

Ralph Jessen (Hg.)

Konkurrenz in der Geschichte

Praktiken – Werte – Institutionalisierungen

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Die vorliegende Publikation entstand mit freundlicher Förderung durch das Internationale Kolleg Morphomata an der Universität zu Köln und das Bundesministerium für Bildung und Forschung.



GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.

Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-593-50075-1

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2014 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlaggestaltung: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlagmotiv: Geschlechtertürme im italienischen San Gimignano © fotolia / The Factory

Druck und Bindung: CPI buchbücher.de, Birkach

Gedruckt auf Papier aus zertifizierten Rohstoffen (FSC/PEFC).

Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erschienen.

www.campus.de

Inhalt

Konkurrenz in der Geschichte – Einleitung.....	7
<i>Ralph Jessen</i>	
Konkurrenz als sozialer Handlungsmodus – Positionen und Perspektiven der historischen Forschung.....	33
<i>Karl-Joachim Hölkeskamp</i>	
Wettbewerb als historischer Begriff.....	59
<i>Tobias Werron</i>	
Konkurrenz. Ein Handlungsmodus und seine kulturellen Effekte.....	95
<i>Markus Tauschek</i>	
»Immer der Beste sein« – Konkurrenz in der athenischen Demokratie.....	119
<i>Elke Stein-Hölkeskamp</i>	
Aristokratische Konkurrenz in der römischen Republik. Möglichkeitsraum – Soziale Schließung – Transformation	141
<i>Marian Nebelin</i>	
Städtische Konkurrenzbeziehungen im spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Württemberg.....	175
<i>Nina Kühnle</i>	
Logik und Semantik des Ranges in der Frühen Neuzeit	197
<i>Barbara Stollberg-Rilinger</i>	

Auktionen und die Erfahrung der Konkurrenz als Marktmechanismus – Betrachtungen zur britischen Wirtschafts- und Kulturgeschichte des 18. Jahrhunderts	229
<i>Christiane Eisenberg</i>	
Deutsche Konkurrenzkulturen nach dem Boom.....	261
<i>Morten Reitmayer</i>	
Internationale Konkurrenz als nationale Bedrohung – Zur politischen Maxime der »Standortsicherung« in den neunziger Jahren.....	289
<i>Wencke Meteling</i>	
»Eine Art <i>pole position</i> im Kampf um die Futtertröge« – Thesen zum Wettbewerb zwischen Universitäten im 19. und 20. Jahrhundert.....	317
<i>Margit Szöllösi-Janze</i>	
Kooperation und Konkurrenz in den Naturwissenschaften.....	353
<i>Kärin Nickelsen</i>	
Autorinnen und Autoren	381

Deutsche Konkurrenzkulturen nach dem Boom

Morten Reitmayer

Es ist zum Allgemeinplatz geworden, dass nach dem Auslaufen der starken wirtschaftlichen Wachstumsdynamik der Nachkriegszeit und der Erosion des fordistischen Produktionsregimes in Westdeutschland wie in anderen westlichen Industrieländern im Verlauf der 1970er Jahre neue ideenpolitische, wirtschaftliche und soziale Dynamiken entstanden, die in eine Renaissance des Marktes als zentralem gesellschaftlichen (und nicht nur im engeren Sinne wirtschaftlichen) Regulationsmechanismus mündeten. Marktförmige und damit konkurrenzbierte Regulierungen, so die weitverbreitete Annahme, traten spätestens nach der sogenannten »Zweiten Ölkrise« mehr und mehr an die Stelle staatlich-hierarchischer und korporativistisch-konsensueller Formen der Regulierung, und organisierten zahlreiche soziale Felder dergestalt neu, dass ihre Arbeitsprodukte zunehmend kommodifiziert wurden. Markt und Wettbewerb wurden vielerorts (wieder) zu legitimen sozialen Regulationsmechanismen.¹

Diese in allen Industrieländern und zahlreichen »Schwellenländern« sowie nach 1990 auch in vielen mittelosteuropäischen Transformationsgesellschaften zu beobachtenden Prozesse werden üblicherweise unter dem Rubrum des Aufstiegs des »Neoliberalismus« subsumiert. In Abkehr von der in den Sozialwissenschaften durchaus verbreiteten Ansicht, beim Neoliberalismus handele es sich um ein Eliten-Projekt zur Wiedergewinnung unternehmerischer Entscheidungsmacht durch die Schwächung von Arbeitnehmervertretungen und -rechten sowie durch den weltweiten Abbau von Regulierungen der Waren-, Finanz- und Arbeitsmärkte,² haben Peter Hall und Michèle Lamont darauf aufmerksam gemacht, dass die Wirkungsmacht des Neoliberalismus weniger in seiner Funktion als Klassenpolitik des Kapitals gegen Arbeitnehmerinteressen bestand, als vielmehr in

1 Wirsching, *Preis*, S. 93–101, S. 226–247; Judt, *Geschichte Europas*, S. 509–523, S. 610–639, S. 662–670.

2 Harvey, *Neoliberalismus*; Schnitzler, »Neoliberalismus«; Crouch, *Überleben*.

seiner politisch-ideellen Dimension als eine kollektive Weltansicht auf die Gesellschaft.³ Im Anschluss an Pierre Bourdieu ließe sich von einer neoliberalen »doxa« sprechen.⁴ Diese »marktfundamentalistischen« Semantiken, Handlungsimperative und Rechtfertigungslogiken haben bei aller Unschärfe gemeinsam, dass sie marktförmigen Regulierungen vor allem aufgrund des Konkurrenzprinzips a priori eine allen anderen Verfahren und Mechanismen überlegene Funktionstüchtigkeit, Effizienz und damit Legitimität zuschreiben.⁵ Das Ausmaß, in dem diese Forderungen nach einer möglichst umfassenden Implementierung marktförmiger Regulierungen durch die Verdrängung oder Beseitigung anderer, vor allem staatlich-hierarchischer Regulierungsmechanismen erfüllt wurden, variierte in den einzelnen europäischen Gesellschaften. Für einen systematischen Gesellschaftsvergleich in zeithistorischer Perspektive erscheint die Datenlage allerdings noch völlig unzureichend. An dieser Stelle kann es daher nur darum gehen, anhand exemplarischer Fälle spezifische Ausprägungen und Veränderungen von Marktverfassung und Wettbewerbspraktiken in der Bundesrepublik nach dem Boom zu identifizieren und danach zu fragen, wieweit sich tatsächlich ein Wandel der »deutschen Konkurrenzkultur« konstatieren lässt. Unter der Annahme, dass die Renaissance wettbewerbsbasierter Regulierungsmechanismen nicht allein auf das ökonomische Feld beschränkt blieb, erscheint es sinnvoll, parallel auf marktbezogene und nicht marktbezogene Problembereiche zu blicken, von denen anzunehmen ist, dass sie seit den 1970er Jahren signifikante Veränderungen durchmachten. Auch genügt es nicht, sich alternativ auf wirtschafts-, ideen- oder politikgeschichtliche Perspektiven zu konzentrieren. Vielmehr sollten gerade die Wechselwirkungen berücksichtigt werden, die zwischen den Feldern der politischen Ökonomie, dem politischen Feld sowie den Feldern der kulturellen Produktion, die wissenschaftliche Expertise, Zeitdiagnosen und Leitbegriffe zur Verfügung stellten, bestanden. Außerdem muss in Rechnung gestellt werden, dass bei diesen Wechselwirkungen Effekte langer Dauer auftraten, die sich nicht aus einem engen zeitlichen Untersuchungshorizont erschließen lassen. Mit dieser Leitperspektive stehen die folgenden Beobachtungen im Kontext der neueren zeithistorischen Forschungen zum Wandel westlicher Gesellschaften, wie sie vor allem durch

3 Hall/Lamont (Hg.), *Social Resilience*.

4 Bourdieu, »Mythos«; ders., *Entwurf*, S. 318–334.

5 Somers/Block, »From Poverty to Perversity«.

den programmatischen Essay »Nach dem Boom« von Anselm Doering-Manteuffel und Lutz Raphael angeregt worden sind.⁶

In diesem Beitrag soll der Versuch unternommen werden, an zwei exemplarischen Problemfeldern den Verlauf von Vermarktlichungsprozessen seit den 1970er Jahren genauer zu beobachten, um auf diese Weise eine Vorstellung von Ausmaß und Richtung des Wandels der Konkurrenzkultur in der Bundesrepublik zu gewinnen. Dabei wird als Ausgangshypothese angenommen, dass beide Problemfelder bei allen Unterschieden »Knotenpunkte« waren, an denen sich Ideen, wirtschaftlich-soziale Faktoren und politische Kräfte verdichtet und wechselseitig beeinflusst haben. Beim ersten Beispiel handelt es sich um die westdeutschen Diskussionen über Eliten und den Elite-Begriff seit den 1970er Jahren. Hier geht es um das Ausmaß, in dem die Bewährung auf Märkten und das Wettbewerbsprinzip als Auslesemechanismus für Elite-Positionen propagiert und damit die Elite-Zugehörigkeit legitimiert wurde – nicht nur, weil alle Elite-Theorien und viele weitere Sozialtheorien die soziale, politische und kulturelle Relevanz dieser strategischen Akteursgruppe unterstellen, sondern auch und vor allem, weil das Konzept der konkurrenzbasieren Bestenauslese eine der zentralen neoliberalen »doxai« darstellt,⁷ deren Verbreitung, Plausibilisierung und Akzeptanz zu den großen zeit- und ideengeschichtlichen Forschungsdesideraten gehört. Das zweite Beispiel sind die Konkurrenzbedingungen und die Praktiken der Akteure auf dem neuen »Markt für Unternehmenskontrolle«. Auf diesem Markt, der sich in der Bundesrepublik erst im Verlauf der 1970er Jahre entwickelte, standen sich nicht allein Verkäufer und Käufer von Unternehmensanteilen gegenüber, sondern beide Seiten bedienten sich intermediärer Akteure zur Anbahnung und Abwicklung ihrer Geschäfte. Vor allem diese Intermediäre standen im Wettbewerb miteinander. Modelltheoretisch kann man die Kommodifizierung von Unternehmen als Produzenten von Wirtschaftsgütern als »höchste« Manifestation der Renaissance des Marktes ansehen, denn sie geht weit über das Entstehen von Märkten für Verbrauchsgüter oder Produktionsfaktoren hinaus. Auf beiden Untersuchungsfeldern, soviel sei hier vorweggenommen, bestanden während des letzten Viertels des 20. Jahrhunderts höchst unvollkommene Märkte, weil das Ausmaß des Wettbewerbs unter den Marktteilnehmern und die Transparenz des jeweiligen

6 Doering-Manteuffel/Raphael, *Nach dem Boom*. Erste Ergebnisse dieser Forschergruppe liegen jetzt vor in Reitmayer/Schlemmer (Hg.), *Anfänge der Gegenwart*.

7 Bourdieu, »Rassismus«.

Marktgeschehens vom Idealbild weit entfernt waren. Die jeweiligen Konkurrenzkulturen mussten von dieser Unvollständigkeit geprägt sein.

Begabung oder Wettbewerb? Deutsche Elitesemantiken seit den 1970er Jahren

Kommen wir zum ersten Fallbeispiel, dem Wandel der Elitesemantik seit den 1970er Jahren. Hier ist in ideengeschichtlicher Perspektive auszumessen, in welchem Umfang sich die zeitgenössischen Vorstellungen von den westdeutschen Eliten an Konkurrenzmodellen orientierten. Intensivierten sich zum Beispiel die Forderungen nach Leistungsauslese unter Konkurrenzbedingungen im höheren Bildungssystem und im beruflichen »Bewährungsaufstieg« der wirtschaftlichen Elite? Stützten sich (Selbst-)Legitimation und Anerkennung der Elite auf den Topos des Erfolgs im Wettbewerb? War die Schaffung eines transparenten »Rekrutierungsmarktes für Eliten« eine allgemein anerkannte und realitätsprägende Zielvorstellung?

Um den Hauptbefund vorwegzunehmen: Bis in die 1990er Jahre hinein spielte die Vorstellung, dass sich die Mitglieder der westdeutschen Eliten im Prozess ihrer Auslese, aber auch darüber hinaus, in einem ständigen Wettbewerb untereinander befinden sollten, um die optimale Erfüllung ihrer Sozialfunktionen (Führung, Integration, Allokationsentscheidungen usw.) zu sichern, in der öffentlichen Diskussion kaum eine Rolle.

Beginnen wir mit dem Wandel der deutschen beziehungsweise der westdeutschen Elitesemantik, genauer, mit der Verwendung und der inhaltlichen Aufladung des Elite-Begriffs. Dieser Begriff spielte nach einer außerordentlichen »Hochkonjunktur« in den ersten beiden Nachkriegsjahrzehnten, als zunächst Modelle einer womöglich christlich gebundenen Wert- und Charakterelite im Vordergrund gestanden hatten, bis sie von positional angelegten Elite-Konzepten abgelöst wurden, während der 1970er Jahre in der politischen Sprache der Bundesrepublik eine verhältnismäßig kleine Rolle. In der vorherrschenden Elitesemantik, die vor allem von den Deutungsangeboten der Studentenbewegung und ihrer Ausläufer geprägt war, hatte sich vorübergehend eine ausgeprägte Zweiteilung des semantischen Feldes durchgesetzt: Während die Bezeichnung »Avantgarde« den »progressiven Kräften« im Kampf um die »Demokratisierung

der Gesellschaft« vorbehalten blieb, firmierten die Kontrahenten in diesem Konflikt als »Establishment« oder, stärker marxistisch konnotiert, als »Bourgeoisie«. ⁸ Für konkurrierende »Leistungseliten« fand sich in dieser normativ dichotomisierten Begrifflichkeit kein Platz. Erst um 1980 kehrte der Elite-Begriff aus dem akademischen Feld der Sozialwissenschaften, wo er »überwintert« hatte, in die politische Sprache zurück. So erschienen in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* zwischen 1970 und 1979 gerade einmal 30 Artikel, in denen die Begriffe »Elite« oder »Eliten« im Titelbereich auftauchte; im folgenden Jahrzehnt waren es dagegen bereits 64 Artikel. ⁹ Abbildung 1 zeigt die zunehmende Verbreitung des Begriffs »Eliten« in Artikeln der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* (Vgl. Abb. 1).

Die Rückkehr des Elite-Begriffs in die politische Sprache erfolgte hauptsächlich auf dem Feld der Bildungspolitik, genauer gesagt, in den Auseinandersetzungen über die Hochschulpolitik. Rund die Hälfte der ausgezählten FAZ-Artikel zwischen 1970 und 1989 (42 von 93 Fällen) widmete sich diesem Thema. ¹⁰ Bekanntlich hatte der Ausbau der Kapazitäten an den Universitäten mit dem Andrang neuer Studierender nicht Schritt gehalten. Die Folgen waren die Bürokratisierung der Hochschulen und zahlreiche Beeinträchtigungen und Erschwernisse in Forschung und Lehre, die ein Großteil der Professoren als Überfüllungskrise wahrnahm. Angesichts von einer Million Studierenden auf 750.000 Studienplätzen sei »die Forschung [...] in Gefahr, an den Hochschulen zu einer Restgröße zu werden«, erklärte 1981 der frischgebackene Sekretär des Wissenschaftskollegs zu Berlin, Joachim Nettelbeck. ¹¹ Dies war die argumentative Stelle, an welcher der Elite-Begriff ins Spiel kam. Da ausreichende staatliche Mittel für den weiteren Hochschulausbau nicht zur Verfügung standen, schien die gezielte Förderung der begabtesten Studierenden, der zukünftigen »akademischen Elite«, einen gangbaren Ausweg zu bieten: mit freieren Lehrveranstaltungen in kleinen Gruppen hoch motivierter und sehr gut vorgebildeter Studenten. Dass in zeitgenössischen Texten fast ausschließlich von Studenten, kaum aber von »Studentinnen« die Rede war, zeigt an, wie sehr und wie selbstverständlich diese zukünftige

8 Kämper, *Wörterbuch*; Scharloth, »Sprache der Revolte«; Hofmeier, *Lieben Sie Establishment?*; Jäger, »Linke Wörter«; Strauß u.a., *Brisante Wörter*; Niehr, *Schlagwörter*, S. 181–188; Brunotte, *Rebellion im Wort*.

9 Eigene Berechnungen.

10 Gezählt wurden hier nur diejenigen Artikel, in denen die Begriffe »Elite« und »Eliten« im Titelbereich auftauchten.

11 Nettelbeck, »Wissenschaftskolleg zu Berlin«, S. 36.

akademische Elite als »Männerelite« gedacht wurde. Hinzutreten sollte – so die einschlägige Empfehlung des Wissenschaftsrates von 1981 – die Einrichtung exklusiver akademischer Einrichtungen für die besten Forscher, also der gegenwärtig aktiven »Wissenschaftselite«.¹²

Derartige Ideen wurden Anfang der 1980er Jahre in fast allen großen Tages- und Wochenzeitungen diskutiert und erreichten in Gestalt einer kleinen Anfrage bald auch den Deutschen Bundestag.¹³ Tatsächlich stellte die gesamte Debatte über »Elitebildung in der Wissenschaft« eine Reaktion auf die Bildungsexpansion der 1960er und 1970er Jahre dar, die häufig als Verfall der Qualitätsstandards an den Hochschulen interpretiert wurde. Diese Standards sollten unter den Bedingungen der Massenuniversität erneuert werden, um damit auch die Qualität der Elite, die die Universitäten hervorbringen sollte, zu verbessern.¹⁴ Die Empfehlung des Wissenschaftsrates »zur Förderung besonders Befähigter« aus dem Jahr 1981,¹⁵ die dieser Debatte einen außerordentlichen Schub verlieh, zielte genau in diese Richtung. Doch die Elite, deren Bildung hier gefordert wurde, war keine Leistungselite, die aus einer Konkurrenzauslese hervorgehen sollte, sondern eine Qualitäten-Elite der *zur Leistung Befähigten*. In diesen Elite-Begriff waren offensichtlich Ideale aus dem mitteleuropäischen Bildungsbürgertum des 19. Jahrhunderts eingegangen, die noch auf vordemokratische, korporatistische Vorstellungen von der Notwendigkeit politisch-rechtlich abgestufter, privilegierter Sozialgruppen zurückgingen. Der historisch neuere Aspekt der Auslese unter Konkurrenzbedingungen spielte allenfalls eine untergeordnete Rolle. Nur selten wurde ein solcher Elite-Begriff derart explizit ausformuliert wie in dem folgenden Leserbrief eines Professors für Wirtschaftsrecht an die *FAZ*, der 1981 zur Rekrutierung der Richter am Bundesverfassungsgericht meinte:

12 »Empfehlung zur Förderung besonders Befähigter vom 15.05.1981«.

13 »Wir fragen deshalb die Bundesregierung: 1. Wie beurteilt die Bundesregierung die Ausführung des Wissenschaftsrates zur Notwendigkeit von Elitebildung in der Wissenschaft im Sinne einer »bewussten Förderung derer, von denen außerordentliche Leistungen zu erwarten sind«, und wie steht die Bundesregierung zum Begriff einer wissenschaftlichen Elite?«, »Kleine Anfrage der Abgeordneten Pfeifer u.a. und der Fraktion der CDU/CSU«.

14 Z.B. »Die Bedeutung der Elite«.

15 »Empfehlung zur Förderung besonders Befähigter vom 15.05.1981«.

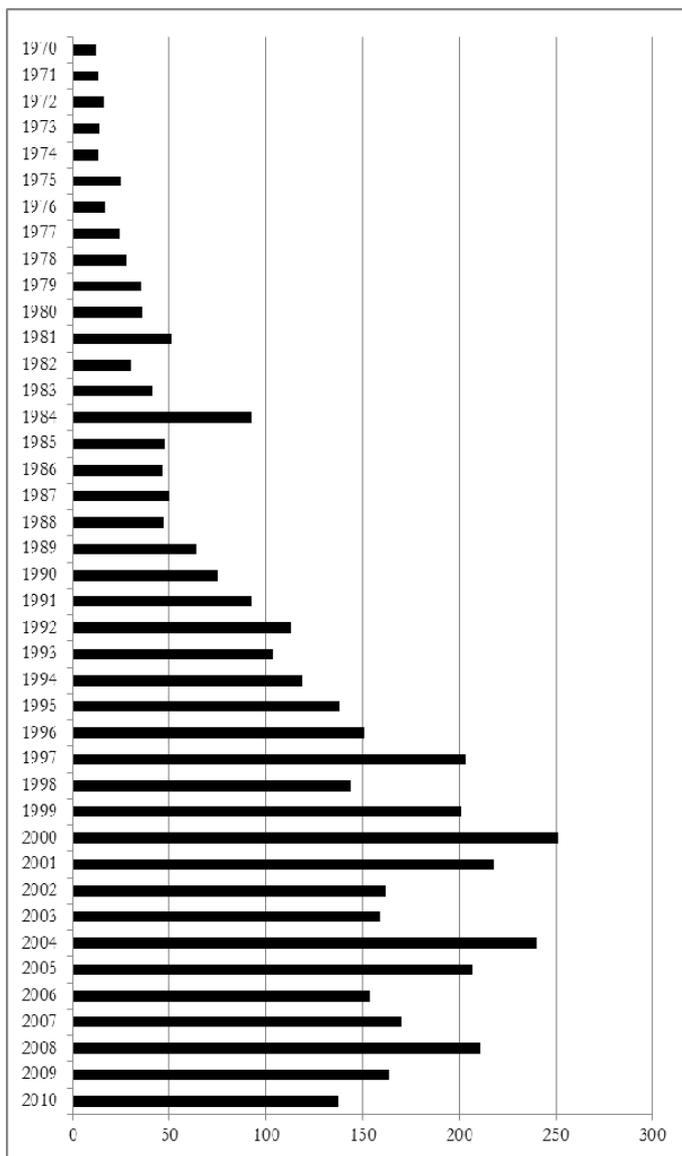


Abb. 1: Auftreten des Begriffs »Eliten« in Artikeln der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (Volltext-Recherche; eigene Berechnungen)¹⁶

¹⁶ Inklusive der FAZ-Beilage »Rhein-Main-Zeitung«, aber ohne das Ressort »Sport«.

»Das Bundesverfassungsgericht ist ein aristokratisches Element in unserer demokratisch-republikanischen Verfassung. [...] Wenn schon Aristokratie, dann auch Elite des Geistes und des Charakters. Aus der Gruppe der Elitefähigen – die untereinander durch ihren *elan vital* und durch ihre Begabungsschwerpunkte in einem Stufungsverhältnis stehen – muss durch sorgfältig ausgewählte und erprobte Ausleseverfahren [...] ein weiser Richter gefunden werden. [...] Um den Besten zu finden, muss man selbst elitefähig sein; dies spräche für ein Kooptations- oder Vetorecht der Verfassungsrichter. Elitefähig ist zum Beispiel, wer sich überdurchschnittlich für objektiv wertvolle Ziele der Gemeinschaft einsetzt [...] wer Ehrgeiz agonal und redlich als den Wettstreit der Besten für das allgemeine Beste auffasst.«¹⁷

Die Zähigkeit dieser lang etablierten Ordnungsvorstellung führte dazu, dass in den Elitesemantiken der 1980er Jahre ein politisch-ideelles Amalgam dominierte, in dem Vorstellungen über Bevorrechtigung durch individuelle Qualitäten und der Aspekt der Leistungsqualifikation eine Mischform eingegangen waren, die weitgehend ohne den Gesichtspunkt der Auslese und Bewährung unter Konkurrenzbedingungen auskam. Erst in der Diskussion über die Folgen der Bildungsexpansion, also zu Beginn der 1980er Jahre, hatte sich das Modell der »Leistungselite« überhaupt breitenwirksam durchgesetzt, und zwar bezogen auf das Bildungssystem, nicht auf die Unternehmerschaft als »Wirtschaftselite«. Dennoch verband sich die Debatte über den Elite-Begriff und den Zustand des westdeutschen Bildungssystems in den frühen 1980er Jahren durchaus mit ökonomischen Aspekten sowie mit ökonomischen und politischen Kräften. So zum Beispiel, als der damalige Außenminister und FDP-Bundesvorsitzende Hans-Dietrich Genscher für die Einrichtung von »Elite-Hochschulen« warb, um einer sich angeblich abzeichnenden Innovationskrise der westdeutschen Industrie zu begegnen.¹⁸ Dazu schlug er die Einrichtung zweier »Elite-Institute« zur industrienahen Erforschung der Mikro- und Optoelektronik sowie der Biotechnologie vor. Im Mittelpunkt von Genschers Vorschlag stand eine Trias aus wirtschaftsliberalen Vorstellungen von »Elite«, »Konkurrenz« und »Leistung«, gepaart mit einem Bekenntnis zur sozialen Ungleichheit.¹⁹ Den Ausgangspunkt bildete dabei die Vorstellung, mehr Wettbewerb im Bildungssystem würde den anscheinend ins Stocken geratenen Innovationsprozess wieder in Gang setzen: »Wir brauchen die Konkurrenz zwischen privaten und öffentlichen Hochschulen; das wird

¹⁷ »Wo bleibt das Fragen nach der geistigen Elite?«.

¹⁸ »Streit in der FDP«.

¹⁹ »Streit in der FDP« (auch für die folgenden Zitate dieses Absatzes).

auch den staatlichen Bildungseinrichtungen neue Impulse geben.«²⁰ Deshalb sei »die Förderung privater Universitäten und privater Schulen [...] ein Gebot der Stunde«.

Auch bei Genscher sollte es eine Elite derjenigen sein, die zu großer Leistung *begabt* oder *befähigt* wären, nicht aber eine Elite derjenigen, die sich unter den Bedingungen der Leistungskonkurrenz in den Bildungsinstitutionen durchgesetzt hatten. Die recht kontinuierliche Verwendung des Elite-Begriffs in der Bedeutung von »Qualitäten-Elite« in der *FAZ* bestätigt diese Annahme. Der Elite-Status wurde mit bestimmten individuellen Eigenschaften (»Qualitäten«) begründet. Das bedeutete in aller Regel, besonders talentierte jüngere Menschen (»Hochbegabte«) als die zukünftige Elite anzusehen:

»Es geht bei der Eliteförderung somit um die gezielte Auslese der Qualifiziertesten, der Begabtesten und der Tüchtigsten [...]. Überdurchschnittliche Begabung, charakterliche Integrität sowie Verantwortungsbewusstsein für die Folgen des eigenen Tuns und Handelns sind die wesentlichen an eine Elite zu stellenden Ansprüche. Es muss eine gewisse Selektion stattfinden, eine Selektion 1. aufgrund der Begabung, 2. aufgrund der formalen Qualifikation, denn man kann eben nur ein Diplom machen oder es auch bis zur Habilitation bringen, 3. aufgrund der erbrachten Leistung, denn diese entspricht nicht immer unbedingt der formalen Qualifikation, und 4. aufgrund der charakterlichen Eignung.«²¹

Interessanterweise verzichteten dieser und ähnliche Artikel darauf, Maßnahmen zur Herstellung der Vergleichbarkeit der von den Studierenden und Lehrenden erbrachten Leistungen einzufordern – etwa durch die Einführung eines systematischen Notenvergleichs oder eines Concours-Systems nach französischem Vorbild, durch Evaluationen oder zumindest durch einen transparenten Kriterienkatalog zur Bewertung von Leistungen – um auf diese Weise das Vergleichsproblem im dezentralisierten deutschen Hochschulwesens zu lösen.²² Bereits existierende Wettbewerbsstrukturen im Hochschulsystem wurden in der *FAZ* bemerkenswerterweise nur in den wenigen Artikeln thematisiert, die sich mit amerikanischen bezie-

20 »Streit in der FDP«. Der Glaube an die effizienzsteigernden Effekte des Wettbewerbs war zumindest in Teilen der Hochschulwelt durchaus verbreitet, auch wenn in aller Regel nicht erörtert wurde, auf welchen Ebenen – zwischen Universitäten, Einzel-fächern, Fächergruppen und Fakultäten oder zwischen individuellen Professoren – das Konkurrenzprinzip wirken sollte. Vgl. etwa »Die Spitze der Bildungspyramide«; »In Koblenz soll die »Elite« studieren«.

21 Berchem, »Sollen, können, dürfen deutsche Hochschulen Eliten bilden?«, S. 67–68.

22 »Elite-Universitäten«; »Die Bedeutung der Elite«; »Elitex«.

hungsweise japanischen Hochschulen befassten.²³ Und selbst hier verzichteten die Autoren auf die konkrete Benennung von Regeln oder Praktiken dieses Wettbewerbs. Allenfalls forderten sie ganz allgemein eine Verstärkung oder überhaupt erst die Etablierung von Konkurrenz zwischen den Hochschulen in der Bundesrepublik, wobei unterstellt wurde, dass die dann sichtbar werdenden besten Universitäten auch die besten Absolventen – also die zukünftige Elite – hervorbringen würden. Es scheint, als ob der immer wieder geforderten Berücksichtigung von Leistungsgesichtspunkten im Bildungssystem die Unfähigkeit oder der Unwille entgegenstand, die beschworene Leistungsauslese von einer vage befürworteten Konkurrenz zwischen den Universitäten auch auf eine Konkurrenz zwischen den Studierenden zu übertragen. Dieser Befund nährt den Verdacht, dass der Ruf nach mehr Wettbewerb im Bildungssystem in Verbindung mit einem auf individuellen, aber schwer überprüfbaren Eigenschaften basierenden Elite-Begriff auch und vor allem auf die Förderung von Institutionen zur Selbst-Reproduktion der Eliten abzielte. Diese Elitenbildung würde dann wieder in den vertrauten sozio-korporativen Bahnen verlaufen, statt durch die Leistungskonkurrenz der Eleven geöffnet und dynamisiert zu werden. Entsprechend verbreitet war das Modell der Qualitäten-Elite.

Systematischer Wettbewerb zwischen allen Akteuren des höheren Bildungswesens und transparente Vergleichbarkeit der Leistungen – immerhin theoretisch denkbare Möglichkeiten zur Bewältigung der »Überfüllungskrise« der westdeutschen Hochschulen – stellten keine strukturellen Ziele dar. Tradierte Auswahlverfahren sollten keinesfalls angefasst werden. Die universitären Märkte waren offensichtlich sehr unvollkommene Märkte. Der Elite-Status, aus dem letztlich ja auch materielle Privilegien abgeleitet wurden, ergab sich in diesen Semantiken nicht aus einer konkurrenzbasierenden Leistungsauslese: »Leistung« beruhte in diesem Horizont allein auf der Kombination von intrinsischer Motivation und kontingenter Begabung. Man beschwor durchaus das Leistungsprinzip als alleiniges Auslesekriterium, doch spielte die Frage der *Leistungsmessung* und damit der Konkurrenz zwischen Bewerbern bzw. Elitemitgliedern kaum eine Rolle. Relative Intransparenz und individualisierte Überprüfung der Leistungen versprachen höhere Statussicherheit als konkurrenzorientierte Modelle. Auf dem Markt für Hochschulabschlüsse – dem Eintrittstor zu

23 »Nicht nur ein Elite-Spaß«; »Elite-Universitäten«; »Die Spitze der Bildungspyramide«.

den Elitepositionen – herrschte ganz überwiegend eine Konkurrenzkultur, die auf die Konservierung etablierter Reproduktionsmodi abzielte.

Auch in Texten, die sich mit der Auswahl von Nachwuchskräften für die Führung großer Unternehmen befassten, stand der Wettbewerb der Firmen *um* die besten Aspiranten im Vordergrund, nicht der Wettbewerb *zwischen* den Individuen um die besten Karrieremöglichkeiten. Suggestiert wurde ein Mangel an ausreichend qualifizierten Bewerbern, was letztlich zum Argument für die steil ansteigenden Vergütungen der Führungskräfte gemacht werden sollte, während gleichzeitig in der Diskussion zur Bildungspolitik über einen Überfluss an akademisch gebildetem Nachwuchs geklagt wurde.²⁴

Entsprechend ambivalent fallen auch die Ergebnisse hinsichtlich der Rechtfertigungslogiken und Semantiken mit Bezug auf die »Wirtschaftselite« aus. Drei Befunde fallen auf: Erstens wurde diese Gruppe erst relativ spät ausdrücklich als Wirtschafts-*Elite* bezeichnet. Zweitens war die Verwendung dieser Bezeichnung verhältnismäßig stark auf die Wirtschaftspresse beschränkt. Drittens wurden mit dem Terminus »Wirtschaftselite« durchaus nicht all diejenigen Personen bezeichnet, die auf ökonomische Entscheidungen größeren Ausmaßes maßgeblichen Einfluss ausübten – eine solche Definition der »Wirtschaftselite« schlosse nämlich Wirtschaftspolitiker, Betriebsräte, Gewerkschaftsfunktionäre, Wirtschaftspublizisten und Wirtschaftsberater mit ein. Stattdessen wurde die Bedeutung des Begriffs von vornherein auf Spitzenunternehmer, also die Inhaber und Leiter sehr großer Wirtschaftsunternehmen, verengt.

Welche Bedeutung spielte nun das Konkurrenzprinzip, hier verstanden als Leistungsauslese unter Konkurrenzbedingungen, für die Zurechnung zur Wirtschaftselite und für deren Legitimation? Aufschlussreich sind hier zunächst die Ergebnisse einer von der Zeitschrift *Wirtschaftswoche* in Auftrag gegebenen Befragung von 259 Managern der ersten bis dritten Führungsebene über deren Verständnis von »Elite«, die am Ende des Untersuchungszeitraumes steht.²⁵ Bei möglicher Mehrfachnennung wählten vier von fünf Managern (81,1 Prozent) eine positionale Definition (»Spitzenposition in Wirtschaft, Politik, Wissenschaft, Kultur«) und immerhin 59,8 Prozent forderten »überdurchschnittliche intellektuelle Fähigkeiten«. »Herausragende Leistungen« wurden erst an fünfter Stelle genannt (25,5 Prozent), nach »hervorragender Ausbildung« (46,7 Prozent) und »Zugehörig-

24 »Keine Elite-Hochschulen«.

25 *Wirtschaftswoche*, 18.2.2008/8.

keit zu angesehenen Familie« (immerhin 27,8 Prozent). Zwei weitere Fragen geben zusätzliche Aufschlüsse über das Selbstbild der Manager. Die Frage, ob »in Deutschland prinzipiell jeder in die Wirtschaftselite aufsteigen« könne, wurde fast von genauso vielen Antwortenden verneint wie bejaht (40,2 Prozent zu 44,4 Prozent), und die Frage, ob »bei der Beförderung [...] das Netzwerk eine entscheidende Rolle« spiele, also der Besitz an sozialem Kapital und damit ein dem Prinzip der Leistungsauslese diametral entgegengesetztes Rekrutierungsprinzip, bejahten nicht weniger als 68,7 Prozent (gegenüber 21,6 Prozent Verneinungen). Schon ein halbes Jahr vor dem Zusammenbruch von *Lehman Brothers*, der den Beginn der Weltfinanzkrise markiert und ein gewaltiges Ausmaß an Inkompetenz und Verantwortungslosigkeit in den Führungsetagen der Finanzindustrie offenbarte, sah nur gut ein Viertel der befragten Manager das Leistungsprinzip als Konstituens der Elite an. Und dass diese Leistungsauslese wirklich unter Konkurrenzbedingungen erfolgte, verneinten rund zwei Drittel aller befragten Manager. Von selbstverständlichem Vertrauen in die Wirkung des Konkurrenzprinzips, das doch nach neoliberaler Lesart wirtschaftliche Effizienz verbürgen sollte, kann bei der Rekrutierung der wirtschaftlichen Führungskräfte also selbst gegen Ende des Untersuchungszeitraums nicht gesprochen werden.

Sieben Jahre zuvor hatte die Zeitschrift *Universitas* eine Reihe von Beiträgen veröffentlicht, die aus einer Diskussion der Eberhard von Kuenheim-Stiftung hervorgegangen war – einer von der *BMW AG* zu Ehren ihres langjährigen Vorstandsvorsitzenden Eberhard von Kuenheim errichteten Stiftung, die sich »die Förderung des freien Unternehmertums sowie Förderung des Gedankens der Elitebildung« zu ihrer Aufgabe gemacht hatte.²⁶ Seinen Eingangsbeitrag nutzte Eberhard von Kuenheim dazu, die Überlegenheit ökonomischer Denkweisen, nämlich »die Gültigkeit der Ökonomie und des Unternehmerischen als Gestaltungsprinzipien auch außerhalb der Welten der Wirtschaft«, zu propagieren, woraus für ihn folgte, dass vor allem Handlungsbeschränkungen für die »Eliten« abgebaut werden müssten – welche Einschränkungen genau gemeint waren, blieb dabei offen. Nur dann könnten die Eliten ihrer Aufgabe gerecht werden: »es geht um Befähigung, es geht um den Freiraum, das Spiel zu machen – und zu gewinnen« – zum Wohle der Demokratie.²⁷ Unter den »Regeln der Wirtschaft« verstand Kuenheim jedoch bemerkenswerterweise nicht etwa

26 »Redaktionsmitteilung«.

27 Kuenheim, »Ökonomie als Lebensprinzip«.

ökonomische Tugenden im engeren Sinne, etwa die Orientierung an kompetitiven Märkten, sondern vielmehr allgemeine bürgerliche Werte, nämlich »Realitätssinn« und die »Verbindung von Kompetenz mit Leistungsbereitschaft und Verantwortung«. Folglich definierte er die »Elite« auch nicht als Gruppe derjenigen, die sich in Konkurrenzkämpfen durchgesetzt hätten, sondern einfach als »trainiert und tüchtig, ausdauernd und voller Motivation«. So erstaunlich der geringe Symbolwert des Konkurrenzprinzips selbst in dieser unternehmerischen Stellungnahme zu den »Eliten« erscheinen mag – es handelte sich nicht um einen Einzelfall. Die *Universitas* druckte im Rahmen dieser Debatte auch einen Text von Alfred Herrhausen ab, dem vormaligen, 1989 ermordeten Vorstandssprecher der Deutschen Bank, der erstmals im Jahr 1972 erschienen war.²⁸ Zur Bedeutung des Wettbewerbsprinzips erklärte Herrhausen damals: »Auf der Ebene der obersten Unternehmensführung besteht eine fatale [gemeint ist: schicksalhafte, M.R.] Solidarität derer, die für den Gesamterfolg gemeinschaftlich verantwortlich sind. Sie erfordert Teamverhalten anstelle von Konkurrenz, Toleranz statt eigensüchtiger Ambitionen, Gruppengeltung und nicht Einzelprestige«. Herrhausen mochte in den 1980er Jahren mit vielen seiner Ansichten ein Exot in der Unternehmerschaft gewesen sein. Es bestand jedoch keine Notwendigkeit, seinen dreißig Jahre alten Text im Jahr 2001 erneut zu publizieren: Offensichtlich bestand aber ein Interesse gerade an diesen Ausführungen über die handlungsleitenden moralischen Qualitäten der Elitemitglieder.

Nur ein einziger Beitrag dieser Debatte von 2001 – nämlich der Text des Wirtschaftspublizisten Hans D. Barbier – stellte das Wettbewerbsprinzip als konstitutives Element der Elite dar. Da das Konkurrenzprinzip aus seiner ordoliberalen²⁹ Sicht allen Märkten immanent war, interessierte ihn vor allem der moralisch-psychologische Zusammenhang zwischen dem Wettbewerb und der Elite-Figur des Unternehmers. Aus seiner Perspektive machte erst das Arbeiten unter Konkurrenzbedingungen den Unternehmer zu einem auch moralisch qualifizierten Mitglied der Elite, wobei er allerdings alle tatsächlich bestehenden materiellen Ungleichheiten ignorierte:

»Die moralische Qualität des Produktionsfaktors »Unternehmer« hängt am Wettbewerb [...]. Der Wettbewerb wird so zum praktischen Gehilfen der Verantwor-

28 Herrhausen, »Persönlichkeitsprofil«.

29 Barbier ist Vorsitzender des Vorstandes der Ludwig-Erhard Stiftung und schreibt u.a. für die FAZ in der Kolumne »Zur Ordnung«. Insofern wäre es durchaus irreführend, ihn als »Neoliberalen« zu bezeichnen.

tungsethik. [...] Die Luft des Marktes ist ein gutes Medium für das Entstehen und die Bewährung von Eliten. Es sind Eliten im Wettbewerb: ohne Startvorteil durch Privilegien, erfolgreich durch Leistung, stets bedrängt durch die bessere Leistung.«³⁰

Bemerkenswerterweise ging Barbier dabei von einem zwangsläufigen Zusammenhang zwischen dem Wettbewerb und der moralischen Qualität der Elite-Figur des Unternehmers aus: »Zu [...] Respekt vor dem ethischen Gebot der Nachhaltigkeit zwingt der Wettbewerb des Marktes.« – Eine Argumentationsfigur, die in umgekehrter Richtung übrigens alle unter Wettbewerbsbedingungen handelnden Unternehmer zu moralisch überlegenen Mitgliedern der Elite erhebt.

Diese Betonung, ja ethische Überhöhung des Wettbewerbsprinzips blieb bis in die späten 1990er Jahren eher eine Ausnahmerecheinung. Die vorherrschende Deutung des Zusammenhangs zwischen Wirtschaft und Eliten manifestierte sich seit etwa 1980 vielmehr im Begriff der »Leistungs-elite«,³¹ wobei »Leistung« in aller Regel als die ökonomische Leistung von Wirtschaftsunternehmen und erst daraus abgeleitet als die individuelle Leistung des Unternehmensleiters, also »des Unternehmers«, verstanden wurde. Erst angesichts der Dominanz dieses Begriffs der Leistungselite wird auch die typische Elitenkritik der 1990er Jahre verständlich, die ja gerade die mangelhaften Leistungserfolge der Elitemitglieder attackierte.³²

Eine deutlich stärker auf die individuellen Erfolge der wirtschaftlichen Führungskräfte abstellende und deshalb hinsichtlich des Symbolwertes des Konkurrenzprinzips »radikalere« Sichtweise scheint sich auch innerhalb des engeren Raumes der unternehmerischen Stellungnahmen erst im Verlauf der späten 1990er Jahre ausgebreitet zu haben. Ein Indiz für diese Annahme liefert die seit jener Zeit existierende Kampagne der *Wirtschaftswoche* mit dem Titel »Elite der Zukunft«.³³ Die *Wirtschaftswoche* arbeitete hierbei mit der *Bertelsmann-Stiftung* und verschiedenen Großunternehmen wie *BMW* und der *Deutschen Bank* sowie einem Personalberatungsunternehmen zusammen. Die »hochkarätige Jury« aus »Personalchefs und Führungsexperten« kürte erstmals 1996 aus knapp 2.000 Bewerbern sieben Füh-

30 Barbier, »Der Unternehmer«.

31 Vgl. »Elite und Leistung«. Der Autor, Anton Szöllösi, wurde als Syndikus einer großen Industrie- und Handelskammer vorgestellt.

32 Hartmann, *Mythos*; Ogger; *Nieten*; Glotz (Hg.), *Die planlosen Eliten*.

33 »Grenzen überwinden«; »Erfolg verpflichtet«.

rukungskräfte unter 40 Jahren zur »Elite der Zukunft«. ³⁴ Die Auswahlkriterien bezogen sich dabei nicht nur auf den kollektiven Unternehmens-, sondern auch und vor allem den individuellen Karriereerfolg. »Die Besten« wurden in den folgenden Kampagnen in einem mehrstufigen Verfahren ausgewählt. ³⁵ Damit hatte sich um die Jahrtausendwende zumindest auf der symbolischen Ebene das Prinzip der individuellen Auslese unter Wettbewerbsbedingungen als Prinzip der Konstituierung einer unternehmerischen Elite breitenwirksam durchgesetzt. Obwohl die Beschreibungen in den Artikeln der *Wirtschaftswoche* eher vage blieben, bestand das zentrale Auswahlkriterium offenbar in der zugeschriebenen unternehmerischen Führungskompetenz, das heißt in der Fähigkeit, Unternehmensziele nicht nur zu definieren, sondern vor allem die Beschäftigten erfolgreich auf diese Ziele hin zu orientieren und Entscheidungen zu koordinieren. ³⁶ Die Intransparenz auch dieser Elite-Kür verweist noch einmal auf die Unvollkommenheit des Marktes für unternehmerische Führungskräfte. Konkurrenz als Ausleseprinzip hatte sich zwar als Zielprojektion durchgesetzt, stieß in der Praxis jedoch dort schnell an Grenzen, wo etablierte Rekrutierungsmodi immer noch hierarchisch oder konsensorientiert organisiert waren. In solchen Fällen tendierte die bestehende Konkurrenzkultur eher zur Verschleierung der Kräfteverhältnisse auf Märkten, auf denen weder Transparenz noch auch nur annähernde Gleichheit der Ausgangschancen bestanden.

Wie kompetitiv war der »neue Markt« für Unternehmen?

Auch der Markt für Unternehmenskontrolle – das zweite Fallbeispiel dieser Sondierungen zur bundesdeutschen Konkurrenzkultur seit den 1970er Jahren – der war unvollkommen und intransparent. Allerdings führte die Intransparenz hier nicht zur Verschleierung, sondern eher zur Verleugnung von Konkurrenz. Auf dem Markt für Unternehmenskontrolle werden Unternehmensanteile oder ganze Gesellschaften gekauft und verkauft. Neudeutsch werden diese Transaktionen als »Mergers & Acquisitions«

34 »Aktion Elite der Zukunft. Schnell oder Tot«; »Aktion Elite der Zukunft. Testen«;
»Aktion Elite der Zukunft. Harte Auslese«; »Die Aktion Elite der Zukunft«.

35 »Einfach tolle Typen«.

36 »Wer führen will, muss fühlen«.

(M & A) bezeichnet. Allerdings konstituiert das bloße Vorhandensein derartiger Transaktionen noch keinen »Markt« im engeren Sinne, jedenfalls keinen Markt, auf dem sich eine Mehrzahl von idealerweise anonymen Käufern und Verkäufern gegenübersteht. So kauften deutsche Großunternehmen seit den 1920er Jahren im Zuge der Vorwärts- und Rückwärtsintegration weiterverarbeitende Betriebe und potenzielle Lieferanten von Vorprodukten auf, ohne das man deshalb von einem Markt für Unternehmen sprechen würde. Auch gab es durchaus große Unternehmenszusammenschlüsse wie den von *Bayer*, *BASF*, *Hoechst* und anderen zur *IG Farben* im Jahr 1925.³⁷ Auch die *Vereinigten Stahlwerke* von 1926³⁸ oder den *Stinnes-Konzern*³⁹ könnte man erwähnen. Erst recht war die Finanzindustrie in der Zeit zwischen 1895 und 1930 durch Übernahmen und Fusionen gekennzeichnet.⁴⁰ Diese M & A Aktivitäten erfolgten jedoch entweder in Folge bestehender, häufig bereits institutionalisierter asymmetrischer Geschäftsbeziehungen, oder sie wurden durch Vorstands- und vor allem durch Aufsichtsratsverbindungen mit den deutschen Großbanken angebahnt.⁴¹ In diesem Kontext kann man eigentlich nicht sinnvoll von einem »Markt« für Unternehmen und Unternehmensanteile sprechen, vielleicht mit Ausnahme der Jahre 1920 bis 1923 während der großen Inflation. Der »deutsche« oder »rheinische« Kapitalismus zeichnete sich vielmehr gerade durch sehr enge Netzwerke und Aufsichtsrats-Verflechtungen aus, in denen vor allem interessierte Bankiers die Rolle von Informationsbrokern zur Anbahnung und von Finanziers zur Ermöglichung der M & A Transaktionen einnahmen. Statt von Marktbeziehungen und marktförmigen Steuerungsmechanismen war dieser »non-liberal capitalism« (Streeck) auf vielen ökonomischen Handlungsfeldern durch hierarchische und konsensuelle Beziehungen geprägt – das galt ganz besonders auf dem Feld der Beziehungen zwischen Wirtschaftsunternehmen.⁴²

Nach 1945 spielten Unternehmensübernahmen und Fusionen für längere Zeit keine große Rolle. In den 1960er Jahren erreichte die Zahl der vom Bundeskartellamt erfassten Unternehmensfusionen pro Jahr nur zweistellige Werte; erst 1969 überstieg sie erstmalig die Hunderter-

37 Plümpe, *IG-Farbenindustrie AG*; Abelshauser, *BASF*.

38 Reckendrees, *Stahltrust-Projekt*.

39 Feldman, *Hugo Stinnes*.

40 Pohl, *Konzentration*.

41 Wixforth/Ziegler, »Niche«.

42 Streeck/Yamamura, *Origins*; ähnlich Hall/Soskice (Hg.), *Varieties*.

Schwelle. In den frühen 1970er Jahren pendelte sich die Anzahl im unteren bis mittleren dreistelligen Bereich ein. Nach unterschiedlichen Berechnungen dauerte es bis zum Ende der 1980er Jahre, bis erstmals die Tausender-Marke überschritten wurde (Abb. 2).

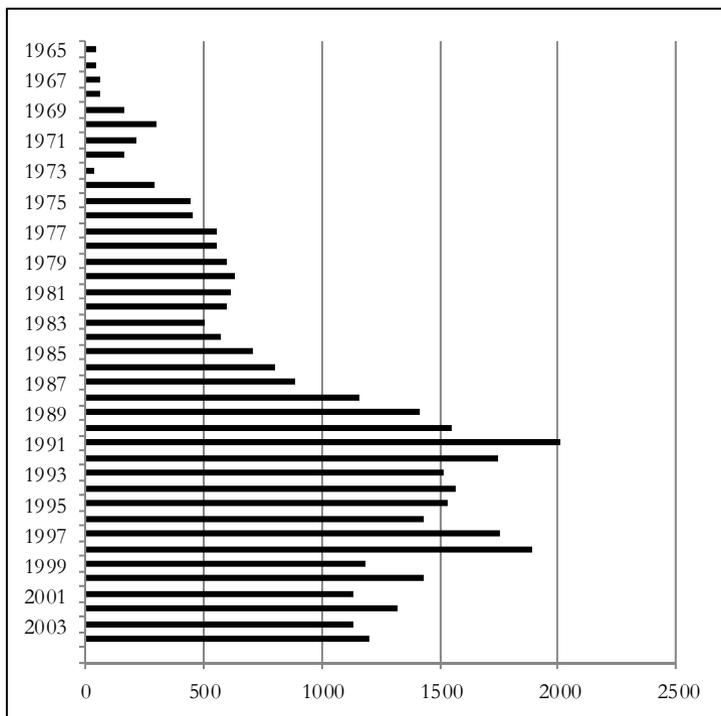


Abb. 2: Vom Bundeskartellamt erfasste Unternehmensfusionen in der Bundesrepublik 1965–2004.

Quelle: Tätigkeitsberichte des Bundeskartellamtes (laufende Jahrgänge; eigene Berechnungen)

Allerdings handelte es sich bei den hier erfassten Fällen nur um die kompletten Unternehmensfusionen, nicht um alle M & A Transaktionen. Käufe und Verkäufe von Unternehmensteilen sind nicht erfasst und vor allem auch nicht diejenigen Transaktionen, die wettbewerbsrechtlich keine Rolle spielten. Immerhin weisen die verfügbaren Zahlen, die auch die letztgenannten Aktivitäten zu erfassen suchen, in die gleiche Richtung: Auch

sie indizieren ein niedriges Niveau in den 1970er Jahren und einen deutlichen Anstieg zur Mitte der 1980er Jahre.⁴³

Auch der Markt für Unternehmensbeteiligungen, soweit dessen Transaktionen außerbörslich abgewickelt wurden und wegen ihrer geringen Größe unterhalb der Schwelle zur Anzeigepflicht beim Bundeskartellamt lagen, entwickelte sich offenbar erst im Verlauf der 1980er Jahre einigermaßen dynamisch. Die Datenlage ist hier mehr als dünn, doch von 1966 bis 1983 soll das jährliche Investitionsvolumen der Kapitalbeteiligungsgesellschaften auf 800 Millionen DM gestiegen sein, 1984 betrug es schon 867 Millionen DM (in 1.138 Beteiligungsfällen). Bis 1988 stieg das Volumen auf etwa 2,2 Milliarden DM (in 1.683 Fällen, was anzeigt, dass mehr noch als die Zunahme der Beteiligungsfälle die Größe der betreffenden Unternehmensteile zunahm).⁴⁴

Alle diese Zahlen legen den Schluss nahe, dass Mitte der 1980er Jahre quantitativ ein solches Niveau an Unternehmenszusammenschlüssen erreicht war, dass die Herausbildung eines echten »Marktes für Unternehmen« spätestens zum Ende des Jahrzehnts erfolgt sein dürfte. Allerdings fehlen bislang belastbare Daten über die Entwicklung der finanziellen Volumina dieser Fusionen. Auch deswegen lässt sich die Frage, warum dieser Markt in der Bundesrepublik im internationalen Vergleich so spät entstand, beim derzeitigen Forschungsstand noch nicht beantworten. Von Bedeutung war zweifellos, dass der Erwerb von Unternehmensanteilen an der Börse in Deutschland ungleich schwieriger war als in den angloamerikanischen Volkswirtschaften, aus denen das Geschäftsmodell übernommen worden war. Dort spielte die Unternehmensfinanzierung auf den Kapitalmärkten eine weitaus größere Rolle und dementsprechend mehr Unternehmen sind als Aktiengesellschaften an den Börsen gelistet, so dass die Unternehmensteile dort erworben werden können.⁴⁵ Aus diesem Grund und wegen der engen Aufsichtsratsverflechtungen waren vor allem sog. »feindliche Übernahmen« in der Bundesrepublik viel schwerer zu bewerkstelligen als in Großbritannien oder den USA.

43 Frank, *Rahmenbedingungen*, S. 17–20.

44 »Der Markt entwickelt sich positiv«; identische Zahlen bei Behrens/Merkel, *Mergers & acquisitions*, S. 33.

45 Allgemein Hall/*Soskice, Varieties*. Der Zusammenhang wurde zeitgenössisch bereits gesehen, vgl. Behrens/Merkel, *Mergers & acquisitions*, S. 56; Frank, *Rahmenbedingungen*, S. 56–76.

Auch die Zeitgenossen tappten hinsichtlich der Frage nach den Ursachen für die deutsche Verspätung im Dunklen und gaben Erklärungen, die mehr über ihre politischen und ökonomischen Interessen aussagten als über das Problem selbst. Ein Leitfaden für die Abwicklung von M & A-Geschäften aus dem Jahr 1990, den Autoren aus der Branche der selbständigen Unternehmensberater verfasst hatten, kam zu dem Ergebnis, dass »in der Bundesrepublik [...] das ertragreiche Geschäft mit Unternehmensübernahmen und -zusammenschlüssen als eigene Dienstleistungssparte innerhalb der Finanzwirtschaft nicht nur zu spät erkannt, sondern von Banken und Unternehmensberatern schlichtweg verschlafen worden« sei.⁴⁶ Dagegen hatte die *Frankfurter Allgemeine Zeitung* nur ein Jahr zuvor behauptet:

»Faktum ist jedenfalls, dass sich ein Markt für Beteiligungskapital oder Venture Capital in Deutschland lange Zeit nicht entwickeln konnte, weil administrative, steuerliche und juristische Hürden mit innovationshemmender Wirkung dies nachhaltig verhindert haben. [...] Versagt haben also nicht die Marktwirtschaft, sondern ganze Generationen von Politikern, welche sich in Sachen Ordnungspolitik immer noch äußerst schwer tun und in der Umlenkung von Steuergeldern weiterhin eine wesentliche Kapitänfunktion sehen.«⁴⁷

Aus diesen vorläufigen Befunden ergibt sich eine Reihe von Anschlussfragen: Gibt es weitere Indizien, welche die oben vorgeschlagene Periodisierung stützen? Lassen sich die Akteure auf diesem »Markt« genauer bestimmen und wie sah die »Realverfassung« dieses Marktes aus?

Dabei muss die engere wirtschaftshistorische Seite des Gegenstands unberücksichtigt bleiben, etwa die Identifikation der beteiligten Unternehmen, die Finanzierungsquellen, die führenden Branchen, die Gewichtung der wesentlichen Faktoren der Entwicklung, also konjunkturelle Trends und strukturelle Entwicklungen nach Auslaufen des großen Nachkriegsbooms, steuerliche und rechtliche Regulierungen usw. Vieles dürfte während der 1980er Jahre tatsächlich auf das gewandelte konjunkturelle Umfeld zurückzuführen sein, in dem Unternehmenswachstum aus eigener Kraft stark erschwert schien, was wiederum Zukäufe von Unternehmensteilen zu einer erfolgversprechenden Expansionsstrategie werden ließ.⁴⁸ Andererseits könnten Generationswechsel in mittelständischen Unterneh-

46 Behrens/Merkel, *Mergers & acquisitions*, S. 30.

47 »Kapital vorhanden«. Der Artikel beklagte weiterhin »das durch die Medien verbreitete negative ›Unternehmer-Fernbild«.

48 Behrens/Merkel, *Mergers & acquisitions*, S. 55.

men eine größere Rolle gespielt haben. Für diese Annahme spricht erstens, dass im Verlauf der 1980er Jahre sowohl ein Teil der »Gründergeneration« der zwischen 1910 und 1920 geborenen Unternehmenschefs aus Altersgründen in den Ruhestand trat oder verstarb, als auch die ersten Angehörigen der folgenden Geburtsjahrgänge bis etwa 1930 (also Dirk Moses' Generation der »45«)⁴⁹ aus den Führungsetagen ausschieden.⁵⁰ Außerdem war das deutsche M & A-Geschäft stark von Verkäufen mittelständischer Unternehmen geprägt, was sich, wie oben gezeigt, in Transaktionssummen von jeweils nur rund einer Million DM in den späten 1980er Jahren widerspiegelte.

Betrachten wir also zunächst die weiteren Indizien, die m.E. für einen entstehenden Markt für Unternehmen in den 1980er Jahren sprechen. Der wichtigste Befund scheint hier zu sein, dass in den 1980er Jahren – genauere Datierungen fehlen noch – neue Akteure auftraten. Nach amerikanischem Vorbild, z.T. auch in Form von US-Tochterfirmen, entstand in der Bundesrepublik das Unternehmensconsulting. M.W. ist die Genese und Entwicklung dieser Branche in der Bundesrepublik noch nicht hinreichend untersucht; es spricht viel für die Annahme, dass es zunächst ausländische Banken sowie Unterabteilungen von deutschen Geldinstituten waren, die als Consultants fungierten, bevor spezialisierte Einzelfirmen entstanden.⁵¹ Daneben existierten sogenannte Unternehmensmakler, die sich an der Abwicklung der Transaktionen jedoch nicht selbst beteiligten. Doch weniger dieser Prozess der Ausdifferenzierung des Feldes der Unternehmensberatung ist hier von Bedeutung, als vielmehr die Tatsache, dass auf dem Gebiet der M & A eine spezialisierte Akteursgruppe entstand, die alle Stadien von der Beschaffung der relevanten Informationen über die Akquise und die externe Finanzierung bis hin zur Kommunikation und zur rechtlichen und steuerrechtlichen Abwicklung begleitete bzw. steuerte. So wurde 1988 der Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) gegründet, der mit 52 Gesellschaften rund 90 Prozent des bekannten Geschäftsvolumens aller deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften repräsentierte. Diese spezialisierte Gruppe, über deren Umfang es derzeit noch keine zuverlässigen Daten gibt, »lebte« bzw. »lebt« gewissermaßen ausschließlich von den M & A Transaktionen, was nichts anderes bedeutet, als dass es einen profitablen Markt für Unternehmen gab. Für

49 Moses, »Die 45er«.

50 Gergs/Schmidt, »Generationswechsel«.

51 Frank, *Rahmenbedingungen*, S. 45–55.

diese Akteure begann in der Tat eine Belle Époque. Und weil sich die Consulting-Branche selbst weiter professionalisierte, entstand auch eine Beratungsliteratur für die Berater, sowie eine spezialisierte Presseberichterstattung: Seit 1988 erschienen die Handbücher der Reihe »Mergers & Acquisitions« im Kohlhammer-Verlag, herausgegeben von einem sich zwischen 1988 und 1993 organisierenden Kreis außeruniversitär und gewerblich arbeitender »Forschungs«-Institute. Im Jahr 1989 erschien übrigens erstmalig in der FAZ die umfangreiche Beilage »Unternehmensbeteiligungen«.

Auch diese Verdichtung des Publikationsfeldes zum Phänomen »M & A« spricht für die Annahme, dass sich vorher, wahrscheinlich also in der Mitte der 1980er Jahre, ein eigenständiger Markt für Unternehmen endgültig etabliert hatte. Die Akteure auf diesem Markt waren einerseits Unternehmen, die als Verkäufer oder Käufer auftraten (Finanzinvestoren spielten zunächst keine nennenswerte Rolle), andererseits Consultingfirmen als Berater und intermediäre Instanzen, sowie Banken als Finanziers.

Die Wettbewerbsintensität auf diesem Markt – also seine reale Verfassung und Struktur – ist allerdings sehr schwer zu beurteilen. Vor allem der Prozess der Preisbildung lässt sich kaum nachvollziehen. Die sukzessive Verbreitung des Auktionsprinzips bei Unternehmensverkäufen, bei dem nicht mehr ein einziger Verkäufer einem einzigen Kaufinteressierten diskret gegenübertrat, sondern zumindest eine ausgewählte Anzahl von Bietern den Preis mit dem Verkäufer aushandelte, scheint erst im Verlauf der 1990er Jahre erfolgt zu sein.⁵² Der Preismechanismus als zentrales Marktregulativ wurde also erst zu dieser Zeit wirksam.

Die Intransparenz des Marktes lag allein schon darin begründet, dass die Marktteilnehmer, außer bei großen Transaktionen, in die sich das Bundeskartellamt einschaltete, mit großer Diskretion vorgehen, so dass Einzelfallanalysen an die Stelle quantifizierbarer Daten treten müssen. Hinzu kommt, dass angesichts der historisch begründeten geringen Börsenorientierung der deutschen Unternehmen nur sehr wenige Firmen als Aktiengesellschaften verfasst waren, deren Anteile an der Börse zu erwerben waren. Kaufinteressenten mussten sich in der Regel direkt an die Kapitaleigner des Unternehmens wenden, das sie kaufen wollten. Dies geschah jedoch ganz überwiegend unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Gerade bei mittelständischen Unternehmen scheint außerdem häufiger die

52 »Der Verkäufer bestimmt«.

umgekehrte Richtung eingeschlagen worden zu sein, dass nämlich die Unternehmenseigner, aus welchen Gründen auch immer, einen Käufer für ihre Anteile suchten.⁵³ Gegenüber diesen verhältnismäßig einfachen Transaktionen, bei denen »nur« ein passender, das heißt zahlungskräftiger Käufer gesucht werden musste, stellte sich der gezielte Kauf eines Unternehmens als weitaus komplexer dar. Die höhere Komplexität bot jedoch gleichzeitig der expandierenden Consulting-Branche aufgrund ihrer spezialisierten Kompetenzen weit größere Betätigungsfelder und damit Gewinnmöglichkeiten, weshalb sie eher an einer Gestaltung des Marktes aus Käuferperspektive interessiert war.⁵⁴ Außerdem konnten hier neue Finanzierungsinstrumente entwickelt und vermarktet werden, vor allem wenn Teile des Managements als Käufer auftraten (»Management-Buy-Out«), die nicht über ausreichende Eigenmittel zum Kauf verfügten.

Für die Konkurrenzkultur auf diesem neuen Markt stellten die Consultants eine Schlüsselgruppe dar. Denn Wettbewerb herrschte weniger zwischen potenziellen Käufern oder Verkäufern als vielmehr hauptsächlich zwischen diesen intermediären Akteuren. Die Intransparenz des Marktes, also das hochgradig asymmetrisch verteilte Wissen über verkaufs- und kaufwillige Unternehmensleitungen, machte den Erfolg der Consultingfirmen hochgradig abhängig vom Renommee der Firma und von ihrem sozialen Kapital, das heißt von den persönlichen Kontakten ihrer Leiter »in die Geschäftswelt« der Interessenten hinein.⁵⁵ Beide Erfolgsfaktoren, also die Reichweite des sozialen Kapitals der Consultants und die professionelle Kompetenz ihrer Firmen stellten deshalb die zentralen Bestandteile der Außendarstellung der Intermediäre dar: »Die Gesellschaft verfügt über Erfahrungen im Bereich Corporate Finance, Übernahmen sowie im IPO-Geschäft [das Begleiten eines erstmaligen Börsengangs, M.R.] und hat über ihre Gesellschafter Zugang zu einem umfangreichen Netzwerk in der gesamten Bundesrepublik Deutschland«, erklärten beispielsweise die Gesellschafter einer neugegründeten Beteiligungsfirma.⁵⁶

Tatsächlich stellt die Berichterstattung der Wirtschaftspresse eine recht brauchbare Quellengattung für die Untersuchung des Marktverhaltens

53 Behrens/Merkel, *Mergers & acquisitions*, S. 73ff; »Der Verkäufer bestimmt«.

54 »Verschuldung verzeiht keinen Fehler«.

55 Eine prosopographische Analyse der sozialen Herkunft und der Laufbahnen (in denen soziales Kapital vererbt bzw. akkumuliert wird) der Leiter von Consultingfirmen steht ebenfalls noch aus.

56 »Freie Sparkassen«.

gerade der intermediären Firmen dar; zumal wenn es sich, wie häufig in diesem Genre, um Verlautbarungsjournalismus handelt. Beispiele für diese Quellengattung stellt die erwähnte Beilage »Unternehmensbeteiligungen« der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* aus den Jahren um 1990 dar, deren Beiträge überwiegend von den Managern und Inhabern der Banken, Finanzierungs-, Beratungs- und Beteiligungsgesellschaften verfasst worden waren, weshalb es sich mehr oder weniger deutlich um Werbetexte handelt. Diese waren in der Regel im Stil der Ratgeberliteratur verfasst und an potenzielle Kunden, also Unternehmenskäufer und -verkäufer, adressiert. Bemerkenswerterweise wurde in diesem Genre die Konkurrenz zwischen den Beratungsfirmen an keiner Stelle angesprochen. Thematisiert wurde der Wettbewerb in diesen Texten entweder auf ganz allgemeiner Ebene (»Vorfahrt für den Wettbewerb [...] keine »Festung Europa« [...] gegen Protektionismus«),⁵⁷ oder als Argument gegenüber potenziellen Unternehmenskäufern, die durch Zukäufe ihre Wettbewerbsposition verbessern sollten. Vor allem betonten diese Werbetexte die Notwendigkeit, überhaupt Geschäfte auf dem Markt für Unternehmen zu tätigen, und die enorme Komplexität derartiger Transaktionen. Die Notwendigkeit zu Unternehmenskäufen folgte aus dieser Sicht nicht allein aus dem Konkurrenzdruck, der durch die Internationalisierung der Märkte verstärkt worden war,⁵⁸ sondern auch aus dem Generationswechsel in vielen eigentümergeführten Unternehmen⁵⁹ sowie aus dem wachsenden Kapitalbedarf mittelständischer Firmen, den die Hausbanken zu decken nicht willens oder in der Lage seien.⁶⁰ Die Komplexität und die aus ihr folgenden Risiken der Unternehmenskäufe bzw. -verkäufe konnte gar nicht genug betont werden, stellte sie doch die Eintrittskarte der Intermediäre in diese Transaktionen dar:

»Ein Unternehmen als Verkaufsgegenstand [ist] ein nach wie vor ungewöhnliches Objekt, dessen Komplexität einen optimal gesteuerten Verkaufsprozess verlangt. [...] Es gibt keinen Sinn, ein Unternehmen mühsam aufzubauen und professionell zu managen, um es dann laienhaft zu verkaufen. Wird der gesamte Verkaufsprozess nicht optimal vorbereitet und mit den richtigen Partnern zügig zum Abschluss gebracht, kann dies zu erheblichen Nachteilen für das Unternehmen und dessen Eigentümer führen.«⁶¹

57 »Wettbewerb«.

58 Z.B. »Deutsche Unternehmer werden aktiv«.

59 »Der Patriarch«.

60 Z.B. »Beteiligungskapital«.

61 »Verkaufen will gelernt sein«.

Aus dem Zwang zur Durchführung von M & A-Geschäften und deren Schwierigkeiten ließ sich so mühelos die Notwendigkeit ableiten, externe Berater und gegebenenfalls auch Finanziers einzuschalten.

Wie lassen sich die Befunde diesen exemplarischen Sondierungen zusammenfassend interpretieren? Zweifellos stellte der Aufstieg des Konkurrenzprinzips als Regulationsmodus einen »Knotenpunkt« dar, an dem sich ideen-, politik- und wirtschaftsgeschichtliche Trends und Prozesse verdichteten, so dass das Phänomen nicht aus einer einzigen Perspektive erklärt werden kann. Der Wandel der Elitesemantik und der Aufstieg des Marktes für Unternehmenskontrolle vollzogen sich weitgehend parallel: Fast gleichzeitig mit der Rückkehr des Elite-Begriffs in die politische Sprache entstand der Markt für Unternehmen in der Bundesrepublik – beides zweifellos signifikante, wenn auch sehr unterschiedliche Erscheinungsformen zunehmender Kommodifizierung, Vermarktlichung und – bis zu einem gewissen Grade – Konkurrenzorientierung. Der Markt für Unternehmen hatte seine Konstituierungsphase von den frühen 1980er bis zur Mitte der 1990er Jahre, gefolgt von einer Periode des »Vermarktlichung des Marktes«, in der Unternehmen und Unternehmensteile deutlich stärker als je zuvor zu einem handelbaren Gut wurden – das Aufkommen des Auktionsprinzips und das Hinzutreten reiner Finanzinvestoren legen eine solche Einteilung nahe. Hinsichtlich der Elitesemantik dominierte längere Zeit eine Mischung aus Leistungs- und Qualitäten-Modellen. Erst gegen Ende der 1990er Jahre spielte die Orientierung am Wettbewerbsprinzip als Auslekategorie eine nennenswerte Rolle in der Fremdwahrnehmung wie in der Selbstbeschreibung der »Wirtschaftselite«. Beide Felder, das der Elitenreproduktion wie dasjenige der Unternehmenskäufe, stellten sich allerdings als ausgesprochen unvollständige und intransparente Märkte dar. Die rhetorische Betonung des Konkurrenzprinzips setzte sich offensichtlich früher und vollständiger durch als die reale Wirkung des Prinzips selbst. Tendierte die Beschworung des Wettbewerbs in der Elitesemantik dazu, bestehende Wettbewerbsverzerrungen etwa durch ungleiche Ausgangspositionen zu verschleiern, so bestand ihre Funktion im zweiten Fallbeispiel eher darin, dass die tatsächlich miteinander konkurrierenden intermediären Akteure psychologischen Druck auf ihre potenziellen Kunden ausübten, während die materiellen Erfolgsbedingungen vermutlich eher in den dem Marktgeschehen weitgehend entzogenen persönlichen Netzwerken der Consultants zu finden sind. Die bundesdeutsche Konkur-

renzkultur der Ära nach dem Boom blieb, so sehr sie sich auch vermarktlichte, auch weiterhin stark von nicht-marktförmigen und nicht-konkurrenzförmigen Faktoren geprägt.

Quellen

- »Aktion Elite der Zukunft. Harte Auslese«, in: *Wirtschaftswoche*, 22.02.1996/9, S. 78.
- »Aktion Elite der Zukunft. Schnell oder Tot«, in: *Wirtschaftswoche*, 21.09.1995/39, S. 122.
- »Aktion Elite der Zukunft. Testen Sie ihre Managerqualitäten«, in: *Wirtschaftswoche*, 05.10.1995/41, S. 134.
- »Aktion Elite der Zukunft. Testen Sie ihre Managerqualitäten«, in: *Wirtschaftswoche*, 12.10.1995/42, S. 207.
- Barbier, Hans D., »Der Unternehmer. Getriebener und Treiber«, in: *Universitas* 56 (2001), S. 166–169.
- »Beteiligungskapital stärkt Mittelstand«, in: *FAZ*, 23.04.1991, S. B1.
- »Der Markt entwickelt sich positiv«, in: *FAZ*, 23.05.1989, S. B12.
- »Der Patriarch«, in: *FAZ*, 28.04.1992, S. B1.
- »Der Verkäufer bestimmt die Regeln. Unternehmensverkauf und Unternehmenskauf im Auktionsverfahren«, in: *FAZ*, 23.05.1989, S. B30.
- »Deutsche Unternehmer werden aktiv. M & A wird Bestandteil der Unternehmensstrategie«, in: *FAZ*, 26.06.1990, S. B3.
- »Die Aktion Elite der Zukunft. Bloß nicht festfahren«, in: *Wirtschaftswoche*, 04.07.1996/28, S. 80.
- »Die Bedeutung der Elite. Tagung der Max-Planck-Gesellschaft/Die Qualität der Forscher«, in: *FAZ*, 07.06.1980, S. 6.
- »Die Bedeutung der Elite«, in: *FAZ*, 07.06.1980, S. 6.
- »Die Spitze der Bildungspyramide. Deutsche Ansichten zu den Elite-Universitäten in Japan«, in: *FAZ*, 11.01.1983, S. 8.
- »Einfach tolle Typen. Die Sieger des Wirtschaftswoche-Wettbewerbs »Elite der Zukunft« repräsentieren eine neue Generation von Wirtschaftsführern«, in: *Wirtschaftswoche*, 06.04.2000/15, S. 152–163.
- »Elite und Leistung«, in: *FAZ*, 01.09.1980, S. 11.
- »Elite«, in: *FAZ*, 22.05.1981, S. 12.
- »Elite-Universitäten«, in: *FAZ*, 26.07.1979, S. 13.
- »Empfehlung zur Förderung besonders Befähigter vom 15.05.1981«, in: *Empfehlungen und Stellungnahmen des Wissenschaftsrates 1981*, Drucksache 5307/81, S. 70–79.
- »Erfolg verpflichtet. Die Wirtschaftswoche-Preisträger diskutierten in Lausanne über den Manager von morgen«, in: *Wirtschaftswoche*, 28.05.1998/23, S. 166–167.

- »Freie Sparkassen bauen das Unternehmensbeteiligungsgeschäft aus. Sieben Institute haben ihre Kräfte in der Heptagon Capital gebündelt«, in: *FAZ*, 03.06.2000, S. 18.
- »Grenzen überwinden. Die Wirtschaftswoche-Partner kürten sieben Sieger des Wettbewerbs ›Elite der Zukunft‹«, in: *Wirtschaftswoche*, 19.02.1998/9, S. 100–102.
- Herrhausen, Alfred, »Über das Persönlichkeitsprofil eines Spitzenmanagers«, in: *Universitas* 56 (2001), S. 951–956.
- »In Koblenz soll die ›Elite‹ studieren«, in: *FAZ*, 12.01.1984, S. 11.
- »Kapital vorhanden – Unternehmer gesucht«, in: *FAZ*, 23.05.1989, S. B1.
- »Keine Elite-Hochschulen«, in: *FAZ*, 06.05.1977, S. 11.
- »Kleine Anfrage der Abgeordneten Pfeifer u.a. und der Fraktion der CDU/CSU«, in: *Deutscher Bundestag 9. Wahlperiode, Drucksache 9/683*, 21.01.1981.
- Kuenheim, Eberhard von, »Ökonomie als Lebensprinzip. Vom Wert unternehmerischen Handelns«, in: *Universitas* 56 (2001), S. 72–79.
- »Nicht nur ein Elite-Spaß. Ein Auslandssemester für Juristen in Genf«, in: *FAZ*, 03.07.1976, S. BuZ 2.
- »Redaktionsmitteilung«, in: *Universitas* 56 (2001), S. 72.
- »Streit in der FDP um die Elite-Ausbildung stört das Wahlkampfkonzept«, in: *FAZ*, 16.01.1984, S. 4.
- »Verkaufen will gelernt sein«, in: *FAZ*, 26.06.1990, S. B8.
- »Verschuldung verzeiht keinen Fehler. Mergers & Acquisitions, Hostile Take-Overs, Management-Buy-Outs«, in: *FAZ*, 23.05.1989, S. B33.
- »Wer führen will, muss fühlen. Gespür für Mitarbeiter und die Fähigkeit zur Kommunikation prägen eine neue Führungskultur«, in: *Wirtschaftswoche*, 15.06.2000/25, S. 164–169.
- »Wettbewerb«, in: *FAZ*, 26.06.1990, S. B1.
- »Wo bleibt das Fragen nach der geistigen Elite?«, in: *FAZ*, 23.06.1981, S. 6.

Literatur

- Abelshäuser, Werner, *Die BASF. Eine Unternehmensgeschichte*, München 2002.
- Behrens, Rolf/Merkel, Reiner, *Mergers & acquisitions. Das Milliardengeschäft im gemeinsamen europäischen Markt*, Stuttgart 1990.
- Berchem, Theodor, »Sollen, können, dürfen deutsche Hochschulen Eliten bilden?«, in: Ermert, Karl (Hg.), *Eliteförderung und Demokratie. Sollen, können, dürfen deutsche Hochschulen Eliten bilden? Tagung vom 22. – 24. Mai 1981*, Loccum 1981, S. 67–73.
- Brunotte, Barbara, *Rebellion im Wort. Eine zeitgeschichtliche Dokumentation*, Frankfurt/M. 1973.
- Bitterer, Nadine, *Das Ende der 6. M & A-Welle – Folgen für Beratungsdienstleister am Finanzplatz Frankfurt*, Frankfurt/M. 2010.

- Bourdieu, Pierre, *Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabyrischen Gesellschaft*, Frankfurt/M. 1976.
- »Der Rassismus der Intelligenz«, in: ders., *Soziologische Fragen*, Frankfurt/M. 1993, S. 252–255.
- »Der Mythos ›Globalisierung‹ und der europäische Sozialstaat«, in: ders., *Gegenfeuer. Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die neoliberale Invasion*, Konstanz 1998, S. 39–52.
- Crouch, Colin, *Das fremdliche Überleben des Neoliberalismus*, Berlin 2011.
- Doering-Manteuffel, Anselm/Raphael, Lutz, *Nach dem Boom. Perspektiven auf die Zeitgeschichte nach 1970*, 2. Aufl., Göttingen 2010.
- Feldman, Gerald, *Hugo Stinnes. Biographie eines Industriellen 1870–1924*, München 1998.
- Frank, Gert-M., *Rahmenbedingungen von Unternehmensübernahmen in Deutschland, Stuttgart 1993*.
- Gergs, Hans-Joachim/Schmidt, Rudi, »Generationswechsel im Management ost- und westdeutscher Unternehmen«, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 54 (2002), S. 553–578.
- Glutz, Peter u.a. (Hg.), *Die planlosen Eliten. Versäumen wir Deutschlands Zukunft?*, München 1992.
- Hall, Peter/Lamont, Michèle (Hg.), *Social Resilience in the Neoliberal Era*, Cambridge 2013.
- /Soskice, David (Hg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford 2001.
- Hartmann, Michael, *Der Mythos von den Leistungseliten. Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft*, Frankfurt/M. 2002.
- Harvey, David, *Kleine Geschichte des Neoliberalismus*, Zürich 2007.
- Hofmeier, Klaus, *Lieben Sie Establishment?*, Köln 1968.
- Jäger, Siegfried, »Linke Wörter: Einige Bemerkungen zur Sprache der APO«, in: *Muttersprache* 80 (1970), S. 85–107.
- Judt, Tony, *Die Geschichte Europas seit dem Zweiten Weltkrieg*, Bonn 2006.
- Kämper, Heidrun, *Wörterbuch zum Demokratiediskurs 1967/68*, Berlin 2013.
- Moses, Dirk, »Die 45er. Eine Generation zwischen Faschismus und Demokratie«, in: *Neue Sammlung* 40 (2000), S. 233–263.
- Müller-Stewens, Günter u.a., *Mergers & Acquisitions. Markttendenzen und Beraterprofile*, Stuttgart 1999.
- Nettelbeck, Joachim, »Das Wissenschaftskolleg zu Berlin. Konzeption und Intentionen«, in: Ermert, Karl (Hg.), *Eliteförderung und Demokratie. Sollen, können, dürfen deutsche Hochschulen Eliten bilden? Tagung vom 22. – 24. Mai 1981*, Loccum 1981, S. 34–46.
- Niehr, Thomas, *Schlagwörter im politisch-kulturellen Kontext*, Wiesbaden 1993.
- Ogger, Günter, *Nieten in Nadelstreifen. Deutschlands Manager im Zwielficht*, München 1992.

- Plumpe, Gottfried, *Die IG-Farbenindustrie AG. Wirtschaft, Technik und Politik 1904–1945*, Berlin 1990.
- Pohl, Manfred, *Konzentration im deutschen Bankwesen (1848–1980)*, Frankfurt/M. 1982.
- Reckendrees, Alfred, *Das »Stahltrust«-Projekt. Die Gründung der Vereinigten Stahlwerke und ihre Entwicklung 1926–1933/34*, München 2000.
- Reitmayer, Morten/Schlemmer, Thomas (Hg.), *Die Anfänge der Gegenwart. Historische Umbrüche in Westeuropa*, München 2014.
- Scharloth, Joachim, »Die Sprache der Revolte. Linke Wörter und avantgardistische Kommunikationsstile«, in: Klimke, Martin/Scharloth, Joachim (Hg.), *1968. Handbuch zur Kultur- und Mediengeschichte der Studentenbewegung*, Stuttgart 2007, S. 223–234.
- Schnitzler, Antina von, »Neoliberalism«, in: *International Encyclopedia of the Social Sciences*, 2. Aufl., Bd. 5, Detroit 2008, S. 473–475.
- Somers, Margaret R./Block, Fred, »From Poverty to Perversity. Ideas, Markets and Institutions over 200 Years of Welfare Debate«, in: *American Sociological Review* 70 (2005), S. 260–287.
- Strauß, Gerhard u.a., *Brisante Wörter von Agitation bis Zeitgeist*, Berlin 1989.
- Streeck, Wolfgang/Kozo Yamamura, *The Origins of Nonliberal Capitalism*, Ithaka 2001.
- Wirsching, Andreas, *Der Preis der Freiheit. Geschichte Europas in unserer Zeit*, Bonn 2012.
- Wixforth, Harald/ Ziegler, Dieter, »The Niche in the Universal Banking System: The Role and Significance of Private Bankers within German Industry, 1900 1933«, in: *Financial History Review* 1 (1994), S. 5–25.