kaelble im wesentlichen in der Tatsache, daß aus bestimmten historischen Gründen fast die Hälfte der Berliner Unternehmer Juden waren, also von daher schon einer sozial und kulturell relativ geschlossenen Minorität angehörten. Die von Kaelble nachgewiesenen hohen Mobilitätsschranken widerlegen seiner Ansicht nach die gängige These, daß die »Industrielle Revolution« die traditionelle ständische Gesellschaft in Bewegung gebracht habe, daß sich vielfältige reale Chancen für einen individuellen sozialen Aufstieg geboten hätten. Kaelbles These einer nur geringen sozialen Mobilität im Stadium der Frühindustrialisierung ist faszinierend. Dennoch stellt sich die Frage, wie weit sein Untersuchungszeitraum zur Formulierung einer so weitgehenden Aussage geeignet ist. Zum ersten erscheint es fraglich, ob die Untersuchung sozialer Mobilität bzw. Immobilität sich auf nicht viel mehr als ein Menschenalter (40 Jahre) beschränken kann. Zum anderen ist zu bedenken, daß Kaelble als Untersuchungszeitraum die Take-off-Phase gewählt hat, also eine nach wirtschaftsgeschichtlichen Kriterien begründete zeitliche Abgrenzung, während seine eigene Fragestellung sozialhistorisch ist. Viele Indizien deuten darauf hin, daß der gesellschaftliche Modernisierungsprozeß nur unter Einbeziehung der sog. Vorbereitungszeit der Industrialisierung beschrieben werden kann, das hieße unter Einbeziehung der Zeit um 1800, wenn nicht des letzten Drittels des 18. Jahrhunderts. Die frühindustriellen Unternehmer z. B., deren höchst unterschiedliche Biographien Redlich exemplarisch vorstellte, sind im Schnitt 70 Jahre früher geboren.

Im zweiten Kapitel untersucht Kaelble den Status der Berliner Unternehmer als einer sozialen Gruppe. Leitend ist dabei für ihn die Frage, ob das soziale Prestige hinter ihrem wirtschaftlichen Aufstieg zurückgeblieben sei. Drei Gesichtspunkte stellt Kaelble heraus: 1. Inwiefern bildeten die Unternehmer während ihres Aufstiegs bereits eine kohärente Gruppe? 2. Wann gelang ihnen der Aufstieg in die damalige Oberschicht? 3. Wann begann der Konflikt zwischen Unternehmern und Arbeiterschaft andere Konflikte, z. B. den mit der Aristokratie, zu überdecken? Die begriffsgeschichtlichen und sozialhistorischen Methoden, die Kaelble anwendet, ermöglichen ihm, ein illustratives Bild des sozialen Status der Unternehmer zu zeichnen; sie sind jedoch weniger ergiebig für eine genaue Überprüfung der These vom »gespaltenen« Aufstieg der Unternehmer, da sie deren wirtschaftlichen Status nicht beschreiben. Kaelbles Angaben über Einkommens- und Vermögensverhältnisse stammen erst aus den 1860er und 1870er Jahren. Wenn Kaelble zu dem Ergebnis kommt, daß nur ein sehr kleiner Teil der Unternehmer — hauptsächlich repräsentiert vom alten Handels- und Bankkapital — bereits vor der Jahrhundertmitte zur Oberschicht gehörte (und auch über die größten Vermögen verfügte), daß dagegen der überwiegende Teil der Unternehmer — darunter die meisten Industriellen — bis in die 60er Jahre zur Mittelschicht zu rechnen sind, könnte darin ebensogut ein Beleg für

die These gesehen werden, daß die industriellen Unternehmer zu dieser Zeit noch am Anfang ihrer Karriere standen. Es hätte demnach während der Frühindustrialisierung nicht ein »gespaltener« Aufstieg, sondern noch gar kein »Aufstieg« stattgefunden.

Im dritten Kapitel untersucht Kaelble den Einfluß, den die Unternehmer auf die politischen Entscheidungen der Staatsverwaltung ausübten, ob dieser Einfluß so weitgehend war, daß darin ein Grund für ihren »Verzicht« auf die volle Kontrolle des Staates liegen könnte (Der Ausdruck »Verzicht« ist übrigens ein wenig euphemistisch, da er voraussetzt, daß die Chance zur vollen Kontrolle objektiv bestanden hat). Möglichkeiten und Wege zur aktiven Interessenpolitik standen den Unternehmern in Verbänden, als Parlamentarier und in Auseinandersetzung mit den Herrschaftsansprüchen der Bürokratie zur Verfügung. Die damals existierenden Verbände (Berliner Korporation der Kaufmannschaft, Freihandelsverein, Berliner Gewerberat, Centralverein für das Wohl der arbeitenden Klassen) waren jedoch infolge ihrer Organisationsstruktur (keine reinen Unternehmerverbände) und ihres undemokratischen Meinungs- und Willensbildungsprozesses ein nur eingeschränkt wirksames Instrument zur Durchsetzung von Unternehmerinteressen. Außerdem standen diese Verbände nicht, wie es die liberale These zur Entstehung von Interessenverbänden will, in eindeutiger Abwehrhaltung gegen staatliche Bevormundung, sondern sind gekennzeichnet durch enge Verbindungen zur Bürokratie.

Kaelble belegt mit vielen Beispielen, in welchem Ausmaß die Berliner Unternehmer die Herrschaftsansprüche der Staatsverwaltung, die sie mit ihrem Fachwissen und unter Hinweis auf das Gemeinwohl legitimierte, akzeptierten und nur zögernd z. B. die fachliche Qualifikation der Beamten in Frage stellten. Allerdings sollten die Argumente der Unternehmer nicht so sehr an dem formalen Kriterium, Anerkennung oder Ablehnung staatlicher Herrschaftsansprüche, gemessen werden, als an der Frage, welche materiellen Entscheidungen jeweils zur Debatte standen. Dann lösen sich die von Kaelble erwähnten scheinbaren Paradoxien auf (S. 236—252).

Im letzten Abschnitt schlägt Kaelble dann auch diesen Weg ein. Er zeigt auf, wie stark die Ministerialbürokratie ihre wirtschaftspolitischen Entscheidungen an Unternehmerinteressen orientierte. Bemerkenswert ist Kaelbles abschließende Überlegung, in welchem Maße die in Preußen früh zu beobachtende »enge Verflechtung von unternehmerischer Interessenorganisation und Staatsverwaltung« mit den daraus resultierenden Erfolgen für die Unternehmer einerseits die liberale Forderung nach Parlamentsherrschaft verstummen ließ und andererseits auch eine Demokratisierung der inneren Unternehmerverbandsstruktur verhindert hat.

Barbara Vogel

Hans Jürgen Teuteberg/Günter Wiegelmann, Der Wandel der Nahrungsgewohnheiten unter dem Einfluß der Industrialisierung (= Studien zum Wandel von Gesellschaft und Bildung im 19. Jahrhundert, hrsg. von Otto Neuloh und Walter Rüegg, Bd. 3; Forschungsunternehmen der Fritz-Thyssen-Stiftung, Arbeitskreis Industriegesellschaft, Arbeitskreis Schule und Gesellschaft), Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1972, 419 S., Ln., 54 DM.

»Was in der deutschen Gelehrtenrepublik immer noch recht selten ist — vorliegendes Buch hat zwei gleichermaßen verantwortliche Verfasser, die in unterschiedlichen, wenn auch nah verwandten Disziplinen beheimatet sind.« Trotz dieses Satzes im Vorwort und trotz des Titelblattes handelt es sich bei dem zu besprechenden Buch nicht um eine Untersuchung, in die aus gemeinschaftlicher Arbeit entstandene Forschungsergebnisse eingegangen sind. Vielmehr sind hier nacheinander zwei Studien abgedruckt, deren Zusammenhang nicht enger ist als der getrennt erscheinender Arbeiten zu benachbarten Forschungsgebieten: *Teuteberg* »Studien zur Volksernährung unter sozial- und wirtschafts-