

## Wirtschaftseliten in Europa

### Haben sich im beschleunigten sozialökonomischen Wandel seit den 1970er Jahren transnationale europäische Wirtschaftseliten herausgebildet?

Friederike Sattler

Die seit den 1970er Jahren markant gewachsene Zahl inter- und transnational agierender Unternehmen mit Sitz in Europa legt es nahe, davon auszugehen, dass sich inzwischen auch transnationale – europäische oder globale – Wirtschaftseliten herausgebildet haben.<sup>1</sup> Kapitalbeteiligungen und laufende Geschäftsaktivitäten, aber auch die Zusammensetzung der Vorstände und Aufsichtsräte in den Aktiengesellschaften haben sich, bei letzter gemessen an der nationalen Herkunft, den während des Studiums oder im Beruf in anderen Ländern gesammelten Erfahrungen und den in multinationalen Unternehmen, Verbänden und Vereinigungen wahrgenommenen Mandaten, stark inter- bzw. transnationalisiert.<sup>2</sup>

1| In Anlehnung an die Definition Jan Aart Scholtes wird das Adjektiv „international“ im Folgenden zur Charakterisierung sozusagen gewöhnlicher, legaler Grenzüberschreitungen benutzt (*cross-border*), das Adjektiv „transnational“ dagegen zur Charakterisierung von Aktivitäten, mit denen politische Grenzen tendenziell eher unterlaufen wurden (*trans-border*). Vgl. Jan Aart Scholte, *Global Trade and Finance*, in: John Baylis/Steve Smith (Hrsg.), *The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations*, Oxford 2001, S. 519–539.

2| Vgl. die Bestandsaufnahmen von Benedikt Köhler, *Strukturen, Strategien und Integrationsformen transnationaler Konzerne*, in: So-

Selbst in Frankreich, das für seine nationale Tradition der Elitenausbildung an den *Grandes Écoles* bekannt ist, sind in den vergangenen Jahren vermehrt Ausländer an die Spitze der großen Konzerne getreten, die diese Schulen nie besucht haben, dafür aber meist eine ebenso vielfältige wie langjährige internationale Berufspraxis vorweisen können.<sup>3</sup> Auch mit Blick auf die unternehmerischen Rechtsformen ist in Europa ein vielleicht noch nicht sehr starker, aber doch bemerkenswerter Trend zu beobachten: Immer mehr kleine, mittlere und große Unternehmen wählen die *Societas Europaea* (SE) als Gesellschaftsform.<sup>4</sup> Sie tun dies, nach ihren eigenen Angaben, weil sich sowohl ihre Kunden als auch ihre Lieferanten, mithin ihre Geschäfte insgesamt, weit über den nationalen Rahmen hinaus ausgedehnt haben. Als wichtige Vorteile der neuen Rechtsform betrachten es die Unterneh-

ziale Welt 55, 2004, H.1, S. 29–50; Mariëlle Heijltjes/René Olie/Ursula Glunk, *Internationalization of Top Management Teams in Europe*, in: *European Management Journal* 21, 2003, H.1, S. 89–97; Stefan Schmid, *Wie international sind Vorstände und Aufsichtsräte? Deutsche Corporate-Governance-Gremien auf dem Prüfstand*, Europäische Wirtschaftshochschule Berlin/European School of Management, ESCP-EAP Working Paper No. 26, Berlin 2007.

3| Vgl. Christian Schubert, „Frischer Wind aus dem Ausland: Neue Führung für Frankreichs Konzerne“, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 2.12.2008.

4| Vgl. „Die Europa AG macht unerwartete Karriere“, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 12.1.2009; „Das Unternehmengespräch: Karl Haeusgen, Eigentümer und Vorstandssprecher der Hawe Hydraulik SE: Ich bin Europäer aus Leidenschaft“, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 14.4.2009.

men, dass sie die flexible Verlegung des Firmensitzes über die Grenzen hinweg erlaubt, die Etablierung einer einheitlichen, am angelsächsischen Modell orientierten Unternehmensspitze ermöglicht (also nicht zwangsläufig die Trennung von Aufsichtsrat und Vorstand vorsieht), leichteren Zugang zu ausländischen Banken und internationalen Kapitalmärkten verschafft und außerdem auch Ansatzpunkte bietet, die gesetzlich kodifizierten Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer europäisch vereinheitlichend zu beschränken.<sup>5</sup> Gemessen an der Anzahl der in den nationalen Handelsregistern eingetragenen europäischen Gesellschaften, die von 40 im Jahr 2006 auf 85 im Jahr 2007 stieg, liegen Deutschland und Tschechien ganz vorn, Spanien, Italien und Polen dagegen ganz hinten in diesem Trend; eine klare Differenzierung nach langjährigen und eher jungen EU-Mitgliedern gibt es dabei nicht.

Sind die Wirtschaftseliten der west- und der osteuropäischen Länder also seit geraumer Zeit dabei, sich immer mehr von ihren nationalen Wurzeln zu trennen und sich damit zugleich aus den sozialen Kontexten der jeweiligen Gesellschaft herauszuziehen? Ist das einer der Gründe, warum sie sich derzeit einer so heftigen öffentlichen Kritik ausgesetzt sehen? Mit dem Verweis auf den gestiegenen Druck des globalen Wettbewerbs, der bereits seit den frühen 1970er Jahren spürbar ist

5| So die Ergebnisse von Interviews mit Managern, die in einer *Societas Europaea* tätig sind. Vgl. Horst Eidenmüller/Andreas Engert/Lars Hornuf, Die *Societas Europaea*: Empirische Bestandsaufnahme und Entwicklungslinien einer neuen Rechtsform, in: Die Aktiengesellschaft 53, 2008, S. 721–730.

und sich mit dem Ende des Kommunismus weiter verschärft hat, bestätigen die betroffenen Manager selbst diese Annahme. Denn sie begründen und rechtfertigen genau damit ihre immer stärkere Ausrichtung auf die Aktionäre und internationalen Kapitalmärkte. Doch wo liegen – historisch betrachtet – die Ursachen für eine solche Entwicklung, die sich in der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise möglicherweise gerade wie in einer tosenden Welle bricht?

Bei der Suche nach einer Antwort geht der folgende Beitrag, der als Zusammenfassung einer ersten, sozusagen aus der Vogelperspektive vorgenommenen gesamteuropäischen Erkundung zu verstehen ist,<sup>6</sup> von der These aus, dass die dritte industrielle Revolution im Zuge wachsender globaler Verflechtungen seit den 1970er Jahren einen beschleunigten, systemübergreifend festzustellenden wirtschaftlich-technischen sowie sozialkulturellen Wandel auslöste: Sowohl die korporatistisch-keynesianisch verfassten Wohlfahrtsstaaten Westeuropas als auch die planwirtschaftlich verfassten Staatssozialismen Ostmitteleuropas mussten für die mit diesem Wandel verbundenen Struktur- und Anpassungskrisen jeweils

6| Den Kontext bildet die Konferenz „European Economic Elites“, die am 1./2. November 2007 in Potsdam stattfand. Vgl. dazu den Tagungsband: Friederike Sattler/Christoph Boyer (Hg.), *European Economic Elites. Between a New Spirit of Capitalism and the Erosion of State Socialism*, Berlin 2009 [im Druck] sowie Friederike Sattler, *Europäische Wirtschaftseliten? Unternehmensstrukturen, Sozialprofile und Leitbilder im beschleunigten Wandel seit den 1970er Jahren*, in: *Archiv für Sozialgeschichte* 49 (2009) [im Druck].

eigene, system- und länderspezifische Lösungen finden. Dies hatte offenkundig erhebliche Auswirkungen auf die Handlungsspielräume und Anforderungsprofile, die sozialen Differenzierungen und Integrationsprozesse sowie die Werthaltungen und Leitbilder der Wirtschaftseliten.<sup>7</sup>

Ausgehend von einer Skizze der in den 1970er Jahren aufbrechenden Krise der europäischen Industriegesellschaften, wird im Folgenden zunächst in groben Zügen dargelegt, welche markanten Unterschiede und Gemeinsamkeiten sich für die west- und ostmitteleuropäischen Wirtschaftseliten im Umgang mit den zu bewältigenden – und gleichzeitig auf sie selbst zurückwirkenden – Herausforderungen dieses beschleunigten Wandels ergaben. Der Blick richtet sich dabei bewusst über die politische Epochenschwelle des Jahres 1989 hinaus. Anschließend wird diskutiert, ob sich im beschleunigten Wandel tatsächlich transnationale europäische Wirtschaftseliten herausgebildet haben – und mit welchen Konzepten von Funktions-, Positions- oder auch Machteliten sie sich gegebenenfalls beschreiben und analysieren lassen.

7| Nach Maßgabe der systemübergreifenden Perspektive und eines breiten gesellschaftshistorischen Ansatzes wird der Begriff „Wirtschaftseliten“ hier in einer allgemeinen Bedeutung, für ein vermutlich ubiquitäres Phänomen, zur Bezeichnung einer gesellschaftlichen Teilélite verwendet, deren Angehörige solche Führungspositionen in der Wirtschaft innehaben, die mit beträchtlichen Definitions- und Gestaltungspotenzialen ausgestattet sind.

### 1. Die Krise der europäischen Industriegesellschaften

Die europäischen Industriegesellschaften in West- wie Osteuropa sind seit dem Beginn der 1970er Jahre mit einem grundlegenden, krisenhaften Wandel ihrer sozialökonomischen Strukturen konfrontiert. Folgt man den Überlegungen Eric Hobsbawms, so setzte in dieser Zeit ein alle Gesellschaftsbereiche erfassender Wandel ein, der die Problematik des Kalten Krieges immer mehr zu überlagern begann.<sup>8</sup> Dieser Wandel brachte eine eigentümliche Gemengelage von ökonomischer Krisen- und sozialkultureller Aufbruchstimmung hervor. Verwiesen sei mit wenigen Stichworten auf die demografische Transition, das Nachlassen des Wirtschaftswachstums, steigende Währungsschwankungen und Inflationsgefahren, das Aufkommen der Mikroelektronik, den beschleunigten Strukturwandel von Industrien und Dienstleistungen, den Aufbau von Dauerarbeitslosigkeit sowie, sicher nicht zuletzt, auf ökonomische Globalisierungsprozesse, in denen die für Europa noch immer virulente technologische und wirtschaftliche „Aufholstrategie“ gegenüber den USA ebenso zum Ausdruck kam, wie die wachsende Konkurrenz der neuen Schwellenländer in Ostasien und Lateinamerika. Zur gleichen Zeit trat in den europäischen Gesellschaften ein sozialkultureller Bedürfnis- und Wertewandel hervor, in Westeuropa früher und wesentlich markanter als in Osteuropa, aber auch hier in Ansätzen erkennbar. Dieser kann mit den Stichworten Individuali-

8| Vgl. *Eric Hobsbawm, The Age of Extremes, 1914–1991, London 2004.*

sierung und weitere Erosion der klassischen Sozialmilieus, Liberalisierung der Lebensstile, gesellschaftliche Pluralisierung, wachsende transnationale Migration auch von hoch qualifizierten Beschäftigten sowie Medialisierung von Alltagsleben und Politik kurz umrissen werden.

Dieser Wandel, der sowohl die korporatistisch-keynesianischen Wohlfahrtsstaaten Westeuropas als auch die planwirtschaftlichen Staatssozialismen Osteuropas erfasste, war ganz offenkundig mit dem Übergang von der klassischen, in der ersten und zweiten industriellen Revolution geformten, fordistischen Industriegesellschaft zu etwas Neuem verbunden, dessen Konturen allerdings noch immer nicht sehr klar zu erkennen sind. Sind post-fordistische Industriegesellschaften entstanden? Oder handelt es sich gar um gänzlich post-industrielle Dienstleistungsgesellschaften? Auch wie der zu konstatierende Wandel und die damit verbundenen Transformationsprozesse konzeptionell am besten gefasst werden könnten, ist noch offen. Eine Möglichkeit, die hier vertreten werden soll, besteht darin, ihn als Ausdruck einer systemübergreifenden Krise der europäischen Industriegesellschaften zu begreifen.<sup>9</sup> Das Verständnis von „Krise“ geht dabei weniger von der Annahme einer womöglich politisch zugespitzten Entscheidungssituation aus als vielmehr von dem empirischen Befund eines Bündels zunächst nur wenig markanter, im Zeit-

verlauf aber immer deutlicher erkennbaren Defizite der Steuerungs-, Produktions- und Legitimationsmechanismen eines sozialökonomischen Systems aus. Eine solche Krise kann zum Niedergang und schließlich zum Verschwinden des betreffenden Systems führen – oder aber in seine mehr oder weniger grundlegende Transformation münden.

Dem krisenhaften Wandel der sozialökonomischen Strukturen der europäischen Industriegesellschaften – und nur um diese geht es hier, nicht um die noch stark agrarisch geprägten süd- und südosteuropäischen Länder – lagen zwei unterschiedliche, jeweils systemtypisch ausgeformte „Krisensyndrome“ zugrunde, die an anderer Stelle bereits ausführlich beschrieben wurden.<sup>10</sup> Hervorzuheben ist nochmals, dass ein ganzes Bündel von langfristig wirkenden Ursachen (u.a. die nachlassende Wachstumsdynamik und der Wechsel von extensiven zu intensivem Wachstum, basierend auf neuen kapitalintensiven, hochproduktiven Technologien wie der Mikroelektronik) und einige kurzfristige Ereignisse (u.a. der Zusammenbruch des Währungssystems von Bretton Woods und die erste Ölpreiskrise von 1973) zusammentrafen; gerade in ihrer historisch-kontingenten Kombination wirkten sie als Katalysator für das offene Zutagetreten der auch zuvor schon schwelenden Krise.

In Westeuropa entwickelte sich das Dilemma der „Stagflation“ zum sozialökonomischen Signum der 1970er Jahre:

9| Dies geschieht in Anlehnung an *Christoph Boyer*, *Vom Keynesianismus und Staatssozialismus zum ...? Sozialökonomische Umbrüche in Europa im späten 20. Jahrhundert*, in: *Zeitgeschichte* 34, 2007, H.3, S. 135–143.

10| Vgl. *Friederike Sattler/Christoph Boyer*, *In Lieu of an Introduction: European Economic Elites between a New Spirit of Capitalism and the Erosion of State Socialism*, in: *Sattler/Boyer*, *European Economic Elites*.

Denn alle Versuche, Arbeitslosigkeit mit keynesianischem *deficit spending* zu bekämpfen, führten zu mehr Inflation bei weiter wachsender Arbeitslosigkeit, während andererseits alle Versuche, die Inflation mit monetaristischen Instrumenten zu bekämpfen, die Arbeitslosigkeit ebenfalls weiter wachsen ließen. Das Ergebnis war der Aufbau von dauerhaft hoher Massenarbeitslosigkeit. Zugleich führte die US-Politik der hohen Zinsen dazu, dass viele Unternehmen mit Sitz in Westeuropa nun verstärkt nach Lohnvorteilen in der internationalen Arbeitsteilung zu suchen begannen; gestützt auf die Liberalisierung der Kapitalmärkte und die Innovationen der Kommunikations- und Transportmittel weiteten sie ihre ausländischen Direktinvestitionen erheblich aus – nicht selten zum Nachteil bisheriger Standorte und der dort Beschäftigten. Bis zu einem gewissen Grad erreichte diese neue Qualität der transnationalen Aktivitäten der Konzerne auch die Länder jenseits des Eisernen Vorhangs.<sup>11</sup>

In Osteuropa dagegen, wo das zentrale Planungssystem der Innovationsfähigkeit enge Grenzen setzte, lösten die Technologien der Mikroelektronik keinen vergleichbaren Schub an zusätzlicher Kapitalintensität und Produktivität aus. Auch die Vorteile internationaler Arbeitsteilung konnten hier nur sehr bedingt genutzt werden.<sup>12</sup> Der Modernisierungs-

abstand zum Westen wurde immer größer, die Position der ostmitteleuropäischen Industrieländer auf den internationalen Handels- und Kapitalmärkten zugleich schwächer. Diese Länder versuchten sich nun an einer Strategie der importgeleiteten Modernisierung und der gleichzeitigen Ausweitung und Intensivierung ihrer Sozial- und Konsumpolitik.<sup>13</sup> Was als Mittel zur gesellschaftlichen Stabilisierung erstaunlich lange funktionierte, führte andererseits in ein wachsendes Dilemma zwischen wirtschaftlichen und politisch-sozialen Zielen. Denn die neue Strategie bewirkte eine drastisch anwachsende internationale Verschuldung, also eine steigende Abhängigkeit von den internationalen Kapitalmärkten.

Unbenommen der tiefgreifenden politischen Veränderungen, die das Jahr 1989 für den europäischen Kontinent mit sich brachte, musste die Suche nach Lösungen aus der Krise, die im Kern, im Westen wie im Osten, eine Anpassungskrise an den durch die dritte industrielle Revolution und die voranschreitende Globalisierung hervorgerufenen Wandel war, weiter fortgesetzt werden, wobei die hohen sozialen Kosten in Osteuropa wesentlich schlechter abgefedert werden konnten. Die historisch-langfristigen Unterschiede im sozialökonomischen Entwick-

11| Vgl. *Geoffrey Jones, Multinationals and Global Capitalism. From the Nineteenth to the Twenty-first Century*, Oxford 2005; *Patrick Artisien-Maksimenko* (Hg.), *Multinationals in Eastern Europe*, Basingstoke 2000.

12| Vgl. – exemplarisch – *Kazimierz Z. Poznanski, Polands' Protracted Transition. Institutional Change and Economic Growth*

1970–1994, Cambridge 1996; *Olaf Klenke, Ist die DDR an der Globalisierung gescheitert? Autarke Wirtschaftspolitik versus internationale Weltwirtschaft – Das Beispiel Mikroelektronik*, Frankfurt am Main 2001.

13| Vgl. *Peter Hübner/Christa Hübner, Sozialismus als soziale Frage. Sozialpolitik in der DDR und Polen 1968–1976. Mit einem Beitrag von Christoph Boyer zur Tschechoslowakei*, Köln/Weimar/Wien 2008.

lungsniveau zwischen West- und Osteuropa, zwischen Zentrum und Peripherie der Industrialisierung, traten nun wieder deutlicher hervor, als dies während der bipolaren politischen Überformung der Gesellschaften der Fall gewesen war; trotz aller Anstrengungen waren sie im Staatssozialismus nicht überwunden worden.<sup>14</sup> Die osteuropäischen Volkswirtschaften wurden, in anderen Worten, nun sehr schnell in „verlängerte Werkbänke“ multinationaler westlicher Konzerne verwandelt, wenn dies nicht schon zuvor geschehen war. Denn wirtschaftsfreundliche neue Regierungen boten oft günstige Investitionsbedingungen und nicht zuletzt gut ausgebildete Arbeitskräfte bei gleichzeitig relativ günstigen Lohnkosten.

## *2. Auswirkungen der Krise auf die west- und ostmitteleuropäischen Wirtschaftseliten – in vergleichender Perspektive*

Diese Kurzbeschreibung der Krisenszenarien verdeutlicht, dass die Wirtschaftseliten der Industrieländer West- und Ostmitteleuropas sich angesichts der Herausforderungen von dritter industrieller Revolution und zunehmender Globalisierung in vielem doch recht ähnlichen Problemen zu stellen hatten. Wie sie auf diese Herausforderungen und Probleme reagierten, welche Konzepte sie zu ihrer Bewältigung entwickelten, hing in hohem Maße von den Machtstrukturen und politischen Kulturen ihrer Länder, von den

wirtschaftspolitischen Kontexten, nicht zuletzt aber auch von ihren Mentalitäten und Werthaltungen, ihrer sozialen Integration und ihrer Einbindung in die jeweiligen gesamtgesellschaftlichen Eliten ab.

Bei allen Unterschieden gilt es jedoch in Erinnerung zu rufen, dass die Wirtschaftseliten West- und Osteuropas nicht in gänzlich verschiedenen Welten agierten, auch wenn sich diese als gegensätzliche Ordnungsentwürfe verstanden. Denn diese Entwürfe entstammten letztlich ein- und derselben Wurzel: Sie waren – wenn auch unterschiedliche – Antworten auf die Probleme des liberalen Kapitalismus, wie er sich im späten 19. Jahrhundert in Europa herausgebildet hatte. Beide Nachkriegsentwürfe hatten versucht, den Krisenzyklus des Kapitalismus entweder ausgleichend zu steuern oder gleich ganz abzuschaffen. Beide wollten die industrielle Modernisierung vorantreiben, die Entwicklung der Gesellschaft dabei planend gestalten und Wohlstand für möglichst breite Bevölkerungsschichten schaffen. Und dies hatte in beiden Fällen eine relativ große Staatsnähe und eine Verpflichtung der Wirtschaftseliten auf das – freilich jeweils sehr unterschiedlich definierte – gesellschaftliche „Gemeinwohl“ mit sich gebracht. In den ersten beiden Nachkriegsjahrzehnten standen nicht nur die von der kommunistischen Staatspartei abhängigen Wirtschaftskader der osteuropäischen Länder, sondern auch die in den demokratischen Staatwesen verankerten westeuropäischen Wirtschaftseliten dem Planungsgedanken und dem Staatsinterventionismus wesentlich aufgeschlossener gegenüber als

14| Vgl. *Ivan T. Bérend*, *Central and Eastern Europe, 1944–1993. Detour from the Periphery to the Periphery*, Cambridge 1998; *Tomasz Inglot*, *Welfare States in East Central Europe, 1919–2004*, Cambridge/New York 2008.

dies vor den Erfahrungen der beiden Weltkriege der Fall gewesen war.<sup>15</sup> Für die Wirtschaftseliten in West- wie Osteuropa bedeutete dies eine starke Orientierung ihres Handelns am jeweiligen nationalen Rahmen. Innerhalb dieses Rahmens waren die Wirtschaftseliten in West wie Ost vom Sozialprofil her gesehen relativ homogen und außerdem in sich eng vernetzt, wenn auch auf sehr unterschiedliche Weise: über dichte Kapital- und Personalverflechtungen, insbesondere zwischen den Banken und der Industrie einerseits, über das staatliche Eigentum und die zentrale Planungs- und Lenkungsstruktur andererseits. Auch Unternehmer und Manager bewegten sich, ebenso wie die Beschäftigten und die Konsumenten, überwiegend im nationalen Rahmen, innerhalb dessen sie mit in die Pflicht des Sozialstaats genommen wurden; ihre „Exit-Optionen“ waren begrenzt. Auf die relativ hohe politische Steuerungsintensität stellten sich die Wirtschaftseliten dabei auch mental ein: Vor dem Hintergrund eines technokratisch-optimistischen Zeitgeistes, der sich auf ein ansehnliches, überwiegend extensives Wirtschaftswachstum stützen konnte, zeigten sie ihrerseits ein recht hohes Maß an „Steuerungsgläubigkeit“.

Unter dem Einfluss der dritten industriellen Revolution veränderte sich dieses Bild. Für beide Systeme bekamen die technologisch-wirtschaftlichen Herausforderungen bald auch eine soziale Di-

mension. Denn sie bedrohten den gesellschaftlichen Interessenausgleich – basierend auf korporativen Arrangements hier, auf dem politischen Diktat des Konsenses dort. In Westeuropa führte das zur Auflösung des Korporatismus zugunsten einer immer stärkeren Kapitalmarktorientierung, in Osteuropa in die Systemtransformation. Der Umfang der Handlungs- und Wandlungsoptionen für die Wirtschaftseliten war dabei durch die systemischen Grundlagen definiert: Die Freiheitsgrade der demokratischen, korporatistisch-keynesianisch verfassten westeuropäischen Industriegesellschaften waren sowohl hinsichtlich der normativen Grundlagen als auch hinsichtlich der Vielfalt und Anpassungsfähigkeit der institutionellen Arrangements höher als die der nicht-demokratischen, staatssozialistisch verfassten Industriegesellschaften Ostmitteleuropas. Vor diesem Hintergrund fördert der Vergleich der west- und der ostmitteleuropäischen Wirtschaftseliten sowohl Unterschiede als auch Gemeinsamkeiten zutage.<sup>16</sup>

Die „westlichen“ wie die „östlichen“ Wirtschaftseliten antworteten auf die wachsenden Herausforderungen mit der Erprobung neuer Unternehmensstrategien und -strukturen. Im Westen zielten diese Strategien auf stärkere Diversifizierung und führten zunächst zur Bildung großer, nicht mehr zentral-funktional, auf die Produktionstechnik ausgerichteter, sondern vermehrt dezentral-multidivisional

15| Vgl. beispielsweise *Dieter Gosewinkel*, Zwischen Diktatur und Demokratie. Wirtschaftliches Planungsdenken in Deutschland und Frankreich: Vom Ersten Weltkrieg bis zur Mitte der 1970er Jahre, in: GG 34, 2008, S. 327–359.

16| Zum Folgenden ausführlicher und differenzierter – mit den jeweiligen Belegen – zum Wandel der Unternehmensstrukturen, Sozialprofile und Leitbilder der Wirtschaftseliten im „Westen“ bzw. im „Osten“: *Sattler*, Europäische Wirtschaftseliten?

organisierter Unternehmen. Die so entstehenden Konglomerate erwiesen sich allerdings nicht als dauerhaft lebensfähig. Ihre Auflösung und Restrukturierung trug seit Mitte der 1980er Jahre zu einer nachhaltigen Verflüssigung der Unternehmensstrukturen bei, die das Geschäft der international agierenden Investmentbanker, Finanzinvestoren und Unternehmensberater deutlich belebte. Parallel dazu erlebten aber auch kleine und mittlere Betriebe seit den 1970er Jahren eine gewisse Renaissance.

Im Osten reagierten die politisch abhängigen Wirtschaftseliten in der Hoffnung auf Effizienz- und Produktivitätsgewinne mit einer prinzipiell analogen Strategie forcierter Kombinatebildung. Verglichen mit den westlichen Konglomeraten zeigten diese allerdings bald noch wesentlich größere strategische Schwächen hinsichtlich ihrer Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit. Doch konnten die osteuropäischen Industrieländer, anders als dies im Westen der Fall war, die politisch mehr oder weniger fest zementierte Kombinatestruktur – in der die systemischen und strukturellen Schwächen der zentralen Planwirtschaft gebündelt zum Ausdruck kam – nicht mehr grundlegend revidieren. Zwar bildeten sich in ihrem Umfeld in den 1980er Jahren kompensatorische Netzwerke, doch konnten diese die Schwächen der Großbetriebe nur bedingt auffangen. Die Auflösung der Kombinate, die Verflüssigung der Unternehmensstrukturen und die neuen Gründungswellen in der Informationstechnologie, den Finanzdienstleistungen, der Beratung und den Medien, all das wurde in den osteuropäischen Ländern erst nach der politischen Wende von 1989/90 realisiert.

Ungeachtet solcher Unterschiede kann man mit Blick auf die Wirtschaftseliten allerdings eine markante, mit der dritten industriellen Revolution verbundene gemeinsame Entwicklung beobachten: Den offenen Rückzug bzw. die schleichende Erosion der staatlichen Lenkung oder Intervention in der Wirtschaft. Das Handlungsfeld der Wirtschaftseliten erweiterte sich maßgeblich, in West wie Ost. Überspitzt gesagt: Der Nationalstaat „resignierte“ im wirtschaftspolitischen Handlungsfeld (während er in anderen, etwa dem sozialpolitischen, weiter stark präsent blieb bzw. bleiben musste), denn die Außengrenzen der Wohlfahrtsstaaten Westeuropas wie die der Staatssozialismen Ostmitteleuropas konnten angesichts einer voranschreitenden Weltmarktintegration immer weniger klar gezogen werden.

Folge dieser Entwicklung waren im Westen die in den 1990er Jahren zu beobachtende Entflechtung der nationalen Elitennetzwerke von Politik und Wirtschaft sowie der nationalen Kapitalbeteiligungs- und Personalnetzwerke auf der einen Seite, die zunehmende Einbindung der Wirtschaftseliten in transnationale Handlungskontexte auf der anderen Seite. Dies verband sich mit einem Wandel weniger der Rekrutierungsmuster, die weiterhin für eine hohe soziale Exklusivität sorgten, als vielmehr der Rationalitätskriterien und Handlungsmuster der Wirtschaftseliten, welche sich – pauschal betrachtet – immer stärker auf ein neues kapitalmarktorientiertes Leitbild der Unternehmensführung und immer weniger auf den gesellschaftlichen Interessenausgleich bezogen.

Innerhalb der erstarrten wirtschaftlichen Institutionen des Staatssozialismus

vollzogen sich in den 1980er Jahren ebenfalls markante Veränderungen. Der sozialökonomische Wandel wurde in diesen Ländern zwar bis zur politischen Wende von 1989 gebremst und abgeschwächt. Doch die Notwendigkeit einer wirtschaftlichen Modernisierung zeigte sich auch hier immer deutlicher. Weil diese nicht aus eigener Kraft zu leisten war und zumindest Versatzstücke in Form von Anlagen und Maschinen, aber auch von technischem und wirtschaftlichen Know-how aus dem Westen importiert wurden, ergab sich für die Wirtschaftseliten auch hier eine gewisse Verschiebung ihrer Tätigkeitsfelder von den alten zu den neuen Branchen, von den ingenieurtechnischen zu den informationstechnischen Qualifikationen. Zum anderen bot sich hier ein Ansatzpunkt für die beginnende Umstellung der Denk- und Verhaltensmuster in Richtung „Markt“. Außerdem zeigten sich erste zaghafte Ansätze für die Einbindung in transnationale Handlungskontexte, etwa des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank. Die sozialistischen Manager verstanden sich zunehmend als eine von der Macht zwar nach wie vor abhängige, aber eben doch in Ansätzen eigene soziale Interessengruppe, was eine Absetzung von der Gemeinwohlorientierung der „sozialistischen Dienstklasse“ implizierte. Zumindest partiell war es ihnen möglich, genuin unternehmerische, stärker marktorientierte Kompetenzen unter Beweis zu stellen, wenn auch zunächst vor allem in der Schattenwirtschaft. Zumindest subkutan bildeten sich im Spätsozialismus funktional und sozial stärker differenzierte Wirtschaftseliten heraus.

Die Strategie der „importierten Modernisierung“, die diese Entwicklungen

ermöglichte, trieb allerdings nicht nur die Staatsverschuldung in die Höhe, sondern sie scheiterte schließlich auf ganzer Linie: Der Modernisierungsrückstand zum Westen wurde immer größer, während die außenwirtschaftliche Abhängigkeit von den Weltmärkten immer weiter stieg. Man könnte von einer zunehmenden Paralyse der Staatssozialismen durch die globalen Märkte, insbesondere die Kapitalmärkte, sprechen. Der Weg in diese finale Krise war verbunden mit einem enormen Verlust an Zukunftsglauben gerade der Wirtschaftseliten. Umso bemerkenswerter ist es, dass eben diese spätsozialistischen Wirtschaftseliten, trotz aller institutioneller Veränderungen im Zuge der Systemtransformation nach 1989 die Suche nach Antworten auf die Herausforderungen der Globalisierung fast nahtlos, ohne grundlegenden Personalwechsel, fortsetzen konnten, nun allerdings auf dem von den westlichen Industrieländern vorgeprägten Pfad einer Marktwirtschaft.

Die westeuropäischen Marktwirtschaften befanden sich zu diesem Zeitpunkt allerdings selbst in einem tiefgreifenden Wandel vom korporativ-keynesianischen Kapitalismus zum finanzmarktorientierten Kapitalismus. Diesen Wandel hatten die ostmitteleuropäischen Wirtschaftseliten nun in einem wesentlich schnelleren Transformationsprozess zu absolvieren. Auch wenn dies mit starken sozialen Verwerfungen verbunden war, hat sich die Konsolidierung der postsozialistischen Wirtschaftseliten doch – im Großen und Ganzen – nach dem Vorbild der westeuropäischen Wirtschaftseliten vollzogen und inzwischen zu deutlichen Konvergenzen geführt. So hat sich die soziale Exklusivität in der Rekrutierung der postsozialistischen Wirtschaftseliten, of-

fenkundig im Rückgriff auf soziale Ressourcen und bürgerliche Traditionen aus der Zeit vor 1945, seit der zweiten Hälfte der 1990er Jahre immer mehr an die westeuropäischen Wirtschaftseliten angenähert, liegt allerdings noch immer niedriger als im Westen. Auch die Verbindung von Politik und Verwaltung zu den Wirtschaftseliten hat sich seit der zweiten Hälfte der 1990er Jahre deutlich gelockert, ist offensichtlich aber noch immer enger als im Westen.

### 3. Haben sich transnationale europäische Wirtschaftseliten herausgebildet?

Diese deutlichen, vom Prozess der europäischen Integration weiter geförderten Konvergenzen trugen in der Tendenz zweifellos zu einer Internationalisierung der Wirtschaftseliten in Europa bei. Doch wie stark war diese Tendenz? Hat sie bereits aus dem nationalen Konnex herausgelöste transnationale Wirtschaftseliten hervorgebracht? Inwiefern handelt es sich dabei – wenn ja – um europäische oder um globale Wirtschaftseliten? Wo Antworten auf diese Fragen gesucht werden, stehen sich bisher zwei Forschungsrichtungen gegenüber: Einerseits werden die noch immer stark national geprägten Ausbildungs- und Rekrutierungsmuster der Wirtschaftseliten betont, andererseits richtet sich der Blick auf die wachsende Zahl transnational agierender Unternehmen und Organisationen als das neue „Habitat“, in dem bereits genuin transnationale berufliche Karrieren zurückgelegt werden.

Die Vertreter der ersten Forschungsrichtung stellen die markante Zunahme transnational agierender, wechselseitig verflochtener Unternehmen und Interes-

senvereinigungen der Wirtschaft keineswegs in Frage, argumentieren aber doch, dass die hier tätigen Personen weiterhin stark durch ihre nationalen Ausbildungs- und Rekrutierungsmuster und kulturellen Hintergründe geprägt seien; dies beeinträchtigt die transnationale Kommunikation und Kooperation erheblich und führe eben nicht zur Herausbildung neuer – europäischer oder gar globaler – Gruppenidentitäten und Loyalitäten.<sup>17</sup> Die Bedeutung dezidiert europäischer oder international ausgerichteter Elitebildungsstätten, etwa des INSEAD in Fontainebleau bei Paris, sei, verglichen mit den traditionellen nationalen Einrichtungen, noch immer begrenzt. Der seit den späten 1990er Jahren zu verzeichnende allgemeine Boom der *Business Schools* konzentrierte sich in Europa stark auf Großbritannien und habe außerdem nicht wirklich zu einer Professionalisierung der Manager beigetragen.<sup>18</sup> Weitere Kriterien, mit denen die Internationalisierung der

17] Vgl. *Michel Bauer/Bénédicte Bertin-Mourot*, National Models for Making and Legitimizing Elites: A Comparative Analysis of the 200 Top Executives in France, Germany and Great Britain, in: *European Societies* 1, 1999, H.1, S. 9–31; *Michael Hartmann*, Auf dem Weg zur transnationalen Bourgeoisie? in: *Leviathan* 27, 1999, H.1, S. 113–141; *ders.*, Nationale oder transnationale Eliten? Europäische Eliten im Vergleich, in: *Stefan Hradil/Peter Imbusch* (Hrsg.), *Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen*, Opladen 2003, S. 273–297.

18] Vgl. *Haldor Byrkjeflot*, *Management Education and Selection of Top Managers in Europe and the United States*, Bergen 2000; *Rakesh Khurana*, *From Higher Aims to Hired Hands. The Social Transformation of Business Schools and the Unfulfilled Promise of Management as a Profession*, Princeton 2007.

Wirtschaftseliten empirisch überprüft und kritisch hinterfragt werden, sind die Anzahl von ausländischen Führungskräften an den Unternehmensspitzen und das Ausmaß der Auslandserfahrungen nicht-ausländischer Führungskräfte. Gemessen hieran scheint die französische Wirtschaftselite gegenwärtig noch immer kaum, die deutsche und die britische Wirtschaftselite dagegen relativ stark europäisiert bzw. internationalisiert zu sein. Im Topmanagement deutscher Großunternehmen finden sich dabei vor allem Österreicher, Schweizer, Niederländer, Schweden und Italiener, so dass man tatsächlich von einer Europäisierung sprechen könnte. Das britische Topmanagement dagegen ist deutlich weniger europäisiert als vielmehr mit den *Commonwealth*-Staaten und den USA vernetzt.<sup>19</sup> Italien und Spanien liegen in punkto Europäisierung und Internationalisierung weit hinter diesen drei Ländern zurück. Lediglich die kleineren europäischen Länder, in denen überproportional viele multinationale Konzerne aktiv sind und das Angebot einheimischer Spitzenkräfte zugleich relativ begrenzt ist, etwa die Schweiz, die Niederlande und gerade auch die ostmitteleuropäischen Länder, weisen ein stark internationalisiertes Spitzenmanagement auf. Dabei ist eine gewisse Priorität für Europäer aus den jeweiligen Nachbarländern zu erkennen, aber auch Amerikaner sind stark vertreten.

19| Vgl. *Michael Hartmann*, *Eliten und Macht in Europa. Ein internationaler Vergleich*, Frankfurt am Main/New York 2007, S. 204–213.

Die Vertreter der zweiten Forschungsrichtung hingegen akzentuieren den Stellenwert internationaler Managementschulung sowie die in den letzten beiden Jahrzehnten über den nationalen Rahmen hinaus ausgeweiteten Handlungsfelder von Wirtschaftseliten, und zwar nicht nur in wirtschaftlicher, sondern auch in politischer und kultureller Hinsicht.<sup>20</sup> Wichtiges Kriterium, um die Erweiterung der Aktionsradien von Wirtschaftseliten empirisch zu messen, ist der Grad der Kapital- und Personalverflechtung von Unternehmen. Hier zeigen die bisher vorliegenden Studien, dass nicht nur die transnationalen Kapitalverflechtungen zugenommen haben, sondern sich die Vorstände der großen Unternehmen auch personell immer stärker überlappen, wobei die Netzwerkdichte innerhalb Europas, verglichen mit dem globalen Level, schon Mitte der 1990er Jahre hoch war. Auffällig ist dabei, dass die Verflechtungen zwischen Europa und den USA auch 1996 noch immer wesentlich intensiver waren als die Verflechtungen zwischen Europa und Japan bzw. den Schwellen-

20| Vgl. *Jane Marceau*, *A Family Business? The Making of an International Business Élite*, Cambridge u.a. 1989; *Rosabeth Moss Kanter*, *World Class. Thriving Locally in the Global Economy*, New York 1995; *William Robinson/Jerry Harris*, *Towards a Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Capitalist Class*, in: *Science and Technology* 64, 2000, H.1, S. 11–54; *Leslie Sklair*, *The Transnational Capitalist Class*, Malden/Oxford/Carlton 2001; *Kees van der Pijl*, *Two Faces of the Transnational Cadre under Neo-liberalism*, in: *Journal of International Relations and Development*, 7, 2004, H.2, S. 177–207.

ländern Süd-Korea oder Brasilien.<sup>21</sup> Am Beispiel der Schweiz kann außerdem gezeigt werden, dass diese Entwicklung mit dem Auflösungsprozess des nationalen Unternehmensnetzwerkes verbunden war; insbesondere die großen Unternehmen lösen sich offenkundig aus den nationalen, regionalen und lokalen Zusammenhängen heraus.<sup>22</sup> Ein weiterer Beleg für die Ausweitung der Aktionsradien von Wirtschaftseliten auf die europäische wie die globale Ebene ist die wachsende Zahl von transnationalen Vereinigungen, wie etwa der *European Roundtable of Industrialists*, das *World Economic Forum* oder die *Mont Pèlerin Society*, um drei der bekanntesten zu nennen.<sup>23</sup> Inwiefern sie tatsächlich zur Ausbildung transnationaler Wirtschaftseliten beitragen, muss al-

lerdings jeweils konkret für die einzelne Organisation untersucht werden. Am Beispiel der *Geneva Association* der Versicherungswirtschaft, die mit ihrem klaren Branchenzuschnitt zu den weniger prominenten Beispielen einer in den 1970er Jahren neu gegründeten transnationalen wirtschaftlichen Interessenvereinigung zählt, zunächst westeuropäischen, dann globalen Zuschnitts, zeigte Matthieu Leimgruber auf, wie sich wachsende Transnationalität konkret erproben und erfolgreich organisieren ließ.<sup>24</sup>

Bei allen Unterschieden verdeutlichen die Ergebnisse beider Forschungsrichtungen, wie schwierig es ist, Prozesse der Europäisierung von solchen der Globalisierung zu trennen. Von transnationalen europäischen Wirtschaftseliten zu sprechen, scheint deshalb – trotz aller seit den frühen 1990er Jahren zu beobachtenden Konvergenzen zwischen den west- und den osteuropäischen Wirtschaftseliten – als problematisch. Die künftige Forschung wird sich deshalb vor allem mit der Frage nach der Herausbildung globaler Wirtschaftseliten – und den entsprechenden Folgewirkungen für den sozialen Zusammenhalt der einzelnen Gesellschaften – auseinandersetzen haben. Doch mit welchen Konzepten von Funktions-, Positions- oder auch Machteliten können sie beschrieben und analysiert werden?

Ein die empirisch-historische Forschung herausforderndes, wenn auch nicht unproblematisches Interpretationsangebot hat der britische Soziologe Les-

21| Vgl. *William K. Carroll/Meindert Fennema*, Is there a Transnational Business Community?, in: *International Sociology* 17, 2002, H.3, S. 393–419; *Jeffrey Kentor/Yong Suk Jang*, Yes, There Is a (Growing) Transnational Business Community: A Study of Global Interlocking Directorates 1983–1998, in: *International Sociology* 19, 2004, H.3, S. 355–368.

22| Vgl. *Thomas David et al.*, The Swiss Business Elite between 1980–2000: Declining Cohesion, Changing Educational Profile and Growing Internationalization, in: *Sattler/Boyer*, *European Economic Elites*.

23| Vgl. *Michael Nollert/Nicola Fielder*, Lobbying for a Europe of Big Business. The European Roundtable of Industrialists, in: *Volker Bormschiefer* (Hrsg.), *State Building in Europe. The Revitalization of Western European Integration*, Cambridge 2000, S. 187–209; *Jean-Christophe Graz*, How Powerful are Transnational Elite Clubs? The Social Myth of the World Economic Forum, in: *New Political Economy* 8, 2003, H.3, S. 321–340; *Bernard Walpen*, Die offenen Feinde und ihre Gesellschaft. Eine hegemonietheoretische Studie zur *Mont Pèlerin Society*, Hamburg 2004.

24| Vgl. *Matthieu Leimgruber*, Bringing Private Insurance Back in. A Transnational Insurance Think Tank for the Post-Keynesian Decades, in: *Sattler/Boyer*, *European Economic Elites*.

lie Sklair mit seinem Konzept der *Transnational Capitalist Class* (TCC) unterbreitet.<sup>25</sup> Er versteht sie im Sinne einer globalen Machtelite, die sich in vier Fraktionen gliedert: Die *corporate fraction* (bestehend aus den Eigentümern und führenden Managern, denen die größten transnationalen Unternehmen gehören oder die sie kontrollieren; sie besitzen, so das Konzept, eine gemeinsame Kultur, die an „kapitalistischen Grundsätzen“ ausgerichtet sei), die *political fraction* (bestehend aus den sich globalisierenden Politikern und Bürokraten, die sozusagen als „Vertreter der TCC“ in internationalen Organisationen und Behörden arbeiten und insbesondere für den Abbau von Handelsbarrieren eintreten würden), die *technical fraction* (bestehend aus den sich globalisierenden Experten, darunter Wissenschaftler, Mitarbeiter von *think tanks* und Wirtschaftsberater) und schließlich die *consumerist fraction* (bestehend aus Vertretern von Handel und Medien, deren Hauptanliegen, so lautet die Hypothese, die Werbung für den Konsum sei). Die Angehörigen der TCC zeichnen sich, so Sklair, durch ihre in erster Linie auf die globale Wirtschaft und kaum noch auf nationale oder lokale Zusammenhänge ausgerichteten Interessen aus. Ihm zufolge gleichen sie ihre Lebensstile, gestützt auf ähnliche Muster der Hochschulausbildung, die zunehmend in *Business Schools* erfolge, ebenso wie auf den Konsum von Luxusgütern und -dienstleistungen, einander immer mehr an und verstehen sich selbst ebenso als Weltbürger wie auch weiterhin als Bürger

25| Sklair, *The Transnational Capitalist Class*.

ihrer Herkunftsländer.<sup>26</sup> Geeint werde die TCC zum einen durch einen „inneren Kreis“<sup>27</sup>, zum anderen durch das kulturell-ideologische Wertesystem des Konsumerismus. Sklair betont darüber hinaus, dass die TCC nicht nur untereinander gut vernetzt sei, sondern auch ihre Verbindungen in die Zivilgesellschaft hinein pflegte, etwa zur Wohlfahrtspflege, zum Sport und zur Kultur. Auf diese Weise gelinge es ihr im wahrsten Sinne des Wortes, ihr globales Geschäft zum Geschäft der Gesellschaft zu machen.

Dieses umfassende Verständnis und Konzept einer „transnationalen kapitalistischen Klasse“ hat den Vorteil, dass es – ganz im Sinne des hier vertretenen, möglichst breiten gesellschaftshistorischen Ansatzes zum Verständnis von Wirtschaftseliten – neben wirtschaftlichen auch soziale und kulturelle Aspekte berücksichtigt. Doch bei dem Versuch der Operationalisierung des Konzepts für die historisch-empirische Forschung erweist sich dieser Vorzug zugleich als eine empfindliche Schwäche. Denn es bleibt unklar, auf Basis welcher institutionellen Strukturen sich diese postulierte Klasse denn tatsächlich formiert und reproduziert. Die erhebliche empirische Beweislast konnte bisher nur ansatzweise mit

26| Wie unterschiedlich das Leben der zumeist hoch qualifizierten, dauerhaften „Transmigranten“ aussehen kann, verdeutlichen die Beiträge in Florian Kreuzer/Silke Roth (Hrsg.), *Transnationale Karrieren. Biografien, Lebensführung und Mobilität*, Wiesbaden 2006.

27| Dies in Anlehnung an Michael Useem, *The Inner Circle. Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.*, New York 1984.

Fallstudien u.a. zur Tabakindustrie, zur ökologischen Krise und zur zeitgenössischen Architektur abgetragen werden.<sup>28</sup> Bei aller Skepsis bleibt aber festzuhalten, dass die zugespitzten Thesen Sklairs zur Existenz einer globalen kapitalistischen Klasse nicht nur provozieren, sondern gleichermaßen neue Fragen auch mit Blick auf die europäischen Wirtschaftseliten stimulieren, die offenkundig – selbst wenn es ihnen an einer genuin europäischen Identität mangelt – schon lange mehr sind als die Summe der nationalen Eliten der einzelnen west- und osteuropäischen Länder.

*Von Friederike Sattler erscheint im Herbst 2009 der gemeinsam mit Christoph Boyer bei Duncker & Humblot herausgegebene Band: European Economic Elites. Between a New Spirit of Capitalism and the Erosion of State Socialism, Berlin 2009.*

Kontakt:  
sattler@zzf-pdm.de

28| Vgl. *Leslie Sklair*, Social Movements for Global Capitalism: The Transnational Capitalist Class in Action, in: *Review of International Political Economy* 4, 1997, H.3, S. 514–538; *ders.*, The Transnational Capitalist Class – Theory and Empirical Research, in: *Sattler/Boyer*, *European Economic Elites*.