



VERÖFFENTLICHUNGEN DER  
HISTORISCHEN KOMMISSION ZU BERLIN

BAND 40

*PUBLIKATIONEN ZUR  
GESCHICHTE DER INDUSTRIALISIERUNG  
BAND 4*



*Walter de Gruyter · Berlin · New York*

1972

HARTMUT KAEUBLE  
BERLINER UNTERNEHMER  
WÄHREND DER  
FRÜHEN INDUSTRIALISIERUNG

*Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluß*

*Mit einem Vorwort von*

OTTO BÜSCH



*Walter de Gruyter · Berlin · New York*

1972

Als Habilitationsschrift auf Empfehlung des Fachbereichs 13 der Freien Universität  
Berlin gedruckt mit Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft.  
Die Schriftenreihe der Historischen Kommission zu Berlin erscheint mit Unterstützung  
des Senators für Wissenschaft und Kunst, Berlin

*Lektorat der Schriftenreihe:*

CHRISTIAN SCHÄDLICH



ISBN 3 11 003873 0

Copyright 1972 by Walter de Gruyter & Co., vormals G. J. Göschen'sche Verlagshandlung ·  
J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung · Georg Reimer · Karl J. Trübner · Veit & Comp.

Printed in Germany

Alle Rechte des Nachdrucks, der photomechanischen Wiedergabe, der Herstellung von Mikrofilmen  
— auch auszugsweise — vorbehalten.

Satz und Druck: Saladruck, Berlin 36

## VORWORT

Mit der Veröffentlichung der vorliegenden Habilitationsschrift von Hartmut Kaelble setzt die Historische Kommission zu Berlin die Reihe ihrer *Publikationen zur Geschichte der Industrialisierung* fort, die sie mit den Studien von Ilja Mieck (1965)<sup>1</sup> und Hans Rosenberg (1967)<sup>2</sup> sowie dem von Wolfram Fischer herausgegebenen Sammelband (1968)<sup>3</sup> eingeleitet und zuletzt — nach der Aufnahme ihrer Arbeiten zum Schwerpunktprojekt der Deutschen Forschungsgemeinschaft über die Geschichte der frühen Industrialisierung in Deutschland — für den Wirtschaftsraum Berlin-Brandenburg mit dem vom Unterzeichneten herausgegebenen Aufsatzband zu diesem Themenkreis (1971)<sup>4</sup> sowie seinem eigenen Beitrag zur Industrialisierungsgeschichte vornehmlich dieses Raumes (1971)<sup>5</sup> weitergeführt hat.

Der Autor der folgenden Studie hat zu der Forschungsgruppe gehört, die 1965 in der Historischen Kommission zu Berlin mit Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft unter Betreuung des Unterzeichneten damit begann, ihren Beitrag zur Geschichte der Frühindustrialisierung zu leisten, und hat es in diesem Rahmen übernommen, am

<sup>1</sup> *Preußische Gewerbepolitik in Berlin 1806—1844. Staatshilfe und Privatinitiative zwischen Merkantilismus und Liberalismus*. Mit einer Einführung von Wolfram Fischer und Otto Büsch (= Veröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd. 20), Berlin 1965.

<sup>2</sup> *Große Depression und Bismarckzeit. Wirtschaftsablauf, Gesellschaft und Politik in Mitteleuropa* (= Veröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd. 24), Berlin 1967.

<sup>3</sup> *Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Probleme der frühen Industrialisierung*, hrsg. von Wolfram Fischer (= Einzelveröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd. 1), Berlin 1968.

<sup>4</sup> *Untersuchungen zur Geschichte der frühen Industrialisierung vornehmlich im Wirtschaftsraum Berlin/Brandenburg*, hrsg. von Otto Büsch (= Einzelveröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd. 6), Berlin 1971. Vgl. auch die im Zusammenhang mit diesen Arbeiten entstandene Schrift: Otto Büsch, *Industrialisierung und Geschichtswissenschaft. Ein Beitrag zur Thematik und Methodologie der historischen Industrialisierungsforschung*, Berlin 1969.

<sup>5</sup> Otto Büsch, *Industrialisierung und Gewerbe im Raum Berlin/Brandenburg 1800—1850. Eine empirische Untersuchung zur gewerblichen Wirtschaft einer haupt-*

Berliner Beispiel dem Verhältnis von Unternehmerschaft und Verwaltung während der Frühphasen der Industrialisierung nachzugehen. Als erstes Resultat seiner Untersuchungen konnte er 1971 seinen Essay über *Kommunalverwaltung und Unternehmer in Berlin während der frühen Industrialisierung* vorlegen.<sup>6</sup> In einem „Ausblick“ stellte er sich in dieser Untersuchung die Aufgabe, in seiner schon in Angriff genommenen umfassenderen Studie die vorgetragenen Ergebnisse nach zwei Richtungen zu ergänzen, nämlich einmal durch eine Untersuchung der Berliner Unternehmerschaft als sozialer Gruppe und zum anderen durch eine Analyse ihres Anteils an den Entscheidungen der Staatsverwaltung, die die wirtschaftliche Entwicklung Berlins betrafen. Dabei nahm er sich vor, die Frage zu beantworten, „wie sich der ökonomische Prozeß der Industrialisierung im Falle Berlins unter den besonderen Bedingungen der damaligen, noch stark mit feudalen Elementen durchsetzten Gesellschaft unter anderem in der Herausbildung einer Unternehmergruppe manifestierte“ und „wie sich die ökonomischen und sozialen Interessen dieser Unternehmergruppe wiederum im Rahmen der damaligen, tief in die Gesellschaft eingreifenden Staats- und Wirtschaftsordnung Preußens in bestimmte Aktionen und Reaktionen der Verwaltung umsetzten“. Schon in dieser seiner Ankündigung war für den Verfasser klar, daß „diese Entwicklung nicht nur durch die allmähliche Profilierung und Umstrukturierung der Unternehmergruppe sowie durch ihren sozialen Aufstieg zur ‚Geldaristokratie‘ und zu ‚Fabrikherren‘ in der Selbsteinschätzung wie in der Einschätzung der damaligen preußischen Gesellschaft gekennzeichnet“ war; nach seiner Meinung schlug sie sich auch „in der Ausformung einer *politischen* Interessengruppe von Unternehmern und in deren zunehmender Bedeutung als Faktor politischer Entscheidungen in der preußischen Staatsverwaltung“ nieder. Seine Überlegungen führten den Autor zu dem Schluß, daß „die Geschichte der Industrialisierung nicht nur die Staatsverwaltung als Faktor des Industrialisierungsprozesses, sondern auch die Industrialisierung mit ihren gesellschaftlichen Auswirkungen als Faktor staatlicher Entscheidungen“ einschließe.<sup>7</sup>

*stadtgebundenen Wirtschaftsregion in frühindustrieller Zeit.* Mit einer Statistik und einer thematischen Karte zum Jahr 1849 (= Einzelveröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd. 9), Berlin 1971; ders., *Gewerbe um 1849*, Karte i. Maßst. 1 : 500 000 m. Text (= Hist. Handatlas v. Brandenburg u. Berlin, Lfg. 30), Berlin 1970.

<sup>6</sup> In: *Untersuchungen zur Geschichte der frühen Industrialisierung* . . . , S. 372—415.

<sup>7</sup> Siehe *a. a. O.*, S. 412 u. 415.

Ganz im Sinne seiner damaligen Ankündigung legt Hartmut Kaelble mit seinem Band über die Berliner Unternehmer in der frühindustriellen Zeit von den dreißiger Jahren bis zum Beginn der siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts jetzt eine soziologisch-politologisch orientierte und empirisch angelegte Untersuchung vor, die sich bewußt nicht an den von der ökonomisch bestimmten Unternehmerforschung favorisierten Auseinandersetzungen über die Rolle des Unternehmers im Prozeß des wirtschaftlichen Wachstums, der innovatorischen Technologie und der sich wandelnden Betriebsstrukturen beteiligt. Vielmehr konzentriert sie sich — ausgehend von einem Begriff des Unternehmers, der, wie der aktiv wirtschaftende Bankier, Kaufmann, Industrielle und frühe Direktor, die „strategischen Entscheidungen“ und die Dispositionen über die Produktionsfaktoren innerhalb eines Wirtschaftsbetriebes trifft — auf die Fragen nach der individuellen Herkunft, dem kollektiven Aufstieg und dem politischen Einfluß solcher Berliner Unternehmer in dem betrachteten Zeitraum. Die Studie wird so zu einem Beitrag ebensowohl zur Geschichte der „herrschenden Klasse“ in Preußen vor der preußisch-deutschen Reichsgründung wie zur Sozialgeschichte einer „altindustrialisierten“, hauptstadtgebundenen Wirtschaftsregion von europäischem Gewicht. Die Historische Kommission zu Berlin übergibt daher der Öffentlichkeit auch diesen Band aus ihrer industrialisierungsgeschichtlichen Reihe in der Überzeugung, daß er mit seinem im Ausschnitt der historischen Landschaft Berlin und am Beispiel einer primären Träger-schicht der frühen Industrialisierung verdeutlichten zentralen Zugang zur Erforschung dieser bis in die Gegenwart hinein aktuellen Problematik für mehrere an der Industrialisierungsforschung beteiligte wissenschaftliche Disziplinen weiterführende Anregungen vermitteln wird.

*Berlin-Zehlendorf,  
im August 1972*

*Im Auftrage der  
Historischen Kommission zu Berlin*

*Prof. Dr. Otto Büsch*

Stellvertretender Vorsitzender  
Abteilungsleiter für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte

## INHALT

VORWORT von Otto Büsch .....	V
VORBEMERKUNG des Autors .....	XI
EINFÜHRUNG .....	1

### ERSTES KAPITEL

Die Herkunft der Berliner Unternehmer .....	18
Die räumliche Herkunft .....	18
Die soziale und berufliche Herkunft .....	30
Unternehmersausbildung und -laufbahnen .....	54
Schranken der Aufstiegsmobilität .....	77
Vergleich mit frühindustriellen Unternehmern anderer Gebiete .....	97

### ZWEITES KAPITEL

Der soziale Status der Berliner Unternehmer .....	125
Die Entwicklung von Unternehmerbezeichnungen .....	126
Die „Geldaristokratie“ .....	146
Die Unternehmer der Mittelschicht .....	172
Ergebnis .....	190

### DRITTES KAPITEL

Die Berliner Unternehmer im politischen Entscheidungsprozeß .....	195
Die Verbände .....	196
Die Berliner Korporation der Kaufmannschaft .....	196
Der Freihandelsverein .....	217
Der Berliner Gewerberat .....	218
Der Centralverein für das Wohl der arbeitenden Klassen .....	220
Unternehmer und Parlamentsmandat .....	223
Unternehmer und Staatsverwaltung .....	236
Die Herrschaftsansprüche der klassischen Staatsbürokratie .....	236
Die Rolle der Berliner Unternehmer bei Entscheidungen der Staatsverwaltung .....	252
Ergebnis .....	275
QUELLEN- und LITERATURVERZEICHNIS .....	279
PERSONENREGISTER .....	296
SACHREGISTER .....	300

## TABELLENVERZEICHNIS

TABELLE 1:	Räumliche Herkunft von Berliner Unternehmern .....	20
TABELLE 2:	Soziale Herkunft von Berliner Unternehmern .....	31
TABELLE 3:	Soziale Herkunft von Berliner Industriellen .....	33
TABELLE 4:	Berufsstruktur Berlins und soziale Herkunftsverteilung von Berliner Unternehmern .....	37
TABELLE 5:	Berufliche Herkunft von Berliner Unternehmern .....	39
TABELLE 6:	Berufliche Herkunft von Berliner Industriellen .....	42
TABELLE 7:	Verteilung der Industriellen handwerklicher, kaufmännischer und akademischer Herkunft auf einzelne Industriezweige Berlins ....	42
TABELLE 8:	Berufsstruktur Berlins und berufliche Herkunftsverteilung von Berliner Unternehmern .....	47
TABELLE 9:	Betriebserben und Betriebsgründer unter Berliner Unternehmern	55
TABELLE 9a:	Verteilung von Betriebserben und Betriebsgründern auf einige Industrie- und Wirtschaftszweige Berlins (1835—1873) .....	56
TABELLE 10:	Expansion von Berliner Metall- und Maschinenfabriken .....	73
TABELLE 11:	Unternehmer handwerklicher Herkunft und ihre Mitgliedschaft in der kaufmännischen Korporation 1840 bis 1870 .....	90
TABELLE 12:	Kaufmännische Korporationsmitglieder unter den Metall- und Maschinenfabrikanten Berlins 1856 bis 1870 .....	91
TABELLE 13:	Die soziale Herkunft frühindustrieller Unternehmer in USA, Großbritannien, Frankreich, Deutschland (Beruf der Väter) ....	99
TABELLE 14:	Berufliche Herkunft von frühindustriellen deutschen Unterneh- mern .....	109
TABELLE 15:	Anteil bürokratischer Karrieren an frühindustriellen Unternehmer- laufbahnen in USA, Großbritannien und Deutschland .....	122
TABELLE 16:	Anteil der Betriebserben an den frühindustriellen Unternehmern in USA, Großbritannien und Deutschland .....	123
TABELLE 17:	„Kaufmann“ als Selbstbezeichnung unter Berliner Industriellen 1830 bis 1870 .....	131
TABELLE 18:	Berliner Unternehmer und die Besetzung der Ämter in wirtschaft- lichen Organisationen der vierziger Jahre .....	155
TABELLE 19:	Berliner Unternehmer und die Besetzung der Ämter in wirtschaft- lichen Organisationen der fünfziger und sechziger Jahre .....	157
TABELLE 20:	Vermögensverteilung bei frühindustriellen Unternehmern Berlins 1860 bis 1873 .....	158
TABELLE 20a:	Verteilung von Berliner Unternehmern innerhalb der oberen Ein- kommensgruppen Berlins 1860 bis 1870 .....	160
TABELLE 21:	Berufe der Schwiegersöhne von Berliner Unternehmern während der vierziger und fünfziger Jahre .....	185
TABELLE 22:	Zuwachsraten der Mitglieder der Berliner kaufmännischen Korp- oration 1835 bis 1870 .....	200

TABELLE 23:	Ein- und Austrittsraten der Mitglieder der Berliner kaufmännischen Korporation 1851 bis 1870 .....	201
TABELLE 24:	Zuwachs von Korporationsmitgliedern und von größeren gewerblichen Anlagen in Berlin 1850 bis 1870 .....	203
TABELLE 25:	Durchschnittliches Amtsalter der Ältesten der kaufmännischen Korporation beim Ausscheiden 1836 bis 1870 .....	211
TABELLE 26:	Aufstieg in die Leitung des Ältestengremiums seit der Gründung der Korporation 1820 .....	212
TABELLE 27:	Wirtschaftliche Tätigkeit der seit 1836 gewählten Korporationsältesten .....	213
TABELLE 28:	Parteizugehörigkeit der Parlamentarier unter den Berliner Unternehmern .....	229
TABELLE 29:	Verflechtungen zwischen dem Ältestengremium und den brandenburgischen Ständeversammlungen bzw. den preußischen Parlamenten 1835 bis 1873 .....	231
TABELLE 30:	Korporationsälteste in parlamentarischen Kommissionen .....	232
TABELLE 31:	Parteirichtung der Ältesten der Berliner Korporation der Kaufmannschaft .....	234
TABELLE 32:	Parteirichtung des Korporationsvorstehers und seiner Stellvertreter .....	235
TABELLE 33:	Parteirichtung der Berliner Kommerzienräte zum Zeitpunkt der Titelvergabe 1851 bis 1870 .....	274

## VORBEREITUNG

Das vorliegende Buch ist in der Forschungsgruppe des Schwerpunkts Frühindustrialisierung der Deutschen Forschungsgemeinschaft an der Historischen Kommission zu Berlin und danach am Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Freien Universität Berlin entstanden. Es ist in zahlreichen Bezügen geprägt von den Debatten im Kollegenkreis der Forschungsgruppe und des Instituts für Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Als Direktor des letzteren Instituts hat mir Wolfram Fischer in optimaler Weise Zeit und Spielraum bei der Abfassung des Manuskripts gelassen. Ebenso wie von ihm habe ich von Rudolf Braun nicht nur in seiner Zeit als wissenschaftlicher Betreuer der Forschungsgruppe an der Historischen Kommission dank seiner gründlichen Kritik viel gelernt. Der organisatorischen Energie Otto Büschs haben die Forschungsgruppe und damit auch die vorliegende Untersuchung ihr Entstehen zum guten Teil zu verdanken. Das Manuskript gelesen und/oder mit mir darüber diskutiert haben außerdem: Gerd Hardach, Jürgen Kocka, David S. Landes, Peter Lundgreen, Frederick D. Marquardt, Heinrich Volkmann, Heinrich A. Winkler. Trotzdem bleibt natürlich die Verantwortung für das Manuskript ausschließlich bei mir, schon deshalb, weil sich eine Reihe von Hinweisen zu meinem Bedauern nicht realisieren ließen. Zu bedanken habe ich mich weiterhin bei Mitarbeitern des DZA Merseburg, des Staatsarchivs Potsdam, des Geheimen Staatsarchivs Berlin und des Stadtarchivs Berlin für ihre Unterstützung und bei Prof. L. Baar, der mir seine Erfahrungen mit Quellen ähnlicher Kategorien zugänglich machte. Mein Dank geht außerdem an Herrn Christian Schädlich für die Lektorarbeit. Verpflichtet bin ich schließlich der Deutschen Forschungsgemeinschaft, die die Drucklegung der Studie mit einem Zuschuß gefördert hat. Das Manuskript wurde 1971 vom Fachbereich 13 für Geschichtswissenschaft der Freien Universität Berlin als Habilitationsschrift angenommen.

*Berlin, im Mai 1972*

*Hartmut Kaelble*



## EINFÜHRUNG

In dieser Studie werden die Berliner Unternehmer der frühindustriellen Zeit unter drei Gesichtspunkten untersucht, ihrer sozialen und beruflichen Herkunft, ihrem sozialen Status und der Entwicklung ihres Einflusses auf die Entscheidungen der preußischen Staatsverwaltung. Der erste dieser Ansätze beschäftigt sich mit der sozialen Aufstiegsmobilität in der frühindustriellen Gesellschaft und greift die verbreitete Vorstellung auf, wonach sich die damaligen Unternehmer aus allen sozialen Schichten rekrutierten und dabei häufig sozial aufstiegen. Es scheint zwar, daß diese Vorstellung in der Figur des Selfmademan das amerikanische Geschichtsbewußtsein stärker geprägt hat als das deutsche und daß aus diesem Grund amerikanische Sozialwissenschaftler dieses Urteil früher aufgegriffen und an der historischen Empirie überprüft haben.<sup>1</sup> Doch auch in Deutschland tauchen historische Urteile dieser Art nicht nur in Schulbüchern, Firmenfestschriften und Biographien, sondern auch in wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Handbüchern auf. So schrieb Sombart, daß während der frühen Industrialisierung „auch persönlich die Herkunft der Fabrik- und Handelsherren viel mehr als jetzt aus den niederen Ständen erfolgte“.<sup>2</sup> Ähnlich äußerte sich Schumpeter. Er glaubte, es sei „eine historische Tatsache, daß Unternehmer aus allen Klassen hervorgehen, die zur Zeit ihres Auftauchens gerade bestehen“.<sup>3</sup> Auch Fürstenberg scheint davon auszugehen, daß der Aufstieg aus der Arbeiter- in die Unternehmerposition in der Zeit der frühen Industrialisierung relativ häufig möglich, danach jedenfalls zunehmend schwierig wurde.<sup>4</sup> Bei Lütge klingt diese Vorstel-

<sup>1</sup> Vgl. zusammenfassend: Stephan Thernstrom, *Notes on the Historical Studies of Social Mobility*, in: *Comparative Studies in Society and History* 10 (1968), S. 162 ff.; Seymour Martin Lipset/Reinhard Bendix, *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley—Los Angeles 1967, S. 67 ff.

<sup>2</sup> Werner Sombart, *Die deutsche Volkswirtschaft im 19. und im Anfang des 20. Jahrhunderts*, 5. Aufl., Berlin 1921, S. 446.

<sup>3</sup> Joseph A. Schumpeter, *Konjunkturzyklen*, Bd. 1 u. 2, Göttingen 1961, Bd. 1, S. 112.

<sup>4</sup> Friedrich Fürstenberg, *Industriesoziologie* (= Soziologische Texte, Bd. 1), Neuwied 1959, S. 15.

lung ebenfalls an, wenn er annimmt, daß die frühindustriellen Unternehmer „aus den unterschiedlichsten, oft abgelegensten Berufen kommen“.<sup>5</sup> Eindeutiger spricht Beutin bei der Herkunft der Unternehmer von einem „regen Aufstieg aus dem Handwerklichen und selbst Bäuerlichen“.<sup>6</sup> Und für Treue gehört die frühindustrielle deutsche Unternehmerschicht sogar „zu den beweglichsten Teilen des Volkkörpers, [die] sich stets vorwiegend aus Handwerk, Bauern- und Arbeitertum ergänzte, aber auch aus dem grundbesitzenden Adel Zuwachs erhielt“.<sup>7</sup> Bechtel drückt sich im Vergleich dazu recht vorsichtig aus, wenn er glaubt, daß „schöpferische Kräfte [das heißt auch die frühindustriellen Unternehmer] öfters aus berufsfremden Kreisen kamen“.<sup>8</sup> Kennzeichnend für die Herkunft der frühindustriellen Unternehmer ist — will man diesen Handbüchern folgen — nicht nur die große Zahl von sozialen Aufsteigern; entscheidender erscheint, daß die Zahl der aufsteigenden Unternehmer nicht allein beim Vergleich mit der traditionellen, ständischen Gesellschaft, sondern auch im Unterschied zu späteren Abschnitten der Unternehmensgeschichte als auffällig hoch betrachtet wird. Vereinzelt Gegenstimmen, wie die Stearns' und Borchardts, werden die Vorstellung, die man aus diesen Handbüchern gewinnen muß, kaum wirkungsvoll korrigieren.<sup>9</sup>

Dieses Bild von zahlreichen sozialen Aufsteigern unter den Unternehmern verbindet sich für die meisten dieser Autoren mit sozialen und politischen Vorstellungen über die Zeit der frühen Industrialisierung, die meist unter der Bezeichnung „Epoche des Liberalismus“ zusammengefaßt werden. Was die genannten Autoren als entscheidende Merkmale dieser Epoche ansehen, sind nicht so sehr oder nicht nur ideengeschichtliche Entwicklungen im Bereich der politischen Verfassungs- oder

<sup>5</sup> Friedrich Lütge, *Deutsche Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, 2. Aufl. Berlin-Göttingen-Heidelberg 1966, S. 488.

<sup>6</sup> Ludwig Beutin, *Gesammelte Schriften zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Köln-Graz 1963, S. 289.

<sup>7</sup> Wilhelm Treue, *Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit*, Stuttgart 1962, S. 560; Ähnliches deutet auch Dahrendorf an (vgl. seine *Industrie- und Betriebssoziologie* [= Sammlung Göschen, Bd. 103], Berlin 1962, S. 60, 67).

<sup>8</sup> Heinrich Bechtel, *Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands*, München 1960, S. 347; noch vorsichtiger: ders., *Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands im 19. und 20. Jahrhundert*, München 1956, S. 158.

<sup>9</sup> Peter N. Stearns, *European Society in Upheaval. Social History since 1800*, New York-London 1967, S. 155 ff.; Knut Borchardt, *Grundriß der deutschen Wirtschaftsgeschichte*, in: Werner Ehrlicher u. a. (Hrsg.), *Kompandium der Volkswirtschaftslehre*, Bd. 1 u. 2, Göttingen 1967 f., Bd. 1, S. 365.

der Wirtschaftstheorie, auch nicht vorherrschend der Parteiengeschichte, sondern vor allem und meist drei Veränderungen: die wachsende Mobilität auch in anderen Sektoren der damaligen, „offenen“ Gesellschaft und die Beseitigung tradierter Mobilitätsschranken; das Aufblühen privatwirtschaftlicher Aktivität und Innovation und die Eindämmung ihrer historischen Hemmnisse; schließlich damit zusammenhängend die Reduzierung staatlicher, merkantilistischer Kontrolle über die Wirtschaft. Was diese Autoren an dieser Epoche besonders herausstellen und was einige von ihnen diese Epoche günstiger als die eigene Zeit beurteilen läßt, ist also nicht so sehr der Liberalismus als Theorie und als politische Bewegung, sondern sein konkretes Abbild, die liberale Gesellschaft und die liberale Wirtschaft.

Es wurde jedoch nicht nur bezweifelt, ob es begrifflich zweckmäßig und sinnvoll, sondern auch, ob es richtig ist, von der „Epoche des Liberalismus“ zu sprechen.<sup>10</sup> Ein gewichtiges Gegenargument besteht darin, daß das Verhältnis von Staat und Wirtschaft während der frühen Industrialisierung nicht überall dem liberalen Idealbild entsprach. Ein zweites Argument wäre, daß die soziale Mobilität während dieser Zeit — folgt man den letzteren dieser Handbücher — nicht sonderlich hoch war und die Mobilitätsschranken nicht dem Idealbild liberaler Gesellschaft entsprachen. Das soll im ersten Kapitel dieser Studie am Beispiel der Berliner Unternehmer überprüft und die Frage gestellt werden, ob sich die Berliner Unternehmer tatsächlich — wie es die Vorstellung von der liberalen Gesellschaft will — aus allen gesellschaftlichen Schichten und daher zu einem beträchtlichen Teil auch aus den unteren Schichten rekrutierten oder ob sie nicht in ihrer Masse aus ganz bestimmten wenigen Schichten der damaligen Gesellschaft stammten und die Mobilität zumindest in diesem Fall gering war. Damit ist freilich die Herkunft der Unternehmer nur beschrieben. Um sie zu erklären, werden zuerst die unterschiedlichen Werdegänge von damaligen Berliner Unternehmern verfolgt; dabei wird vor allem geprüft, wie weit aus fehlendem Startkapital und aus Ausbildungsengpässen Aufstiegsschranken entstanden. Danach wird untersucht, wie stark Verhaltensregeln anderer sozialer Schichten den Zugang ihrer Angehörigen zu Unternehmerpositionen hemmten und wie einschneidend Absonderungsbestrebungen der Unternehmer selbst wirken. Schließlich wird, um die Herkunft der Berliner Unternehmer in einen größeren Rahmen zu stellen, der Vergleich zu anderen deutschen, französischen, englischen

<sup>10</sup> Zuletzt von Borchardt, *a. a. O.*, S. 367.

und nordamerikanischen Fällen frühindustrieller Unternehmer gezogen.

Diese Frage nach der Herkunft der Unternehmer, um die es im ersten Kapitel geht, ist für die deutsche Wirtschafts- und Sozialgeschichte sicher nicht neu. Vor allem für die soziale und berufliche Herkunft der deutschen Unternehmer gibt es eine Reihe von Untersuchungen. Soweit es sich dabei um Herkunftstypologien handelt, haben sie allerdings zwei Schwächen, die aus der Forschungssituation zu erklären sind, in der sie entstanden. Zum einen unterscheiden sie zu wenig zwischen der sozialen und der beruflichen Herkunft der Unternehmer und drohen damit den Blick auf die grundsätzliche Verschiedenartigkeit dieser beiden Herkunftsarten zu versperren. Zum anderen wurden diese Typologien in einer Zeit entwickelt, in der der Stand der empirischen Forschung noch keine quantitativen Aussagen erlaubte. Soweit es sich bei den Arbeiten über die soziale und berufliche Herkunft der Unternehmer um empirische Untersuchungen handelt, fehlt etwas anderes. In einer ganzen Reihe dieser Arbeiten konnte im Gegensatz zu angelsächsischen Untersuchungen aufgrund der Quellenlage die Herkunft der Unternehmer der jeweils ins Auge gefaßten Region oder Branche nicht statistisch beschrieben werden. Das ist deshalb ein Mangel, weil sich auf der Grundlage von bloß verbalen Beschreibungen nur unter äußersten Schwierigkeiten ein Gesamtresümee in der Frage der Herkunft der deutschen frühindustriellen Unternehmer ziehen oder ein internationaler Vergleich anstellen läßt — von präzisen Schlüssen auf Mobilitätsschranken und Karrierearten ganz zu schweigen.<sup>11</sup> Aus diesem Grund wird in der vorliegenden Arbeit — soweit es das Material immer erlaubte — die statistische Beschreibung gewählt. Auf den nächsten wünschenswerten Schritt, den zur statistischen Analyse, mußte freilich auch hier verzichtet werden, da die Materiallage grundlegende Bedingungen dafür nicht zu bieten schien.

Im zweiten Kapitel wird der Problembereich des individuellen sozialen Aufstiegs verlassen; es beschäftigt sich mit dem sozialen Aufstieg und dem während der Industrialisierung erreichten sozialen Status der Unternehmer als *sozialer Gruppe*. Man geht davon aus, daß die frühindustriellen Unternehmer im allgemeinen als soziale Gruppe

<sup>11</sup> Vgl. vor allem: Wolfgang Zorn, *Typen und Entwicklungskräfte deutschen Unternehmertums im 19. Jahrhundert*, in: *Vierteljahrschrift für Wirtschafts- und Sozialgeschichte* 44 (1957), S. 57 ff.; Fritz Redlich, *Unternehmertypologie*, in: ders., *Der Unternehmer*, Göttingen 1964, S. 157 ff. Auf Einzelstudien wird später ausführlich zurückzukommen sein.

ihren ökonomischen, sozialen und politischen Status im Laufe der frühen Industrialisierung erheblich verbesserten und in die gesellschaftliche und politische Führungsschicht vorstießen; daß damit gleichzeitig vorindustrielle gesellschaftliche Prestigeskalen und wirtschaftliche Verhaltensregeln in den Hintergrund gedrängt wurden und die Aristokratie ihre sozial und politisch vorrangige Stellung verlor. Gemessen daran, erschien allerdings schon Sombart der Aufstieg der frühindustriellen *deutschen* Unternehmer widersprüchlich. „Auf den Höhen der Gesellschaft wandeln statt der ehemals einzigen Klasse jetzt zwei. Zwischen diesen ist eine Art von Teilung der äußeren Güter eingetreten: die eine hat das Geld, die andere Macht und Ansehen.“<sup>12</sup> Schumpeter hielt es sogar für ein Wesensmerkmal des Unternehmers, daß er den Komplex der politischen Entscheidungen vorindustriellen Führungsschichten überläßt; er stützt sich dabei wohl vor allem auf die mitteleuropäische Sozialgeschichte.<sup>13</sup> Auch heute ist diese These vom — wie es Zorn formuliert hat — „gespaltenen“ Aufstieg der frühindustriellen deutschen Unternehmer in ihren Grundzügen nicht umstritten. Was die Forschungsansätze in diesem Problembereich unterscheidet, sind die Beurteilungskriterien. Eine erste Position nimmt hier Zunkel ein. Er geht — ähnlich wie Sombart — vom widersprüchlichen sozialen Status der Unternehmer aus. Die Diskrepanz zwischen dem sozialen Prestige, das erfolgreiche frühindustrielle Unternehmer im Bürgertum und in der eigenen Stadt erwarben, und der niedrigeren Position, die sie innerhalb der noch halbfeudalen preußischen Gesellschaft errangen, führte nach den gescheiterten Versuchen bürgerlicher Emanzipation der vierziger und der sechziger Jahre — einsetzend schon vor der Revolution von 1848 — in einem allmählichen Prozeß zur „Feudalisierung des Bürgertums“, das heißt, zur Anpassung an Denkform, Verhaltens- und Aufwandsnormen des Adels. Als historische Alternative betrachtet Zunkel England, wo zwar die Aristokratie vom Bürgertum nicht verdrängt wurde, jedoch mit ihm verschmolz und sich stärker an die moderne Entwicklung anpaßte.<sup>14</sup> Für die zweite Position scheint Böhme ein

<sup>12</sup> W. Sombart, *Die deutsche Volkswirtschaft . . .*, S. 471.

<sup>13</sup> Joseph A. Schumpeter, *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, 2. Aufl., Bern 1950, S. 217; vgl. dazu auch Leonore O'Boyle, *The Middle Class in Western Europe, 1815—1848*, in: *American Historical Review* 71 (1966), S. 826—845.

<sup>14</sup> Friedrich Zunkel, *Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer 1834—1879*, Köln-Opladen 1962, S. 248 ff.; auch im Konflikt mit der Industriearbeiterschaft sieht Zunkel einen wichtigen Grund für diese Anpassung der Unternehmer; darauf wird zurückzukommen sein.

Beispiel zu sein. Er spricht ebenfalls von der „fortschreitenden Feudalisierung der Gesellschaft“ ab 1848. Wichtig erscheint ihm dabei allerdings vor allem der Verzicht des Bürgertums auf politische Herrschaft. Die historische Alternative, an der er den Aufstieg der frühindustriellen Unternehmer mißt, ist der Durchbruch der kapitalistischen Ordnung, offensichtlich also die Konzentration der wirtschaftlichen Herrschaft, sozialen Vorrangstellung und politischen Macht in den Händen der Bourgeoisie.<sup>15</sup> Man wird vermuten dürfen, daß die historische Alternative, von der Böhme ausgeht, die Entwicklung in Frankreich ist, wo das Großbürgertum seit 1830 nicht nur wirtschaftlich, sondern auch sozial und politisch die führende soziale Schicht war.<sup>16</sup> Zorn setzt die zeitlichen Marken etwas anders. Endgültig entschieden war für ihn erst mit der Reichsgründung, daß „für das Bürgertum wirtschaftlicher und politisch-sozialer Aufstieg gleichsam auseinandergespalten wurde“; von diesem Zeitpunkt ab sieht auch er eine Vermischung zwischen der vorindustriellen und der neuen Führungsschicht.<sup>17</sup> Eine dritte Position schließlich nimmt Braun ein. Ihm geht es vor allem um die soziokulturellen Bedingungen des wirtschaftlichen Wachstums. Als „Deformation“ betrachtet er ebenfalls die Übernahme von Wertvorstellungen und Verhaltenseigenarten des preußischen Adels durch arrivierte preußische Unternehmer. Ihn interessiert vor allem, wie stark durch die Anpassung an aristokratische Verhaltensmuster unternehmerische Dynamik gebrochen und wie weit sozialer Aufstieg an die Spitze der preußischen Gesellschaftshierarchie mit dem Aufgeben der Unternehmerfunktion bezahlt wurde.<sup>18</sup>

<sup>15</sup> Helmut Böhme, *Prolegomena zu einer Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Deutschlands im 19. und 20. Jahrhundert* (= Edition suhrkamp, Bd. 253), Frankfurt 1968, S. 52.

<sup>16</sup> Diese in der französischen sozialhistorischen Literatur vorherrschende Ansicht wurde neuerdings von Pinkney (*The Myth of the French Revolution of 1830*, in: David H. Pinkney/Theodore Ropp [Hrsg.], *A Festschrift for Frederick B. Artz*, Durham 1964, S. 52 ff.) angegriffen. Er zeigt, daß weder im Parlament noch unter den Spitzenbeamten nach 1830 die Zahl der Angehörigen der „grande bourgeoisie“ wesentlich zunahm. Die ältere These fällt jedoch deshalb noch nicht, denn Pinkney läßt offen, ob die Interessen der „grande bourgeoisie“ im politischen Entscheidungsprozeß nicht doch nach 1830 eine erheblich größere Durchschlagskraft besaßen.

<sup>17</sup> Wolfgang Zorn, *Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Zusammenhänge der deutschen Reichsgründungszeit (1850—1879)*, in: *Historische Zeitschrift* 197 (1963), S. 340 f.

<sup>18</sup> Rudolf Braun, *Zur Einwirkung sozio-kultureller Umweltbedingungen auf das Unternehmerpotential und das Unternehmerverhalten*, in: Wolfram Fischer (Hrsg.),

Die Grundthese vom abgebrochenen und gespaltenen sozialen Aufstieg der frühindustriellen Unternehmer soll im zweiten Kapitel am Berliner Fall geprüft werden. Es ist allerdings nicht zu erwarten, daß sich der soziale Aufstieg der frühindustriellen Berliner Unternehmer völlig im Gegensatz zu den bisher untersuchten Fällen entwickelte. Hier kommt es vor allem darauf an, den sozialen Status und sozialen Aufstieg dieser Gruppe präziser zu erfassen und für den Berliner Fall zu verfolgen, welchen möglicherweise unterschiedlichen sozialen Schichten die Unternehmer während der Frühindustrialisierung angehörten, wann Unternehmer in die Führungsschicht der damaligen Gesellschaft vorstießen. Andererseits ist schon das Berlin von 1848 durch seine heftigen Konflikte zwischen Arbeiterschaft und Bürgertum bekannt; es wird deshalb zu fragen sein, wie sich dieser Konflikt auf das Selbstverständnis und die soziale Selbsteinordnung der Berliner Unternehmer auswirkte. Um diese Fragen zu beantworten, werden unterschiedliche methodische Ansätze gewählt. Beim ersten Abschnitt handelt es sich um eine Begriffsanalyse; in den anderen Abschnitten wird mit spezifisch sozialhistorischen Methoden gearbeitet und der soziale Status frühindustrieller Berliner Unternehmer an Hand ihres Schichtungsbildes und ihrer sozialen Selbsteinordnung, an Hand ihres unterschiedlichen Anteils an wirtschaftlicher Macht, an Hand der ungleichen Vermögensverteilung unter den Unternehmern und schließlich an Hand ihres Lebensstils untersucht.

Ausgangspunkt des dritten Kapitels ist die Wirkung der Frühindustrialisierung auf den politischen Entscheidungsprozeß. Es dürfte heute Konsens darüber bestehen, daß in Preußen diese Wirkung vergleichsweise gering war — oder präziser formuliert — daß sich hier Industrialisierung und Demokratisierung nicht synchron entwickelten, da die politische Modernisierung dieses Landes hinter der wirtschaftlichen Entwicklung herhinkte und die vorindustrielle feudalbürokratische politische Struktur von der Industrialisierung sehr lange nur wenig beeinflusst wurde. Als einer der wichtigsten Gründe für diese disproportionale Entwicklung gilt die politische Haltung der Unternehmer. Ausgehend von der englischen und vor allem der französischen Alternative, wird von den preußischen Unternehmern erwartet, daß sie sich von der Aristokratie hätten emanzipieren, während der Frühindustrialisierung

die politische Herrschaft übernehmen und ein dauerhaftes parlamentarisches Regierungssystem installieren sollen. Statt dessen haben sie mit Ausnahmen vor allem in den vierziger und den sechziger Jahren das bestehende soziopolitische System akzeptiert, sich dem Führungsanspruch der Staatsbürokratie untergeordnet und sich damit auch der politischen Bevorzugung der Aristokratie angepaßt. Es ist nicht zu erwarten, daß diese These in ihrem Kern durch die Analyse des Berliner Falls modifiziert wird. Was jedoch geprüft werden muß, ist erstens die Frage, ob die Frühindustrialisierung tatsächlich keine Folgen für den politischen Entscheidungsprozeß in Preußen hatte und ob — wenn die Folgen auch nicht dem französischen und englischen Fall entsprachen — andersartige Wirkungen von dem seit den dreißiger Jahren einsetzenden überproportionalen Wachstum der nichtagrarischen Sektoren auf die politische Entscheidungsstruktur ausgingen. In diesem Kapitel wird nur *eine* solche Wirkung, die Veränderung der politischen Rolle der Unternehmer, verfolgt werden. Zweitens stellt sich das Problem, *warum* die Unternehmer sich von der Aristokratie nicht emanzipierten und nicht die politische Vorherrschaft zusammen mit anderen bürgerlichen Gruppen anstrebten. Ein Grund, der das Verhalten der Unternehmer besonders noch 1848 mitbestimmt haben dürfte, lag in der damals überwiegend agrarischen Struktur Preußens. Selbst in Deutschland insgesamt waren 1850 die Anteile der Landwirtschaft am Volkseinkommen und an der Zahl der Beschäftigten rund doppelt so hoch wie die Anteile von Gewerbe und Handel zusammen. Nur etwa jeder vierte Einwohner Preußens wohnte 1849 in Städten.<sup>19</sup> Auch unter günstigeren sozial- und verwaltungshistorischen Bedingungen lassen es schon diese wenigen, illustrativen Daten unwahrscheinlich erscheinen, daß die Unternehmer die volle und alleinige Kontrolle über den Staat hätten übernehmen können. Ein zweiter, häufig erwähnter Grund bestand darin, daß für die Unternehmer spätestens seit 1848 nicht allein der Konflikt mit der Aristokratie anstand, sondern daß sich für sie eine „zweite Front“, die Auseinandersetzung mit dem Industrieproletariat, entwickelte. Hier haben sich die preußischen Unternehmer eher und häufiger für diese „zweite Front“ entschieden und sich Koalitionspartner gegen das Industrieproletariat gesucht, dafür die Emanzipation

<sup>19</sup> Vgl. Walther G. Hoffmann, *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, Berlin-Heidelberg-New York 1965, S. 204, 454; *Tabellen und amtliche Nachrichten über den Preußischen Staat für das Jahr 1849*, Bd. 1, Berlin 1851, S. 259, 276.

von der Aristokratie vertagt.<sup>20</sup> Ein dritter Grund liegt darin, daß ein Teil der Unternehmer gerade auch im Fall Berlins während des Ansatzes der Industrialisierung von den wirtschaftlichen Initiativen der Staatsverwaltung abhängig und deshalb auch in starkem Maße bereit war, den Herrschaftsanspruch der Staatsverwaltung zu akzeptieren.<sup>21</sup> Allerdings stellt sich hier die Frage, wie lange diese Bindungen im Fall der Berliner Unternehmer anhielten und wie sie sich weiterentwickelten. Was hier vor allem verfolgt werden soll, ist eine vierte Ursache, die in der historischen Forschung bislang kaum berücksichtigt wurde und ohne die das Aufgeben oder die Vertagung des Emanzipationszieles nicht erklärbar zu sein scheint: die Frage, wie weit sich im Fall Berlins der politische Einfluß, der den Unternehmern von der Staatsverwaltung zugestanden wurde, im Laufe und aufgrund der Frühindustrialisierung erweiterte und wie weit man in dieser „kleinen“ Lösung eine entscheidende Ursache für den Verzicht auf die „große“ Lösung, die volle Kontrolle über den Staat, sehen muß. Diese Erklärungsmöglichkeit steht im Gegensatz zu einem anderen „Denkmodell“, das nach 1848 von einem völligen Rückzug der Unternehmer aus der Politik ausgeht, da sie finanz-, verkehrs- und zollpolitisch in ihren wesentlichen Forderungen von der Staatsverwaltung befriedigt und befriedet worden waren.<sup>22</sup>

Diese letzte Frage wird auf drei Ebenen untersucht werden. Als erstes wird die Organisierung von Unternehmerinteressen während der

<sup>20</sup> Vgl. Rudolf Stadelmann, *Soziale und politische Geschichte der Revolution von 1848*, Darmstadt 1962, S. 194 ff.; Theodore S. Hamerow, *Restoration, Revolution and Reaction*, Princeton 1958, S. 181 ff.; W. Zorn, *Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Zusammenhänge . . .*, in: *Historische Zeitschrift* 197 (1963), S. 341; Friedrich Zunkel, *Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer . . .*, S. 251; Jürgen Kocka, *Unternehmensverwaltung und Angestelltenschaft am Beispiel Siemens 1847—1914* (= *Industrielle Welt*, Bd. 11), Stuttgart 1969, S. 46 f.

<sup>21</sup> Vgl. Ilja Mieck, *Preußische Gewerbepolitik in Berlin 1806—1844* (= Veröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd. 20), Berlin 1967; zu den in gleiche Richtung wirkenden, umfassenderen Initiativen der preußischen Staatsverwaltung zur Herausbildung einer bürgerlichen Gesellschaft vgl. Reinhart Koselleck, *Preußen zwischen Reform und Revolution* (= *Industrielle Welt*, Bd. 7), Stuttgart 1967; vgl. zu einer besonderen Variante dieses Problems, der Nachahmung der Leitbilder der Staatsbürokratie im industriellen Unternehmen, J. Kocka, *Unternehmensverwaltung . . .*, S. 152 ff.

<sup>22</sup> Vgl. Ludwig Beutin, *Das Bürgertum als Gesellschaftsstand im 19. Jahrhundert*, in: ders., *Gesammelte Schriften zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Köln-Graz 1963, S. 297 f.

Frühindustrialisierung verfolgt. Ansatzpunkt ist eine nach dem Zweiten Weltkrieg entstandene These vom Ursprung der Verbände. Zusammengefaßt besagt sie, daß die Interessenverbände ein Produkt des deutschen Liberalismus seien, daß sie in „Abwehr staatlichen Eingreifens“ in die **Wirtschaft entstanden**, also gegen die Staatsverwaltung gerichtet waren und/oder als neue Organisationsform ständische Gesellschaftsstrukturen auflösten.<sup>23</sup> Die Interessenorganisationen, an denen die Berliner Unternehmer während der Frühindustrialisierung beteiligt waren, werden vor allem daraufhin geprüft, ob diese These vom liberalen Ursprung der Verbände zutrifft, oder ob die Initiative zur Organisierung von Unternehmerinteressen vor allem von der Staatsverwaltung ausging, ob diese Verbände daher von Anfang an feste Bestandteile des bürokratischen Entscheidungsprozesses waren und deshalb in der Folgezeit vor allem auf die Einflußnahme in der Staatsverwaltung hin angelegt waren. Zweitens wird untersucht werden, ob die Berliner Unternehmer, nachdem sie während des Ansatzes der Industrialisierung teilweise in starker Abhängigkeit von der Staatsverwaltung starteten, auch während der Frühindustrialisierung die Herrschaftsansprüche der Staatsverwaltung akzeptierten oder bis zu welchem Grad sie sich davon lösten. Drittens schließlich wird verfolgt, wie die „kleine“ Lösung für die Berliner Unternehmer aussah, ob sie im Laufe der Industrialisierung an staatlichen Entscheidungen in zunehmendem Maße beteiligt waren und ob sie darüber hinaus über die Regeln des politischen Entscheidungsprozesses mitentscheiden und damit kontrollieren konnten, welche anderen Interessengruppen Einfluß auf staatliche Entscheidungen nahmen.

Das sind die drei Hauptfragestellungen dieser Studie. Was nicht behandelt wird, sind vor allem drei andere, miteinander verflochtene

<sup>23</sup> Vgl. zu unterschiedlichen Bestandteilen dieser These: Josef Varain, *Verbandswirken in der Bundesrepublik Deutschland*, in: Heinz Hürten (Hrsg.), *Organisierte Interessen in Europa*, Osnabrück 1966, S. 133; Gerhard Wurzbacher/Gertrud Freifrau von Schrötter, *Das Grundrecht der freien Vereinigung und seine Verwirklichung in der Bundesrepublik. Beiträge zur Sozialkunde des Vereins-, Verbands- und Parteiwesens* (= Schriftenreihe der Niedersächsischen Landeszentrale für politische Bildung, Verfassungsrecht und Verfassungswirklichkeit, H. 2), Hannover 1966, S. 28; Walther Herrmann, *Die Geschichte der Unternehmerverbände in Europa*, in: *Europa, Erbe und Auftrag. Festschrift für Bruno Kuske*, Köln 1951, S. 78 ff.; Werner Weber, in: Wilhelm Beutler u. a. (Hrsg.), *Der Staat und die Verbände*, Heidelberg 1957; ders., *Staatsordnung*, in: *Die unternehmerische Verantwortung in unserer Gesellschaftsordnung* (= Veröffentlichungen der Walter-Raymond-Stiftung, Bd. 4), Köln-Opladen 1964, S. 230; Herbert Krüger, *Allgemeine Staatslehre*, Stuttgart 1964, S. 379 ff.

Problemkreise, zu denen Unternehmerforschung ebenfalls wichtige Beiträge leisten kann: das Problem des wirtschaftlichen Wachstums, die Innovationsforschung und der weite Bereich der Veränderungen, denen die Betriebsstrukturen von Industrie, Handel und Banken während der Frühindustrialisierung unterworfen waren. In einem stark besetzten Forschungsbereich, wie dem der Unternehmensgeschichte, zu arbeiten, bringt jedoch immer einen Nachteil mit sich: Man wird zahlreiche Spezialisten enttäuschen müssen, da das ganze Kaleidoskop ihrer Fragestellungen niemals empirisch beantwortet werden kann. Das ist auch hier der Fall, und dafür gibt es mehrere Gründe, die sich aus der Natur einer Auftragsarbeit, aus der Quellenlage und aus dem Stand der Forschung zur Berliner Wirtschaftslage ergeben.<sup>24</sup> Ein weiterer und gleichzeitig der wichtigste Grund ist ohne Zweifel das spezielle Forschungsinteresse des Verfassers selbst.

### *Begriffe*

Wenn die drei Fragestellungen dieses Buches den Fall der frühindustriellen Berliner Unternehmer als Untersuchungsobjekt herausgreifen, soll damit nicht der Anspruch erhoben werden, daß die Resultate dieser Arbeit repräsentativ auch nur für den frühindustriellen Unternehmer sind. Eine Fallstudie ist diese Untersuchung nur in dem Sinn, daß generelle Fragestellungen den Ausgangspunkt bilden. Daraus ergeben sich bestimmte Anforderungen vor allem an den zentralen Begriff dieser Studie, den des „Unternehmers“. Er sollte erstens den Bedürfnissen einer empirischen Untersuchung entsprechen und jene Eigenschaften der Flexibilität, der historischen Trendschärfe und des begrenzten Abstraktionsgrades aufweisen, ohne die die Verwendung von Begriffen und die Anwendung von Theorien allgemein in der historischen Forschung leicht scheitern kann. Er sollte zweitens problem-spezifisch sein und nicht zu einem Zweck gebildet oder auf einem theoretischen Hintergrund entstanden sein, der die hier angeschnittenen Fragestellungen nicht einbezieht. Diese zweite Anforderung wirft in besonderem Maße Schwierigkeiten auf. Die Gesichtspunkte, nach denen die Berliner Unternehmer hier analysiert werden, könnten genau so gut am Anfang einer Studie über andere soziale Schichten und Gruppen stehen und sind zwar generell in der historischen Forschung, sehr viel

<sup>24</sup> Hier sei vor allem verwiesen auf: Lothar Baar, *Die Berliner Industrie in der industriellen Revolution* (= Veröffentlichungen des Instituts für Wirtschaftsgeschichte an der Hochschule für Ökonomie Berlin-Karlshorst, Bd. 4), Berlin 1966.

weniger dagegen speziell in der Unternehmerforschung üblich. So wie dieses Forschungsgebiet — überspitzt formuliert — vom Research Center in Entrepreneurial History an der Harvard-Universität geprägt wurde,<sup>25</sup> ist Unternehmerforschung und damit auch die Diskussion über die Definition des Unternehmers eng verkettet mit dem Problem der wirtschaftlichen Entwicklung. Gerade dieses Problem steht nicht im Zentrum dieser Studie. Das recht vielfältige Angebot an Unternehmerbegriffen, vor dem der Wirtschaftshistoriker heute steht, dürfte daher die hier bestehenden Konsumentenwünsche nicht leicht befriedigen. Damit wird — das sei betont — kein Urteil über die Schlüssigkeit und die anderweitige Anwendbarkeit dieser Definitionen gefällt. Die Schwierigkeiten, die sich aus dieser Lage ergeben, gelten vor allem für diejenigen Teile dieser Untersuchung, die sich mit dem sozialen Status der Unternehmer und ihrem politischen Einfluß beschäftigen. Warum dabei Komplikationen mit gängigen Unternehmerbegriffen entstehen können, mag an Hand der Schumpeterschen Variante aufgezeigt werden. Es tut dabei wenig zur Sache, daß Schumpeters Unternehmertheorie auch von Wirtschaftshistorikern nicht mehr ohne erhebliche Modifikationen übernommen und verwandt wird. Für das spezielle Problem, das hier diskutiert werden soll, die Diskrepanz zwischen dem Zweck eines Unternehmerbegriffes und den Zielen dieser Studie, sind diese Modifikationen nicht relevant. Schumpeters Unternehmertheorie bietet zudem gegenüber anderen und späteren den Vorzug, daß sie die Fragestellungen, die in dieser Studie behandelt werden, zumindest einbezieht und diskutiert.

Der Grund, warum Schumpeters Unternehmerbegriff hier nicht verwandt werden kann, liegt an dessen besonderer Zielrichtung. Nicht nur die innovations- und konjunkturtheoretischen Intentionen Schumpeters und die Fragestellung der vorliegenden Studie fallen auseinander; Schumpeter hat darüber hinaus seinen Unternehmerbegriff so gefaßt, daß damit sowohl Probleme der sozialen Schichtung als auch des politischen Entscheidungsprozesses nicht analysiert werden können. Unternehmer im Schumpeterschen Sinn lassen sich als soziale Schicht oder soziale Gruppe nicht fassen. Was die soziale Schichtung anbelangt, so sieht Schumpeter die Schwierigkeiten, die bei der Verifizierung seines Unternehmerbegriffs auftauchen, selbst: „Es ist nicht immer leicht fest-

<sup>25</sup> Vgl. John E. Sawyer, *Entrepreneurial Studies. Perspectives and Directions, 1948—1958*, in: *Business History Review* 32 (1958), S. 434—443; Hugh G. J. Aitken, *Entrepreneurial Research. The History of an Intellectual Innovation*, in: ders. (Hrsg.), *Explorations in Enterprise*, Cambridge 1965, S. 3—19.

zustellen, wer in einem gegebenen Fall der Unternehmer ist. Das hat seinen Grund nicht in irgendeinem Mangel an Präzision in unserer Definition der unternehmerischen Funktion, sondern ganz einfach in der Schwierigkeit, herauszufinden, welche Person tatsächlich diese Funktion ausübt. Niemand ist ununterbrochen Unternehmer, und niemand kann immer Unternehmer sein. Das folgt aus dem Wesen der Unternehmerfunktion<sup>26</sup> Und für Schumpeter ergibt sich daraus der vielzitierte Satz, daß „Unternehmer als solche keine soziale Klasse“ bilden.<sup>27</sup> Entscheidend ist dabei, daß Schumpeter damit keine Aussage über Klassenstruktur im 19. Jahrhundert machen, sondern nur seinen Unternehmerbegriff präziser abgrenzen und klarstellen wollte, daß für Schichtungsanalysen dieser Begriff nicht verwendbar ist. Was sich nur — wenn man in der Schumpeterschen Terminologie bleiben möchte — sozialhistorisch dingfest machen läßt, ist jene umfassendere Schicht, innerhalb der die Unternehmer operieren. Schumpeter beschreibt sie an einer Stelle als „die Masse derer, die wir Industrielle, Kaufleute, Finanzleute oder Bankiers nennen“.<sup>28</sup> An anderer Stelle gibt er für diese Schicht abstraktere Merkmale an: „Unter den Leitern der Firmen . . . hauptsächlich unter den Eigentümern“ lassen sich die Unternehmer — wie er sie versteht — auffinden.<sup>29</sup> Teils bezeichnet Schumpeter diese Schicht als „Kapitalisten“, teils als „Bourgeoisie“, und es dürfte ohne weiteres einleuchten, daß die Merkmale für diese Schicht hier in einem doppelten Sinn verwendbar wären: Sie sind erstens empirisch anwendbar, was Schumpeter bei den Merkmalen, die er für seinen Unternehmer gewählt hat, ja selbst in Zweifel zieht; zweitens geht Schumpeter in diesem Zusammenhang gerade auf das Problem ein, das auch eine der Ausgangsfragestellungen dieser Untersuchung darstellt: auf den „gespaltenen“ Aufstieg dieser sozialen Gruppe. Freilich hieße es Schumpeters Theorie auf den Kopf stellen, wollte man einer Unternehmerstudie seine Merkmale der „Bourgeoisie“ zugrunde legen.

Dieselbe Komplikation tritt auf, wenn im letzten Kapitel dieser Studie nach der Rolle der frühindustriellen Unternehmer Berlins im

<sup>26</sup> J. A. Schumpeter, *Konjunkturzyklen . . .*, Bd. 1, S. 111; Redlich hat diesen Punkt unter den Kritikern Schumpeters wohl am deutlichsten herausgestellt (vgl. dazu Fritz Redlich, *Das Unternehmertum in den Anfangsstadien der Industrialisierung*, in: ders., *Der Unternehmer . . .*, S. 302); ebenso: John E. Sawyer, *The Entrepreneur and the Social Order. France and the United States*, in: William Miller, (Hrsg.), *Men in Business*, Cambridge 1952, S. 8.

<sup>27</sup> J. A. Schumpeter, *Konjunkturzyklen . . .*, Bd. 1, S. 112.

<sup>28</sup> J. A. Schumpeter, *Kapitalismus . . .*, S. 217.

<sup>29</sup> J. A. Schumpeter, *Konjunkturzyklen . . .*, Bd. 1, S. 111.

politischen Entscheidungsprozeß gefragt wird. Auch für die Beantwortung dieser Frage läßt sich der Schumpetersche Unternehmerbegriff nicht übernehmen, da sich damit die Unternehmer als Gruppe politischer Entscheidungsträger ebenfalls nicht fassen lassen. Es ist zwar nicht ganz zu klären, ob Schumpeter *qua definitionem* dem Unternehmer politische Aktivität absprechen möchte oder ob er ihn nur aus der eigenen, vor allem wohl vom Europa des 19. Jahrhunderts geprägten Erfahrung heraus für politisch weitgehend inaktiv hält, ob es sich dabei also um ein Ingrediens seiner Unternehmertheorie handelt oder um eine historische These, die sich unter Anerkennung seiner Unternehmertheorie prüfen und möglicherweise falsifizieren läßt. Auf jeden Fall wäre es jedoch verfehlt, vom Schumpeterschen Unternehmerbegriff ausgehend, das Problem des politischen Einflusses von Unternehmern aufzuwerfen. Denn auch in dieser Hinsicht ist die Schumpetersche Terminologie negativ vorgeprägt: „Wir haben gesehen, daß die Industriellen und Kaufleute, sofern sie Unternehmer sind, auch eine Funktion der Führerschaft erfüllen. Aber wirtschaftliche Führerschaft dieser Art erweitert sich nicht wie militärische Führerschaft des mittelalterlichen Feudalherren zur Führerschaft der Nationen. Im Gegenteil, Hauptbuch und Kostenkalkulation absorbieren und ziehen Grenzen.“<sup>30</sup> Der Grund dafür, daß vorindustrielle Eliten auch während des Kapitalismus politische Entscheidungsträger blieben, liegt nach Schumpeter im Fortbestand ihrer alten Legitimationsbasis. Es ist für ihn „der mystische Glanz und die herrscherliche Haltung, die Fähigkeit und Gewohnheit zu befehlen und Gehorsam zu finden, was ihnen bei allen Gesellschaftsklassen und in jeder Lebenslage Ansehen verlieh“.<sup>31</sup> Wonach Schumpeter vor allem fragt, sind charismatische Elemente von Herrschaft; womit sich diese Studie in ihrem letzten Teil beschäftigen wird, ist — diametral entgegengesetzt — die Rolle der Berliner Unternehmer im Entscheidungsprozeß der preußischen Bürokratie. Schumpeter scheint zudem nur eine sehr kleine Gruppe von Entscheidungsträgern in Betracht zu ziehen. In dieser Studie wird dagegen von Kategorien ausgegangen, wie sie Aron entwickelt hat. Nicht die „politische Klasse“, das heißt die Inhaber von tatsächlichen Regierungsfunktionen, sondern die „herrschende Klasse“, die Gruppe derjenigen also, die politische Entscheidungen mitbeeinflussen, soll hier untersucht werden.<sup>32</sup>

<sup>30</sup> J. A. Schumpeter, *Kapitalismus . . .*, S. 217.

<sup>31</sup> *Ebda.*

<sup>32</sup> Raymond Aron, *Social Class, Political Class, Ruling Class*, in: Reinhard Bendix/

Beispielhaft für Unternehmertheorien, die im wirtschaftlichen Wachstum und an Wirtschaftszyklen orientiert sind, wurde der Schumpetersche „Unternehmer“ diskutiert, um zu zeigen, daß er für die sozialhistorischen Fragestellungen, die in dieser Studie angeschnitten werden sollen, nur sehr begrenzt nutzbar gemacht werden kann. Als Unternehmer wird vielmehr hier die Person oder die Gruppe von Personen verstanden, die die strategischen Entscheidungen innerhalb eines nichtstaatlichen Wirtschaftsbetriebes trifft und über die Produktionsfaktoren disponiert. Diejenigen Personen, die bloße Kapitalgeber sind — sei es nun formal als Eigentümer einer Firma, sei es als Aktionär —, bleiben damit hier unberücksichtigt. Bankiers, Kaufleute, Industrielle und Direktoren von Eisenbahn- und Versicherungsgesellschaften fallen während der frühen Industrialisierung unter diese Definition. Sie besitzt zwei Vorzüge. Erstens ist sie problemoffen und führt nicht zu Widersprüchen mit den hier angeschnittenen Fragestellungen. Zweitens ist sie historisch offen; sie erlaubt beispielsweise, die soziale Gruppe der Unternehmer gegen die Gruppe der Handwerker historisch-empirisch abzugrenzen.

Neben dem zentralen Begriff stellt sich als zweites Grundproblem die Frage nach dem Zeitraum, mit dem sich diese Studie beschäftigt. Die Phase, innerhalb derer die Berliner Unternehmer analysiert werden sollen, ist die wirtschaftshistorische Entwicklungsstufe der Frühindustrialisierung. Dieser Begriff hat sich im Zusammenhang mit dem Schwerpunkt der Deutschen Forschungsgemeinschaft eingebürgert, in dessen Rahmen diese Studie angefertigt wurde. Er macht klar, daß nicht die Hochindustrialisierung oder die „zweite industrielle Revolution“ gemeint ist. Der Begriff der Frühindustrialisierung erscheint auch deshalb sinnvoll, weil unter „Industrialisierung“ oft sehr allgemein der Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung verstanden wird. Wenn in dieser Studie von „Frühindustrialisierung“ oder abkürzend auch von „Industrialisierung“ gesprochen wird, so ist damit immer der sogenannte „Take-off“ gemeint, jene Periode, in der die produktiven Investitionen und die Pro-Kopf-Produktion mit einer bestimmten Rate zunahmten; in der zudem bestimmte, je nach Land verschiedene Schlüsselindustrien überdurchschnittlich wuchsen. Das Problem, das sich hier vor allem stellt, ist die Datierung dieses *Take-off* für Deutschland. Drei Thesen entstanden im vergangenen Jahrzehnt hierzu, größtenteils in direkter Aus-

einandersetzung mit dem Rostowschen Wachstumsmodell. Rostow selbst hat die erste Phase der Industrialisierung in die Zeit zwischen 1850 und 1873 gelegt, ohne die Definitionsmerkmale des *Take-off* für Deutschland zu verifizieren und in einer globalen Skizze im einzelnen verifizieren zu können. Diese Datierung hat keinen Anklang gefunden. Hoffmann, Mottek, Landes und Borchardt sind vielmehr der Ansicht, daß der Beginn der Frühindustrialisierung zwischen den dreißiger und den fünfziger Jahren gelegen hat. Hoffmann geht dabei von einer breiten Auswahl langer, meist errechneter Reihen für Bevölkerung, Produktion verschiedener Wirtschaftszweige, Investitionen und Volkseinkommen aus. Mottek stützt sich auf die Wachstumsraten des investierten Kapitals und der Produktion. Landes legt die *Take-off*-Kriterien Kuznets zugrunde. Er weist allerdings am offensten auf die Schwierigkeiten bei der Anwendung derartiger Kriterien hin; immerhin erscheint es ihm sehr wahrscheinlich, daß das wirtschaftliche Wachstum in den dreißiger Jahren entscheidende Anstöße erhielt. Fischer schließlich legt unter ähnlichen Vorbehalten wie Landes den Ansatz der Industrialisierung in die Zeit zwischen 1815 und 1848. Neben anderen Momenten sind für ihn vor allem die Entwicklung der staatlichen Gewerbeförderung — ein spezifisch kontinentaleuropäisches Phänomen — und die Ausbildung neuer Produktionsmethoden und -techniken entscheidend.<sup>33</sup>

Die Datierung des *Take-off* im Berliner Wirtschaftsgebiet stößt auf dieselben Schwierigkeiten. Wenn man von den Kriterien des *Take-off* und ihrer unterschiedlichen Gewichtung absieht, fehlen auch hier präzise Wachstumsdaten. Für eine sozialhistorische Untersuchung kommt

<sup>33</sup> Vgl. Walt W. Rostow, *Stadien wirtschaftlichen Wachstums*, Göttingen 1960, S. 56; Walther G. Hoffmann, *The Take-off in Germany*, in: Walt W. Rostow (Hrsg.), *The Economics of Take-off into Sustained Growth*, London 1963, S. 95 ff.; Hans Mottek, *Einleitende Bemerkungen — Zum Verlauf und zu einigen Hauptproblemen der industriellen Revolution in Deutschland*, in: Hans Mottek u. a. (Hrsg.), *Studien zur Geschichte der industriellen Revolution in Deutschland* (= Veröffentlichungen des Instituts für Wirtschaftsgeschichte an der Hochschule für Ökonomie Berlin-Karlshorst, Bd. 1), Berlin 1960, S. 11 ff.; David S. Landes, *Japan and Europe: Contrasts in Industrialisation*, in: William W. Lockwood (Hrsg.), *The State and Economic Enterprise in Japan*, Princeton 1965, S. 154 ff.; Simon Kuznets, *Notes on the Take-off*, in: W. W. Rostow (Hrsg.), *The Take-off . . .*, S. 25 ff.; K. Borchardt, *Grundriß der deutschen Wirtschaftsgeschichte . . .*, in: W. Ehrlicher u. a. (Hrsg.), *Kompendium . . .*, Bd. 1, S. 368; S. 25 ff.; Wolfram Fischer, *Das Verhältnis von Staat und Wirtschaft in Deutschland am Beginn der Industrialisierung*, in: *Kyklos* 14 (1961), S. 542.

zudem die spezielle Frage hinzu, ob der *Take-off*, der ja noch halbverdeckte und oft nur als Vorgeschichte bedeutsame wirtschaftliche Trends umfaßt, als zeitliche Markierung für sozialhistorische Prozesse überhaupt sinnvoll ist. In dieser Situation wurde diese Studie aus zwei Gründen in der Zeit zwischen 1830 und 1870 angesetzt. Erstens legt die bislang wichtigste Analyse der Industrialisierung des Berliner Wirtschaftsraumes, die Arbeit Lothar Baars, die industrielle Revolution in diesen Zeitraum. Die ertragreichste unter den älteren statistischen Arbeiten, die Otto Wiedfeldts, kommt zu ähnlichen zeitlichen Einteilungen.<sup>34</sup> Von diesem Zeitraum wurde zweitens deshalb nicht abgegangen, weil hier nur sozialhistorische Prozesse *während* der Industrialisierung verfolgt und nicht mit vorindustriellen Zuständen verglichen werden sollten. Es erschien daher nicht nötig, auch das erste Jahrhundertdrittel in die Untersuchung mit einzubeziehen. Nur bei der Untersuchung des Einflusses der Berliner Kaufleute, Bankiers und Industriellen auf Entscheidungen der preußischen Bürokratie mußte auf die Zeit vor 1830 zurückgegriffen werden, da hier einige Ansätze für spätere Entwicklungen zu erkennen sind.

<sup>34</sup> L. Baar, *Die Berliner Industrie . . .*, S. 211; Otto Wiedfeldt, *Statistische Studien zur Entwicklungsgeschichte der Berliner Industrie von 1720 bis 1890* (= Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen, Bd. 16), Leipzig 1899, S. 79.

## ERSTES KAPITEL

### Die Herkunft der Berliner Unternehmer

Es ist eine gängige Vorstellung, daß die frühe Industrialisierung eine Zeit kräftiger sozialer Aufstiegsmobilität und guter Aufstiegschancen war. Das wird vor allem — wie sich einleitend an wirtschafts- und sozialhistorischen Handbüchern zeigen ließ — an der beruflichen und sozialen Herkunft der Unternehmer demonstriert, die damals breit gestreut gewesen sein soll. Die Unternehmer stammten demnach aus allen Schichten der damaligen Gesellschaft und begannen ihre Karriere in den abgelegensten Berufen; viele gerade der frühindustriellen Unternehmer waren soziale Aufsteiger. In diesem Kapitel soll nun geprüft werden, ob diese These für das frühindustrielle Berlin zutrifft; weiter soll untersucht werden, ob und welche sozialen oder ökonomischen Barrieren den Zugang und den Aufstieg zur Unternehmerposition in der damaligen Zeit speziell in Berlin versperrten und ob sich die berufliche und soziale Herkunft von Unternehmern anderer deutscher Regionen und anderer Länder wesentlich vom Berliner Fall unterschied. Zuvor wird jedoch die räumliche Herkunft der Berliner Unternehmer verfolgt, da sie in mancher Hinsicht mit der sozialen und beruflichen Herkunft verschränkt ist.

#### *Die räumliche Herkunft*

Die Analyse der räumlichen Herkunft berührt drei Fragenkomplexe. Sie kann erstens auf dem Wege der statistischen Beschreibung zeigen, wie bedeutsam die Zuwanderung von Unternehmern — in welchem Stadium ihrer Karriere auch immer — für die Berliner Industrialisierung war und wie groß das räumliche Einzugsgebiet einer Stadt von einigen hunderttausend bis zu knapp einer Million Einwohnern in der Zeit der Frühindustrialisierung sein konnte.<sup>1</sup> Zweitens kann sie einiges zur Erforschung der Ursachen von räumlicher Mobilität während der

<sup>1</sup> Es versteht sich von selbst, daß aus dem räumlichen Einzugsgebiet der Unternehmer nicht auf das anderer sozialer Schichten geschlossen werden kann.

frühen Industrialisierung aussagen. Eine wesentliche Einschränkung muß allerdings dabei gemacht werden. In der Analyse wird räumliche Mobilität nur in einer Richtung, nämlich in Richtung Berlin untersucht. Weder wird gefragt, ob es eine Wanderung von potentiellen oder praktizierenden Unternehmern in der entgegengesetzten Richtung gab, noch, ob diese aus den Zuwanderungsgebieten überhaupt in größerer Anzahl, ob sie zudem vor allem nach Berlin oder mehr in andere Gebiete abwanderten. Daher können hier nicht die sehr unterschiedlichen Ursachen der Abwanderung aus den Herkunftsgebieten, also die Abstoßkräfte, sondern nur die Ursachen der Zuwanderung nach Berlin, also die Anziehungskräfte, untersucht werden. Auf Schwierigkeiten stößt schließlich drittens die Frage der Anpassung der Zuwandernden an die sozialen Strukturen Berlins. Da die zuwandernden Unternehmer in wechselndem Alter und unterschiedlichen Laufbahnstadien in Berlin eintrafen, dabei auf sehr verschiedene ökonomische und soziale Situationen stießen und auch in Berlin gegensätzliche Laufbahnen einschlagen konnten, lassen sich bei einer relativ kleinen Gruppe wie der der Unternehmer keine generellen Anpassungsregeln und -formen finden. Die Frage der Anpassung, für sozialhistorische Analysen anderer Schichten von zentraler Bedeutung, mußte daher hier in den Hintergrund treten.

Zuerst zur statistischen Beschreibung der räumlichen Herkunft der Berliner Unternehmer:

Aus der Zusammenstellung von TABELLE 1 ergeben sich drei Resultate. Erstens zeigt sich deutlich, daß die Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung überwiegend aus Zugewanderten bestanden. Besonders hoch war dabei die Zuwanderungsrate unter denjenigen, die in den dreißiger und vierziger Jahren, also während des Ansatzes der Industrialisierung, in Berlin Unternehmer wurden. In dieser Zeit scheint offensichtlich das ansässige Unternehmerpotential für die wirtschaftlichen Wachstumsmöglichkeiten Berlins besonders wenig ausgereicht zu haben. Zweitens zeigt die Zusammenstellung, daß die zugewanderten Unternehmer aus einem relativ großen geographischen Gebiet stammten. Um abzuschätzen, wie groß die frühindustriellen Wanderungsdistanzen in diesem Fall waren und wie stark die entfernteren Herkunftsgebiete ins Gewicht fielen, wurden in der obigen Zusammenstellung die Herkunftsorte in verschiedene konzentrische Ringe zusammengefaßt, die sich allerdings nicht streng nach der Kilometerdistanz richten. Einen ersten solchen Herkunftsring stellte der Regierungsbezirk Potsdam dar, die engere Umgebung Berlins, die sich vermutlich

TABELLE 1  
 Räumliche Herkunft von Berliner Unternehmern<sup>2</sup>

Geburtsort	Geburtszeit			
	bis 1799 in %	1800 bis 1819 in %	ab 1820 in %	ins- gesamt in %
Berlin	41	31	52	40
Engeres Herkunftsgebiet: Reg.-Bez. Potsdam	10	20	6	13
Entfernteres Herkunftsgebiet, nordöstl. Teil: Mecklenburg, Prov. Posen, Pommern, Schlesien, Reg.-Bez. Frankfurt/O.	15	16	23	18
Entfernteres Herkunftsgebiet, südwestl. Teil: Prov. Sachsen, sächs. und thüring. Gebiete	18	19	10	16
Sonstige preuß. und deutsche Gebiete nach den Grenzen von 1871	15	11	6	11
Ausland nach den Grenzen von 1871	—	3	2	2
	100	100	100	100
Zahl der Fälle	39	70	48	157

<sup>2</sup> Das Material für diese Zusammenstellung stammt aus den im folgenden immer wieder zitierten gedruckten und ungedruckten Quellen, vor allem staatlichen Akten, Firmenschriften und Unternehmerbiographien. Es sind nur Unternehmer erfaßt, die im Zeitraum von 1835 bis 1870 in Berlin tätig waren. Von rund sechzig dieser Unternehmer liegen Angaben über das Alter vor, in dem sie erstmals ein Unternehmen gründeten, übernahmen oder zu leiten begannen. Daraus ergibt sich für die Übernahme einer Unternehmerposition ohne wesentliche historische Unterschiede ein Durchschnittsalter von 29 Jahren. Von diesem Durchschnittswert ausgehend rückten daher die in der ersten Spalte erfaßten Unternehmer vor 1830, die in der dritten Spalte erfaßten Unternehmer etwa ab 1850 in Unternehmerpositionen ein.

Entscheidend dafür, daß diese „Stichprobe“ als repräsentativ für alle frühindustriellen Unternehmer Berlins betrachtet werden kann, ist die Zufälligkeit der Auswahl. Würde sich diese Zusammenstellung auf Titelakten, das heißt auf Akten beschränken, die während der Ernennung zum Kommerzienrat oder Geheimen Kommerzienrat entstanden, wäre die Zufälligkeit nicht gegeben, da solche Anträge selten für kleinere und mittlere Unternehmer gestellt wurden und daher hier fast nur die bedeutendsten Berliner Unternehmer erfaßt wären. Diese einseitige Auswahl wird durch Material korrigiert, das aus anderen Gründen entstand.

Dazu gehören als größere Gruppen die Akten, in denen Anträge auf finanzielle