

Martin Münzel

Tradition – Integration – Transfer?

Zur Geschichte deutsch-jüdischer Unternehmer in Zwischenkriegszeit und Emigration

Will man sich der historischen Rolle deutsch-jüdischer Unternehmer in den 1920er, 1930er und 1940er Jahren des 20. Jahrhunderts widmen, kann man es sich ebenso leicht wie schwer machen. Leicht würde es fallen, sich solchen Darstellungen anzuschließen, in denen jüdische Unternehmerpersönlichkeiten mit der Absicht aufgelistet werden, den „jüdischen Beitrag“ zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland gezielt positiv herauszustellen. Dabei würden einem Berliner Namen wie die des Textilunternehmers James Simon, des Steinkohlenindustriellen Eduard Arnhold, von Emil und Walther Rathenau von der AEG, der Verlegerfamilie Ullstein und von Bankiers wie Eugen Gutmann von der Dresdner Bank, Carl Fürstenberg von der Berliner Handels-Gesellschaft, den Bleichröders oder den Mendelssohns in den Sinn kommen. Nicht zu Unrecht ist jedoch auf die Problematik solch apologetisch gefärbter Aufzählungen und der Anknüpfung an schon vor 1933 geprägte Argumentationsmuster hingewiesen worden¹ und es stellt sich die Frage, ob nicht eine differenziertere Perspektive der Thematik besser gerecht wird.

Indes scheint das Unternehmertum, anders als Musik, Literatur, Theater, Film oder auch die Wissenschaften, dem Oberthema „deutsch-jüdisches Kulturerbe“ in gewisser Weise entgegenzustehen. Dies vor allem dann, wenn man die Bedeutung von Persönlichkeiten der Banken-, Industrie- und Handelswelt nicht allein auf ihre – unbestrittenen, aber eben erst durch Leistung und Erfolg als *Unternehmer* möglich gewordenen – mäzenatischen Verdienste verengen will. Allerdings kann man, wenn man dem Wirtschaftshistoriker Werner Abelshauer folgt, die Verbindung zwischen Wirtschaft und Kultur schon darin sehen, dass beide aus derselben Wurzel stammen: „Ohne die wirtschaftliche Grundbedingung des Menschen, d.h. den Anreiz, mit knappen Ressourcen ökonomisch

¹ Barkai, Abraham: Die Juden als sozio-ökonomische Minderheitsgruppe in der Weimarer Republik. In: Juden in der Weimarer Republik. Skizzen und Porträts. Hrsg. von Walter Grabu. Julius H. Schoeps. 2. Aufl. Darmstadt 1998. 33–346, S. 342; Ahlheim, Hannah: „Deutsche, kauft nicht bei Juden!“ Antisemitismus und politischer Boykott in Deutschland 1924 bis 1935. Göttingen 2011. S. 114–132.

umzugehen, ist Kultur als der Inbegriff der Emanzipation des Menschen aus dem Naturzustand kaum denkbar.²

Ziel ist es im Folgenden entlang der Frage nach Traditionslinien, Integrationsprozessen und Aspekten des Emigrationstransfers einen Ausschnitt aus der Geschichte des deutsch-jüdischen Unternehmertums zu beleuchten und dabei zu zeigen, dass das im Titel gesetzte Fragezeichen seine Berechtigung hat. Nach einer kurzen Skizzierung der wirtschaftlichen Stellung der jüdischen Bevölkerungsminderheit in Deutschland seit dem 19. Jahrhundert und der Einbettung krisenhafter sozioökonomischer Einflüsse und Erfolgsfaktoren konzentriert sich der Beitrag auf die unternehmerische Integration im Zuge fortschreitender Funktionalisierungsprozesse und richtet den Fokus schließlich, mit dem Schwerpunkt USA, auf die Unternehmer als verfolgte Emigranten.

Es erscheint plausibel, hier nicht alleine einen religiösen Begriff des Jüdischen zugrunde zu legen, sondern auch Unternehmer jüdischer Herkunft mit einzubeziehen. Einerseits hat die sozialhistorische Forschung immer wieder darauf hingewiesen, dass innerhalb des deutschen Unternehmertums soziale Strukturen und kulturelle Milieus vielfach auch die Loslösung von religiösen Bindungen überdauerten. Auch noch in das 20. Jahrhundert hinein wurde die Ausprägung wirtschaftlicher Netzwerke und geschäftlicher Kooperationen davon mit beeinflusst, dass Unternehmerfamilien mit jüdischem bzw. nichtjüdischem Hintergrund häufig weiterhin untereinander verwandtschaftlich verflochten waren und sich die Heiratskreise nur langsam öffneten.³ Andererseits geht es auch um die faktischen Auswirkungen antisemitischer Diskriminierungen und schließlich der nationalsozialistischen „Judenpolitik“, von denen Unternehmer jüdischer Religion und jüdischer Herkunft gleichermaßen betroffen waren, auch wenn in der weiteren Darstellung gerade die in dieser Hinsicht egalisierenden Effekte der Wirtschafts- und Unternehmensentwicklung betont werden.

Traditionslinien

Die bürgerrechtliche Emanzipation der deutschen Juden verband sich im 19. Jahrhundert mit einer stark aufwärts gerichteten gesellschaftlichen Mobilität und einem sozioökonomischen Aufstieg, der in vielen Studien dargestellt worden

² Abelshausen, Werner: Kulturkampf. Der deutsche Weg in die Neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung. Berlin 2003. S. 2f.

³ Mosse, Werner E.: The German-Jewish Economic Élite 1820–1935. A Socio-cultural Profile. Oxford 1989. Kap. 4. S. 93–133 und Kap. 5. S. 134–160; Pulzer, Peter G. J.: Jews and the German State. The Political History of a Minority, 1848–1933. Oxford/Cambridge/Mass. 1992. S. 7–9.

ist.⁴ Die rasche Verbesserung ihrer sozialen Stellung und die Gewinnung eines sichtbaren Bildungsvorsprungs wurden seit dem Ende des 18. Jahrhunderts von einem Prozess begleitet, der aus unsicheren ökonomischen Verhältnissen oder tiefer Armut zu insgesamt wachsendem Wohlstand führte. Nicht zuletzt war es das Wirtschaftsleben, in dem vor dem Hintergrund der Handelsliberalisierung und des Abbaus ständischer und zünftiger Schranken der Erfolg der jüdischen Minorität sichtbar wurde. Dass die Landwirtschaft, in der 1895 wie 1933 nur 1,7 % der jüdischen Erwerbstätigen beschäftigt waren, ihre Rolle als Leitsektor verlor, zeigte die fortschrittliche berufliche Orientierung der jüdischen Erwerbstätigen. Gleichzeitig waren 1933 61,3 % der Juden, aber nur 18,4 % der Gesamtbevölkerung in den Sektoren Handel und Verkehr tätig, in denen an die Stelle des jüdischen Hausierers, Tagelöhners und Kleinhändlers mehr und mehr Kaufleute, Großhändler und Bankiers getreten waren. Im Übrigen blieb bis zum Ende der Weimarer Republik gut die Hälfte der jüdischen Beschäftigten selbstständig, während der Anteil der Angestellten und Beamten unter ihnen überproportional und derjenige der Arbeiter weit unterproportional war.

Trotz dieser positiven Tendenzen haben bereits zeitgenössische Beobachter spätestens für den Beginn der Zwischenkriegszeit von der Überlagerung durch Krisensymptome gesprochen. Auch in der Forschung wird konstatiert, dass der jüdische Bevölkerungsteil nicht nur in demografischer Hinsicht, sondern auch auf ökonomischem Gebiet im Rückzug begriffen gewesen sei.

Erstens wurden Beharrungskräfte im deutsch-jüdischen Wirtschaftsverhalten in negativer Weise mit Trägheitstendenzen, mangelnder Elastizität und Unflexibilität in Verbindung gebracht.⁵ Ungeachtet ökonomischer Strukturverände-

⁴ Aus der umfangreichen Literatur zur sozialen und beruflichen Struktur der jüdischen Bevölkerung im 19. und im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts sind neben der zeitgenössischen Literatur u.a. relevant: Lässig, Simone: Jüdische Wege ins Bürgertum. Kulturelles Kapital und sozialer Aufstieg im 19. Jahrhundert. Göttingen 2004; Richarz, Monika: Die Entwicklung der jüdischen Bevölkerung. In: Umstrittene Integration 1871–1918. Hrsg. von Steven M. Lowenstein u.a. München 1997. S. 13–38; Richarz, Monika: Berufliche und soziale Struktur. In: Lowenstein u.a. (Hrsg.): Umstrittene Integration. S. 39–68; Barkai, Avraham: Jüdische Minderheit und Industrialisierung. Demographie, Berufe und Einkommen der Juden in Westdeutschland 1850–1914. Tübingen 1988; Bennathan, Esra: Die demographische und wirtschaftliche Struktur der Juden. In: Entscheidungsjahr 1932. Zur Judenfrage in der Endphase der Weimarer Republik. Hrsg. von Werner E. Mosse unter Mitwirkung von Arnold Paucker. 2. Aufl. Tübingen 1966. S. 87–131.

⁵ Barkai: Juden (wie Anm. 1); Mommsen, Hans: Zur Frage des Einflusses deutscher Juden auf die deutsche Wirtschaft in der Zeit der Weimarer Republik. In: Gutachten des Instituts für Zeitgeschichte Bd. II. Stuttgart 1966. S. 348–369; Niewyk, Donald L.: The Impact of Inflation and Depression on the German Jews. In: Leo Baeck Institute Yearbook 28 (1983). S. 19–36; Marcus, Alfred: Die wirtschaftliche Krise des deutschen Juden. Eine soziologische Untersuchung. Berlin o.J. (1931).

rungen hätten sich viele jüdische Unternehmer der Weimarer Republik von eher konservativen wirtschaftlichen Einstellungen leiten und rückwärtsgerichteten Geschäftsstrategien beeinflussen lassen. Inflation und Depression hätten dann weiter dazu beigetragen, die krisenhaften Prozesse zu beschleunigen, die bereits vor dem Ersten Weltkrieg eingesetzt hätten.

Zweitens ist die These vertreten worden, dass vor allem seit der Reichsgründungszeit die Herausbildung großer Kapitalgesellschaften und der Übergang vom „personal enterprise“ zum „managerial enterprise“ familiäre Dynastiebildungen innerhalb der Unternehmen zurückgedrängt hätten und davon jüdische Unternehmerfamilien verstärkt betroffen gewesen seien.⁶ Vermutet wurde darüber hinaus, dass die „entpersönlichten“ Hierarchien der Großunternehmen mit ihrer „bürokratisch-organisatorische[n] Tätigkeit [...] und mechanisierten Selbstbeschränkung“ den eher auf Individualismus und Selbstständigkeit ausgerichteten spezifischen Fähigkeiten und Neigungen jüdischer Beschäftigter entgegenstünden.⁷

Drittens ist darauf hingewiesen worden, dass auch latenter oder offener Antisemitismus schon vor 1933 jüdische Geschäftsinhaber und Unternehmer getroffen habe. So hat etwa Hannah Ahlheim gezeigt, wie stark bereits vor der Initiierung offener Hetzboykotts auch stillschweigende antisemitisch motivierte Übereinkünfte und Boykottaktionen Exklusionsmechanismen entfalteten. Auch wenn sich deren Folgen nur schwer quantifizieren ließen, hätten sie das gesellschaftliche Klima für jüdische Geschäftsleute doch verändert.⁸ Besonders öffentlichkeitswirksam war im Übrigen die Verknüpfung antikapitalistischer und antisemitischer Attacken im Zusammenhang mit spektakulären Wirtschaftsskandalen. So wurden in den 1920er und frühen 1930er Jahren die Vorgänge um die Brüder Barmat und Sklarek oder den Leiter des Schultheiss-Brauereikonzerne Ludwig Katzenellenbogen zur Diskriminierung jüdischer Unternehmer instrumentalisiert.⁹

6 Ziegler, Dieter: Die wirtschaftsbürgerliche Elite im 20. Jahrhundert: eine Bilanz. In: Großbürger und Unternehmer. Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert. Hrsg. von Dieter Ziegler. Göttingen 2000. S. 17f.

7 Fraenkel, Ernst: Der Beitrag der deutschen Juden auf wirtschaftlichem Gebiet. In: Judentum. Schicksal, Wesen und Gegenwart Bd. 2. Hrsg. von Franz Böhm u. Walter Dirks unter Mitarbeit von Walter Gottschalk. Wiesbaden 1965. S. 552–600, S. 599; Marcus: Krise (wie Anm. 5). S. 143–177; Zielenziger, Kurt: Juden in der deutschen Wirtschaft. Berlin 1930. S. 275–279; Ruppin, Arthur: Soziologie der Juden Bd. 2: Der Kampf der Juden um ihre Zukunft. Berlin 1931. S. 54f. u. 598f.

8 Ahlheim: „Deutsche“ (wie Anm. 1); Zimmermann, Moshe: Die deutschen Juden 1914–1945. München 1997. S. 16.

9 Münzel, Martin: Die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite 1927–1955. Verdrängung – Emigration – Rückkehr. Paderborn u.a. 2006. S. 107–110.

Dieses insgesamt schwierig zu bewertende Bild gewinnt an Ambivalenz, wenn man zusätzlich noch die wirtschaftliche Elite einbezieht. Es handelt sich bei ihr um eine relativ kleine exklusive Spitzengruppe und die jüdischen Mitglieder dieser Führungsschicht stellen keine für jüdische Wirtschaftstätige auch nur annähernd repräsentative Teilgruppe dar. Dennoch sind ihr beträchtlicher gesamtwirtschaftlicher und auch gesellschaftlicher Einfluss und die Tatsache zu bedenken, dass sie in der öffentlichen Wahrnehmung als Unternehmer besonders präsent waren.

Wie sich zeigen lässt, gelang gerade auf dieser Ebene vielfach eine erfolgreiche Anpassung an die neuen institutionellen Rahmenbedingungen innerhalb eines korporativ geprägten marktwirtschaftlichen Systems, das sich seit Beginn des Kaiserreichs herauszubilden begann.¹⁰ Ein hervorstechendes Merkmal war angesichts der im Industrialisierungsprozess sichtbar werdenden neuen Erfordernisse der Kapitalmobilisierung die Entstehung zahlreicher Großunternehmen, vor allem Aktiengesellschaften. Hier traten professionelle Manager neben die klassischen Eigentümerunternehmer, während sich zugleich die eigentlich als Kontroll- und Beratungsorgane eingerichteten Aufsichtsräte zur Basis komplexer wirtschaftlich-personeller Netzwerke und zu zentralen Foren des Informationsaustausches entwickelten.

Jüdische Unternehmerfamilien konnten ihre Gesellschaften oftmals mit Erfolg in das neue wirtschaftliche Gefüge integrieren und die innerfamiliäre Kontinuität in der Unternehmensführung sichern. Und auch jenseits einer familialen Weitergabe wirtschaftlicher Leitungspositionen gelang qualifizierten jungen Managern und Unternehmern mit jüdischem Hintergrund in allen Segmenten der Wirtschaftselite ein beeindruckender Aufstieg.

Nachweisen lässt sich dies – rein quantitativ und aus der Perspektive auf die bald darauf einsetzende Verdrängung aus der Wirtschaftselite – anhand der größten deutschen Aktiengesellschaften in den Endjahren der Weimarer Republik.¹¹ Denn mindestens 11 % der Vorstandsmitglieder und nahezu ein Viertel der Aufsichtsratsmitglieder waren jüdischer Religion oder Herkunft, darunter die Vorsitzenden und stellvertretenden Vorsitzenden der Aufsichtsräte. Und sogar rund 40 % betrug der Anteil schließlich unter denjenigen, die als besonders renommierte und erfahrene „Netzwerkspezialisten“ überdurchschnittlich viele Unternehmensmandate auf sich vereinigten und mit ihrer Reputation und ihrem

10 Mosse, Werner E.: *Jews in the German Economy. The German-Jewish Economic Élite 1820–1935.* Oxford 1987. S. 218–259; Barkai, Avraham: *Bevölkerungsrückgang und wirtschaftliche Stagnation.* In: *Aufbruch und Zerstörung 1918–1945.* Hrsg. von Avraham Barkai u. Paul Mendes-Flohr. München 1997. S. 47–49.

11 Für das Folgende Münzel: *Mitglieder* (wie Anm. 9). S. 166–179.

Sozialkapital die entscheidenden Knotenpunkte in der wirtschaftlich-unternehmerischen Führungsschicht besetzten.

Allerdings zeigten sich auch noch in den „anonymen“ Unternehmenskomplexen der 1920er und frühen 1930er Jahren erhebliche branchenspezifische Unterschiede, die auf die vorindustriellen Traditionen jüdischer Wirtschaftstätigkeit zurückzuführen waren, die sowohl wirtschaftliche Umbrüche als auch den Abbau rechtlicher Schranken überdauert hatten. So fehlten jüdische Vorstandsmitglieder zum Beispiel weitgehend in den modernen Großunternehmen der Schwerindustrie, vor allem im Kohlebergbau, aber auch noch in der Eisen- und Metallgewinnung. Konträr hierzu schlug sich das Ausweichen jüdischer Unternehmer auf den Finanz- und Handelssektor insofern nieder, als die Führungsgremien der Handels- und Warenhauskonzerne sowie der großen Banken – Deutsche Bank, Darmstädter und Nationalbank, Dresdner Bank oder Commerzbank – besonders häufig mit jüdischen Unternehmern besetzt waren.

Besonders zeigten sich diese oben geschilderten Kontinuitätslinien auf dem Feld der Privatbanken.¹² Traditionelle Institute jüdischer Bankiersfamilien wie Sal. Oppenheim in Köln, Mendelssohn & Co. in Berlin, M. M. Warburg in Hamburg, Simon Hirschland in Essen und Bleichröder/Gebr. Arnhold in Dresden/Berlin vermochten sich auch im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts gegen die rapide expandierenden großen Aktienbanken zu behaupten, indem sie unverzichtbare Nischenfunktionen einnahmen und sich durch vertrauensvolle, individuelle Beratung und Flexibilität auszeichneten. Dies nicht nur auf lokaler und regionaler Ebene, sondern gerade auch auf dem internationalen Markt, nachdem der Erste Weltkrieg tiefe Einschnitte in die freie Weltwirtschaft und wachsenden handelspolitischen Protektionismus nach sich gezogen hatte, und nach der überstandenen Inflation. In dieser Situation waren es in besonderem Maße die deutsch-jüdischen Privatbankiers, die an ihre über Verwandtschaftsbeziehungen abgestützten internationalen Geschäftskontakte anknüpfen konnten, Zugänge zu ausländischen Finanzmärkten öffneten, internationale Kredite und Anleihen vermittelten und zur Neubelebung des Außenhandels beitrugen. Nicht zuletzt zeigte sich ihre fortdauernde Relevanz darin, dass sie mit ihrem hohen gesellschaftlichen Ansehen und ihren Erfahrungen für die Kooptierung in die Aufsichtsräte von Großunternehmen prädestiniert waren.

12 Zur Bedeutung der Privatbankiers u.a. Ulrich, Keith: Aufstieg und Fall der Privatbankiers. Die wirtschaftliche Bedeutung von 1918 bis 1938. Frankfurt a.M. 1998; Wixforth, Harald u. Ziegler, Dieter: Deutsche Privatbanken und Privatbankiers im 20. Jahrhundert. In: Geschichte und Gesellschaft 23 (1997). S. 205–235; Köhler, Ingo: Die „Arisierung“ der Privatbanken im Dritten Reich. Verdrängung, Ausschaltung und die Frage der Wiedergutmachung. München 2005.

Integrations- und Desintegrationsprozesse

Über diese eher empirischen Erkenntnisse hinaus ergibt sich die Frage, inwieweit es überhaupt gerechtfertigt erscheint, von einem „jüdischen Unternehmertum“ zu sprechen. Diese Fragestellung gewinnt an Relevanz, wenn man davon ausgeht, dass unternehmerisches Handeln nie allein von ökonomischer Zweckrationalität bestimmt wird, sondern sein Erfolg immer auch von der Einbettung in ein familiär-soziales Umfeld abhängt.¹³ Es war (und ist) vor allem die familiäre und soziale Herkunft, die entscheidende unternehmerische Startvorteile wie Schul- und Berufsausbildung, Zugang zu finanziellen Ressourcen und Verwandtschaftsnetzwerke bot. Trotz säkularer und modernisierender Entwicklungen konnten sich hier auch noch in die Weimarer Republik hinein jüdische und nichtjüdische Hintergründe unterschiedlich auswirken.

Was die religiösen Ausprägungen anbelangt, so wurde zum Teil an der jüdischen Religion und Tradition festgehalten, etwa in der Familie der Frankfurter Bankiers von Goldschmidt-Rothschild, deren männliche Angehörige Jüdinnen heiraten mussten, wenn sie am Familienvermögen partizipieren wollten.¹⁴ Auch der im Zuge der Inflation zum Multimillionär aufgestiegene Großindustrielle Jacob Michael hielt stets an seinem orthodoxen Judentum fest und ließ seinen Konzern am Sabbat schließen.¹⁵ Verbunden mit einem ausgeprägten bürgerlichen Selbstbewusstsein wurde sogar die Annahme von Titeln und Nobilitierungen zurückgewiesen, wenn dies den Austritt aus dem Judentum voraussetzte. Carl Fürstenberg, der für seine Bonmots berühmte langjährige Leiter der Berliner Handels-Gesellschaft, entgegnete auf die Absicht Kaiser Wilhelms II., ihm den Titel eines Geheimen Kommerzienrats zu verleihen, es gäbe nur einen einzigen Titel, den er annehmen würde, nämlich den eines Konsistorialrats: „Da wäre ich unter den Juden der einzige. Geheime Kommerzienräte gibt’s unter unsern Leuten genug.“¹⁶

Bis in die 1930er Jahre hinein waren es auch Bankiers und Großindustrielle, die innerhalb der Jüdischen Gemeinde wichtige Positionen einnahmen: Mit seinem Gründer James Simon und dem ersten Vorsitzenden Eugen Landau, einem der gefragtesten „Wirtschaftsmittler“ der Weimarer Republik, waren zwei

¹³ Wegweisend hierzu Granovetter, Mark: Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91 (1985). S. 481–510.

¹⁴ Anonym (i.e. Kurt von Reibnitz): *Gestalten rings um Hindenburg. Führende Köpfe der Republik und die Berliner Gesellschaft von heute*. Dresden 1928. S. 185–189.

¹⁵ Pinner, Felix: *Deutsche Wirtschaftsführer*. 15. Aufl. Charlottenburg 1925. S. 240.

¹⁶ Zit. nach Ganz, Hans: Karl Fürstenberg. In: *Die Weltbühne* 16 (1920), 2. Halbjahr (ND Königstein/Ts. 1978). S. 280. Augustine, Dolores L.: *Die wilhelminische Wirtschaftselite. Sozialverhalten, soziales Selbstbewußtsein und Familie*. Dissertation. Berlin 1991. S. 64–69.

Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite im seit 1901 tätigen *Hilfsverein der deutschen Juden* aktiv; als Mitglied und Vorsitzender des Hauptvorstands der Jüdischen Gemeinde Berlins, Präsident der Vereinigten Synagogenvorstände und seit 1921 Hauptvorstandsmitglied des *Central-Vereins deutscher Staatsbürger jüdischen Glaubens* zählte das Vorstandsmitglied der Dresdner Bank Wilhelm Kleemann zu den prominentesten Vertretern des jüdischen Lebens; und auch andere unterstützten jüdische Krankenhäuser, Altenheime, Waisenhäuser und Schulen oder, wie der Zwickauer Warenhausunternehmer Salman Schocken, zionistische Aktivitäten.¹⁷ Insgesamt jedoch handelte es sich hierbei zumindest innerhalb der wirtschaftlichen Elite eher um Ausnahmen.¹⁸ Denn bei einem nicht geringen Teil der bedeutendsten aus jüdischen Familien stammenden Bankiers und Industriellen setzte mit Konversionen und Einheiraten in christliche Familien noch im 19. Jahrhundert der Prozess einer religiösen Ablösung vom Judentum ein, und selbst Verbindungen zu Adelskreisen waren keinesfalls ausgeschlossen. Allerdings konnte dies tiefe innerfamiliäre Konflikte ebenso nach sich ziehen wie den problematischen Verlust gewachsener Identitätsmodelle.¹⁹ Beispiel eines solchen generationellen Umbruchs ist die Familie Wallich. Hermann Wallich, der für fast sechs Jahrzehnte zu den prägenden Persönlichkeiten der Deutschen Bank gehörte, war mit seiner eigenen frühen Absicht, zum Christentum zu konvertieren, an den Widerständen seiner jüdischen Verwandten gescheitert. Doch ließen er und seine Frau Anna ihre Kinder taufen und evangelisch erziehen. Es wäre töricht, so Wallich 1882, „Martyrer einer Sache zu sein, für die man nicht mehr das volle Gefühl hat“. Er wolle seinen „Kindern eine wirkliche Religion [...] geben, sie von einer Ausnahmestellung [...] befreien und sie aufgehen [...] lassen in der Allgemeinheit des Landes, in dem sie geboren waren“.²⁰ Sein Sohn Paul Wallich aber, ab 1919 Leiter der Berliner Niederlassung der Privatbank J. Dreyfus & Co., blieb gegen seinen Willen Teil eines von sozialen Barrieren umgebenen jüdischen Netzwerks. Wie sehr Wallich nach Assimilierung strebte und die Kontakte zu seiner jüdischen Umwelt zu lösen versuchte, zeigte etwa seine langwierige Suche nach einer christlichen Ehefrau, die mit demütigenden Erfahrungen

17 Matthes, Olaf: James Simon. Mäzen im Wilhelminischen Zeitalter. Berlin 2000. S. 118–133; Leo Baeck Institute New York, AR 799 (Wilhelm Kleemann Collection); David, Anthony: The Patron. A Life of Salman Schocken 1877–1959. New York 2003.

18 Münzel: Mitglieder (wie Anm. 9). S. 86–89.

19 Mosse: *Élite* (wie Anm. 3). S. 37–92.

20 Wallich, Hermann: Aus meinem Leben. In: Wallich, Hermann und Paul. Zwei Generationen im deutschen Bankwesen 1833–1914. Frankfurt 1978. S. 132–134; Wallich, Hildegard: Erinnerungen aus meinem Leben. Altenkirchen 1970. S. 109f.

verbunden war und sogar zur Einschaltung eines professionellen Heiratsvermittlungsbüros führte.²¹

Nimmt man an dieser Stelle einen wieder stärker unternehmerischen Blickwinkel ein, dürfen zugleich die schon im Kaiserreich einsetzenden Trends einer funktional-ökonomischen Ausdifferenzierung und komplexen Vernetzung innerhalb der Wirtschaft nicht übersehen werden, die mögliche Trennlinien zwischen „jüdischem“ und „nichtjüdischem“ Unternehmertum immer unschärfer werden ließen. Alle Unternehmer, so ließe sich zugespitzt formulieren, waren gleichermaßen betriebswirtschaftlich-rationalen Handlungsmaximen und Sachzwängen unterworfen, immer wichtiger wurde eine Professionalisierung auf der Basis formalisierter Wissensaneignung und objektivierter Ausleseverfahren. Und fast schon symbolisch war es, wenn die Inhaber des Kölner Warenhausunternehmens Leonhard Tietz ihr Geschäft an den hohen jüdischen Feiertagen nur so lange geschlossen hielten, bis die Firma 1905 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wurde.²² „Es gibt aber keine jüdische und keine christliche Finanz“,²³ urteilte auch der Hamburger Bankier Max Warburg in den 1920er Jahren, und selbst Werner Sombart, dessen Versuche, das Wirtschaftsverhalten der jüdischen Minderheit zu erklären, ebenso einflussreich waren wie sie heute kritisch gesehen werden, konzedierte zur gleichen Zeit:

In den neuen Männern vollzieht sich eine weltanschauliche Neuorientierung, die sie geeignet macht, höchste Leistungen im Rahmen der kapitalistischen Wirtschaft zu vollbringen. Lächerlich, heute noch – selbst in den äußerlich jüdisch oder christlich ‚fromm‘ gebliebenen Unternehmerekreisen – irgendwelche wesentliche Beeinflussung der Unternehmertätigkeit durch den alten Glauben anzunehmen. Dieser ist durchaus eine Sonntagsangelegenheit geworden. Das Alltagsleben wird vielmehr aus einer ganz und gar neuen Geisteshaltung heraus bestimmt.²⁴

Für die Wirtschaftselite der Weimarer Republik kann die kollegiale Zusammenarbeit zwischen jüdischen und nichtjüdischen Bankiers und Industriellen in

21 Mosse, Werner: Problems and Limits of Assimilation. Hermann and Paul Wallich 1833–1938. In: Leo Baeck Institute Yearbook 33 (1988). S. 43–65; Mosse: Élite (wie Anm. 3). S. 150–160; Gebhardt, Miriam: Das Familiengedächtnis. Erinnerung im deutsch-jüdischen Bürgertum 1890 bis 1932. Stuttgart 1999. S. 33–45; Wallich: Leben (wie Anm. 20). S. 106–110.

22 Fuchs, Peter: 100 Jahre Kaufhof Köln. 1891–1991. Köln 1991. S. 76. Erlebniswelt Kaufhof. Ein Warenhaus in Deutschland. Hrsg. von Kaufhof Warenhaus AG. Köln 2001. S. 47.

23 Der heimliche Kaiser. Max Warburg als Kläger. In: Vossische Zeitung, 27, 16.1.1926.

24 Sombart, Werner: Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. Bd. 3: Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. 2 Halbbde. München/Leipzig 1927. S. 27 (im Original z. T. mit Hervorhebungen).

Unternehmensgremien, Kartellen und Interessengruppen als alltägliche Selbstverständlichkeit angesehen werden, die auch durch geschäftliche Konkurrenzverhältnisse, die durchaus gerade verbindende Wirkung hatten, nicht grundsätzlich infrage gestellt wurde.²⁵ Ihre Fortsetzung fanden diese Kohärenzeffekte der wirtschaftlichen Sphäre in Verbänden, Vereinen und Clubs, etwa dem „Club von Berlin“ als vielleicht zentralstem Treffpunkt des oberen Wirtschaftsbürgertums oder dem „Verein Berliner Kaufleute und Industrieller“ als einer der wichtigsten Interessenorganisationen der Berliner Unternehmerschaft, in der die unterschiedlichen religiösen Hintergründe ihrer Mitglieder hinter die Wirkungskraft konstituierender wirtschaftsbürgerlicher Leitbilder und Selbstverständnisse zurücktraten.²⁶ Endgültig gefestigt und ausgebaut wurde das „dauerhafte [...] Netz [...] von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens“²⁷ im Bourdieu'schen Sinne in den Salons von jüdischen wie nichtjüdischen Vertretern der Hochfinanz und der Industrie und bei gegenseitigen Einladungen zu Empfängen und Dinern in Stadtvillen und Landhäusern.

Abgrenzungen erfolgten eher zwischen „Etablierten“ und „Aufsteigern“, zwischen den Repräsentanten alter Unternehmensdynastien und „Geschäftsaristokratien“ und denjenigen, die als „Außenseiter“ ohne wirtschaftsbürgerliche Traditionen und ausreichendes „kulturelles Kapital“ Anerkennung innerhalb der wirtschaftlichen Führungsschicht suchten.

Wie in allen gesellschaftlichen Schichten wurden freilich auch innerhalb der Wirtschaftselite codeartig verwurzelte antisemitische Ansichten vertreten, doch nahm man von außen einwirkende antisemitische Aggressionen vor allem

25 Hier und für das Folgende ausführlich Münzel: Mitglieder (wie Anm. 9). S. 92–102. Vgl. auch die komplexen soziologischen Netzwerkanalysen Paul Windolfs, dessen Ansatz hier nicht diskutiert werden kann. Windolf kommt zu dem Ergebnis, dass innerhalb der deutschen Wirtschaftselite nach 1914 jüdische wie nichtjüdische Mitglieder ein eng verflochtenes Kontakt-Netzwerk im System des kooperativen Kapitalismus aufbauten. Beide Gruppen waren demnach ein integraler Bestandteil der Deutschland AG, ohne dass sich ein isoliertes jüdisches Netzwerk identifizieren lässt. Windolf, Paul: The German-Jewish Economic Elite (1900 to 1930). In: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 56 (2011). S. 135–162; Windolf, Paul: Das Netzwerk der jüdischen Wirtschaftselite – Deutschland 1914–1938. In: Inklusion und Exklusion. Analysen zur Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit. Hrsg. von Rudolf Stichweh u. Paul Windolf. Wiesbaden 2009. S. 275–301.

26 Hierzu insgesamt Knackmuß, Ariane: Willkommen im Club? In: Die Geschichte des Clubs von Berlin und das Schicksal seiner jüdischen Mitglieder im Nationalsozialismus. Hrsg. von Marion Welsch. Berlin 2007; Biggeleben, Christof: Das „Bollwerk des Bürgertums“. Die Berliner Kaufmannschaft 1870–1920. München 2006.

27 Bourdieu, Pierre: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Soziale Ungleichheiten. Hrsg. von Reinhard Kreckel. Göttingen 1983. S. 190 (im Original z.T. mit Hervorhebungen).

als Angriffe gegen die wirtschaftsbürgerliche Spitze insgesamt wahr, denen es gemeinsam zu begegnen galt. Welche Differenz damit zu den breiteren Unternehmenshierarchien bestand, belegt die Erwiderung des Sprechers der Deutschen Bank, Oscar Wassermann, als dieser 1931 gebeten wurde, einen jungen jüdischen Volkswirtschaftler in seinem Unternehmen einzustellen: „In welcher Welt leben Sie? Ihnen sollte doch bekannt sein, daß ich vielleicht einen begabten jungen jüdischen Mann zum Direktor machen kann, daß aber die Berufsorganisation der Angestellten der Deutschen Bank streng antisemitisch ist und keinen Juden akzeptiert.“²⁸

Transfer von Unternehmenskultur durch Emigration

Dass die Tragfähigkeit der hier knapp skizzierten Integrationskräfte innerhalb der wirtschaftlichen Elite des Deutschen Reiches auch skeptisch eingeschätzt werden muss, zeigt die Geschwindigkeit, mit der nach der historischen Zäsur des Jahres 1933 die insgesamt vorherrschenden Kontinuitäten zerstört wurden. Denn unmittelbar setzte eine Verdrängung ein, die nach zum Teil jahrzehntelangem unternehmerischen Wirken zahlreiche jüdische Mitglieder großer Gesellschaften traf; bis Mitte 1934 hatten im Schnitt über die Hälfte von ihnen ihre Mandate verloren.²⁹ Bis zur ihrer endgültigen wirtschaftlichen Ausschaltung 1938 schritt dieser Prozess kontinuierlich fort, und dies weitgehend ohne gesetzliche Grundlage. Wirksam wurden vielmehr die „maßnahmenstaatlichen“, außerhalb aller rechtlichen Garantien stehenden Kräfte, wie sie Ernst Fraenkel in seiner klassischen Analyse des nationalsozialistischen „Doppelstaats“ gekennzeichnet hat.³⁰ Im Kontrast hierzu profitierte die nichtjüdische Unternehmerschaft – trotz Eingriffen in die privatwirtschaftliche Autonomie – von den wirtschaftspolitischen Zielen des NS-Regimes und dem ökonomischen Aufschwung und fand sich schnell zu einem prinzipiellen Arrangement mit den neuen Machthabern bereit.

Auf die inzwischen intensiv untersuchten Umstände, Formen und Folgen des Gesamtprozesses der „Arisierung“ der Wirtschaft als einer der größten Besitzwechsel in der deutschen Geschichte und die Vielzahl der beteiligten Entscheidungsträger, Interessengruppen und Profiteure kann hier nicht näher eingegan-

²⁸ Zit. nach Blumenfeld, Kurt: Erlebte Judenfrage. Ein Vierteljahrhundert deutscher Zionismus. Stuttgart 1962. S. 165f.

²⁹ Münzel: Mitglieder (wie Anm. 9). S. 179–182.

³⁰ Fraenkel, Ernst: Der Doppelstaat. Frankfurt a.M./Köln 1974 (zuerst New York 1941).

gen werden. Welche Reaktionen kamen aber seitens der jüdischen Unternehmer und inwieweit kann von einem Transfer ihres Know-Hows über Deutschlands Grenzen hinweg gesprochen werden?

Unter dem Eindruck der massiven Diskriminierung und Verfolgung setzten sich verschiedene führende Banken- und Industrievertreter für jüdische Belange ein. So wurde Carl Melchior, Teilhaber des Bankhauses M. M. Warburg, Mitbegründer des mit den Problemen der wirtschaftlichen und sozialen Unterstützung befassten *Zentralausschusses der deutschen Juden für Hilfe und Aufbau* und arbeitete mit dem Oberrabbiner Leo Baeck und anderen freiwilligen Mitarbeitern daran, die verschiedenen Strömungen innerhalb des deutschen Judentums zu einer gemeinsamen Arbeit zu vereinigen. „Ich habe siebzehn Jahre für die Gleichberechtigung Deutschlands gekämpft“, so Melchior, „ich möchte jetzt bis an mein Lebensende für die Gleichberechtigung der Juden kämpfen“.³¹

Besonderes Engagement zeigte auch der ehemalige Finanzstaatssekretär und Ullstein-Generaldirektor Hans Schäffer, der seine weitreichenden persönlichen Kontakte nutzte, um die Lage der jüdischen Bevölkerung zu verbessern.³² Schäffer half in Fragen der Schaffung von Bildungs-, Ausbildungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten für jüdische Jugendliche und Arbeitslose, bei der Erleichterung der Auswanderung und dem Vermögenstransfer ins Ausland. Zugleich wandte er sich persönlich in scharfen Worten an Politiker und Unternehmer und protestierte gegen die antisemitische Politik und Haltung Einzelner. Auch in Schweden, wo er sich seit Sommer 1933 aufhielt, verlor Schäffer die Lage der Juden nicht aus den Augen. Er korrespondierte weiterhin mit wirtschaftlichen und politischen Persönlichkeiten und bemühte sich, über seine weltweiten Verbindungen für jüdische Flüchtlinge Tätigkeitsfelder außerhalb Deutschlands zu vermitteln und Visa und Aufenthaltsgenehmigungen zu beschaffen.

Zu den herausragenden Verfechtern jüdischer Interessen zählte unter den Unternehmern schließlich Max Warburg, der Führungspositionen innerhalb der Jüdischen Gemeinde Hamburgs übernommen hatte und Direktor des von seinem Vater Moritz mitbegründeten *Hilfsvereins der deutschen Juden* geworden war.³³ Warburg wirkte im September 1933 an der Gründung der *Reichsvertretung*

³¹ Melchior am 30. Januar 1933 gegenüber Max Warburg, zit. nach Warburg, Max M.: Aus meinen Aufzeichnungen. Glückstadt 1952. S. 51. Vgl. Schäffer, Hans: Meine Zusammenarbeit mit Carl Melchior. In: Carl Melchior. Ein Buch des Gedenkens und der Freundschaft. Tübingen 1967. S. 101–106.

³² Wandel, Eckhard: Hans Schäffer. Steuermann in wirtschaftlichen und politischen Krisen. Stuttgart 1974. S. 242–266; Schäffer: Zusammenarbeit (wie Anm. 31). S. 103–106; Münzel: Mitglieder (wie Anm. 9). S. 243–245, 274.

³³ Siehe zu Max Warburg Hoffmann, Gabriele: Max M. Warburg. Hamburg 2009; Chernow, Ron: Die Warburgs. Odyssee einer Familie. Berlin 1996; sowie Barkai, Avraham: Max Warburg im Jahre 1933. Mißglückte Versuche zur Milderung der Judenverfolgung. In: Juden in Deutschland:

der deutschen Juden mit und unterstützte viele Emigranten durch Beratung und finanzielle Hilfe. Außerdem liefen die Zahlungen im Rahmen des im August 1933 geschlossenen *Haavara-Abkommens*, das die Transferierung von Besitztümern durch den Verkauf deutscher Waren nach Palästina ermöglichte, über die Privatbanken M. M. Warburg und A. E. Wassermann.³⁴

In imponierender Weise setzte Warburg seine Bemühungen auch in der Emigration fort, nachdem er im August 1938 nach einer Reise in die USA in New York geblieben war. „Mein deutsches Leben war beendet“, schrieb in seinen Erinnerungen,

[i]ch war weder verbittert noch entmutigt. Es handelte sich für mich jetzt darum, eine Stätte zu finden, die es mir ermöglichen würde, denselben Zielen zu dienen wie bisher. Es war beinahe selbstverständlich, daß ich Amerika wählte. Ich hatte dort meine Familie – und was vielleicht ebenso schwer wog, ich fand dort Grundziele des Lebens und der Politik vor, die mir die Hoffnung gaben, daß ich, wenn auch nur in bescheidener Weise, erfolgreich würde arbeiten können.³⁵

Verarmt und ohne größere Möglichkeiten, sich weiter unternehmerisch zu betätigen, setzte sich Warburg umso aktiver mit seinem prominenten Namen und den Verbindungen seiner Familie zugunsten jüdischer Flüchtlinge ein. Er war Vorsitzender der im August 1939 initiierten und seit 1941 tätigen *American Federation of Jews from Central Europe*, die als zentrale Hilfsorganisation für insbesondere aus Deutschland kommende Emigranten fungierte und als Dachverband die Arbeit bestehender Institutionen koordinierte. Er unterstützte das von seinem Bruder Felix mitbegründete *American Jewish Joint Distribution Committee*, das *American Jewish Committee* und weitere Hilfsorganisationen.

Wie für Max Warburg wurden die Vereinigten Staaten auch für die übrigen aus Deutschland kommenden Emigranten zum Hauptzielland. Sie standen damit in einer Tradition, die bis in die 1820er Jahre zurückreichte und im Zuge derer die deutschen Einwanderer gerade die wirtschaftlichen Strukturen der USA mitgeformt hatten. In auffälliger Weise hatten dabei die Juden unter ihnen generationenübergreifend auch in der Neuen Welt die Konzentration auf bevorzugt

Emanzipation, Integration, Verfolgung und Vernichtung. 25 Jahre Institut für die Geschichte der deutschen Juden Hamburg. Hrsg. von Peter Freimark, Alice Jankowski u. Ina S. Lorenz. Hamburg 1991. S. 390–405.

34 Auch der Leiter der Berliner Niederlassung der Bamberger Wassermann-Bank, Sigmund Wassermann, war Vorstandsmitglied der *Reichsvertretung*, sein Bruder Oscar, bis 1933 Vorstandsmitglied der Deutschen Bank, engagierte sich für jüdische und zionistische Belange und Organisationen. Barkai, Avraham: Oscar Wassermann und die Deutsche Bank. Bankier in schwieriger Zeit. München 2005. S. 51–81.

35 Warburg: Aufzeichnungen (wie Anm. 31). S. 158.

selbstständige Tätigkeiten im Handels- und Finanzbereich sowie in der Bekleidungsbranche fortgeführt.³⁶ Trotz der Nachwirkungen der Großen Depression erschienen die USA aus Unternehmerperspektive auch jetzt, in den 1930er und 1940er Jahren, weit attraktiver als etwa das durch noch vergleichsweise rückständige Industriestrukturen geprägte Palästina, das bis 1936 das vorrangige Ziel der deutschen Emigranten blieb.

Jenseits des Atlantiks sahen sich die ungezählten Groß-, Klein- und Kleinstunternehmer unter den schätzungsweise 132.000³⁷ deutsch-jüdischen Flüchtlingen der Jahre 1933–1945 allerdings auch mit neuartigen Bedingungen konfrontiert. Zunächst kam es in religiöser Hinsicht zu einem Aufeinandertreffen verschiedener Selbstverständnisse und Ausformungen des Jüdischen. Nach der deutsch-jüdischen Einwanderung im 19. Jahrhundert hatten sich selbstständige religiöse Strukturen und Institutionen entwickelt und war es unter Fortbestehen vieler Verbindungen nach Deutschland – zumindest bis 1914 – zur Ausbildung einer „dualen Ethnizität“ gekommen.³⁸ Im Übrigen hatten viele Unternehmer, an ihrer Spitze der 1865 nach New York ausgewanderte Leiter des Bankhauses Kuhn, Loeb & Co. Jacob Schiff, auch im jüdischen Leben führende Positionen eingenommen.

Offen bleiben muss hier jedoch, ob amerikanisch-jüdische Emigranten-Hilfsinstitutionen auch systematische Unterstützung boten, die gezielt auf Unternehmer ausgerichtet war. Und ebenso muss es weiteren Forschungen überlassen bleiben, die Rolle des gemeinsamen jüdischen Hintergrunds für die mögliche Herausbildung solidarischer Netzwerke als wesentlichem Bestandteil unternehmerischen Erfolgs im Zufluchtsland zu analysieren.

Vermuten lässt sich zumindest, dass dabei auch andere Faktoren mit einbezogen werden müssen, zumal angesichts der Tatsache, dass sich viele der Flüchtlinge gar nicht mit dem Judentum identifizierten. Insbesondere das kollektiv erlittene Emigrantenschicksal mit Enteignung, Verfolgung und Flucht mochte den Zusammenhalt der aus Deutschland kommenden Unternehmer gestärkt und ver-

36 Barkai, Avraham: *Branching Out. German-Jewish Immigration to the United States 1820–1914*. New York, London 1994. S. 78–88, 225–228.

37 Strauss, Herbert A.: *Jewish Emigration from Germany. Nazi Policies and Jewish Responses (II)*. In: *Leo Baeck Institute Yearbook 26 (1981)*. S. 358–362; Davie, Maurice R.: *Refugees in America. Report of the Committee for the Study of Recent Immigration from Europe*. New York, London 1947. S. 23.

38 Cohen, Naomi W.: *Encounter with Emancipation. The German Jews in the United States 1830–1914*. Philadelphia 1984. S. 58–63. Schließlich stellte der Erste Weltkrieg mit dem Kriegseintritt der USA im April 1917 den Wendepunkt für die Entstehung einer vereinten, wenn auch nicht vollständig vereinigten amerikanisch-jüdischen Gemeinschaft dar. Barkai: *Branching Out* (wie Anm. 36). S. 228–231.

bindende Wirkung entfaltet haben. Ebenso ihr bis Ende 1942 mit Beschäftigungsrestriktionen und Einschränkungen verbundener Status als „enemy aliens“ und – auch mit Antisemitismus verbundene – Vorwürfe der amerikanischen Öffentlichkeit, die Flüchtlinge stellten eine unliebsame wirtschaftliche Konkurrenz für die Bevölkerung und angestammte Unternehmer dar.³⁹

Am einflussreichsten wirkte sich aber vielleicht die gemeinsame unternehmerische Vergangenheit aus, vor allem in Flüchtlingsmetropolen wie London oder New York City, wo man an viele frühere persönliche Kontakte aus dem deutschen Wirtschaftsleben anknüpfen konnte. So war es kein Einzelfall, als der frühere Berliner Verleger Karl Ullstein bei der Suche nach einem Finanzier für seine 1945 in New York gegründete Druckmaschinen-Exportgesellschaft bei der New York Hanseatic Corporation fündig wurde, einer Finanzierungsgesellschaft, die im Besitz der ehemaligen Teilhaber der Essener Privatbank Simon Hirschland war. „Diese Leute“, so urteilte Ullstein, „sind in ihrer Art Geschäfte zu führen so solide wie es Mendelssohn[s] einst gewesen sind“.⁴⁰

Unabhängig davon war in jedem Fall nur ein Bruchteil der Unternehmerrémigranten so gut auf eine berufliche Neuetablierung im Ausland vorbereitet wie etwa die geografisch besonders mobilen Privatbankiers, die schon von ihrer in der Regel internationalen Ausbildung her über wertvolle Sprachkenntnisse, Kontakte und Erfahrungen verfügten und oftmals von familiären Beziehungen zu Banken in Finanzzentren wie New York, London, Paris und Amsterdam profitierten. In der Regel waren Unternehmer nach ihrer erzwungenen Auswanderung mit einem für sie unvertrauten Umfeld und neuartigen Wirtschaftsbedingungen konfrontiert; durch den Vermögensentzug im NS-Staat bedingte fehlende Finanzressourcen, unzureichendes „soziales Kapital“, hohes Alter und mangelnde Kenntnisse der Sprache, der Landesverhältnisse, des Marktes und der Geschäftsmethoden konnten sich als schwer überwindbare Hindernisse erweisen. In über einem Drittel von 130 für New York untersuchten Fällen kam es daher zu einer unternehmerisch-beruflichen Umorientierung; zugleich gelang es aber der Hälfte der erfassten Unternehmer, wieder in der gleichen Branche unternehmerisch tätig zu werden, unter den jüngsten von ihnen sogar nahezu zwei Drittel. Dabei war der Grad der gelungenen Anpassung an die neuen Verhältnisse zum Beispiel unter Verlegern zwar kaum geringer als unter Bankiers, die sich allerdings eher finanziell abgesichert zur Ruhe setzen konnten.⁴¹

³⁹ Davie: Refugees (wie Anm. 37). S. 122f.

⁴⁰ Karl an Antonie Ullstein, 28.9.1946 (hier das Zitat), 2.2.1947. Korrespondenz Karl Ullstein. Privatbesitz Marion von Rautenstrauch, Köln.

⁴¹ Münzel, Martin: Flucht, Transfers und Pioniere. Zur Emigration deutscher Bankiers und Verleger nach New York City 1933 bis 1945. In: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 57 (2012). S.

Damit eröffnet sich schließlich der Blick auf die geflohenen deutsch-jüdischen Unternehmer als Repräsentanten einer spezifischen Wirtschafts- und Unternehmenskultur. Gelang es ihnen, innovative Technologien oder Geschäftspraktiken zu transferieren oder Impulse auf Management-, Produktions- oder Marketingmethoden auszuüben? Diese Frage kann für die 1930er und 1940er Jahre zum jetzigen Zeitpunkt kaum beantwortet werden, doch zeigen die Ergebnisse zeitgenössischer US-Untersuchungen⁴², wie fruchtbar es wäre, in Spiegelung der Diskussion um die „Amerikanisierung“ den deutschen Einflüssen auf das US-Wirtschaftssystem nachzugehen. Zumindest mittelfristig kam es demnach zu einer erfolgreichen Markteinführung neuer Erzeugnisse, Verfahren und Patente durch die Emigranten und der gewinnbringenden Anwendung spezifischer Fachkenntnisse. Häufig wurde dabei auch der europäische Im- und Exporthandel in den USA fortgesetzt.

Noch am ehesten sind solche gelungenen Transfers bisher am Beispiel der speziellen Gruppe der Verleger aufgezeigt worden, die in den USA mit ihren Erfolgen im Bereich der Wissenschaftsverlage oder der Taschenbücher maßgeblich zur Internationalisierung und Dynamisierung des Verlagswesens beitrugen.⁴³ Nahelegend mag auch noch der Fall des aus München geflohenen Brauereixperten Hermann Schülein erscheinen, der, nicht zuletzt mit Marketingaktionen wie der Wahl der „Miss Rheingold“, im Großraum New York das legendäre „Rheingold“-Bier populär machte.⁴⁴ Weniger eindeutig wird ein deutscher Einfluss dagegen auf Feldern wie dem Bankwesen nachzuweisen sein, wo die Traditionen des Universalbanksystems oder der engen Verbindung zwischen Banken und Industrie in das US-Finanzsystem eingeflossen sein mochten.

181–202. Die Ergebnisse entstammen einem vom Verfasser durchgeführten und von der Gerda Henkel Stiftung geförderten Forschungsprojekt zur Emigration deutsch-jüdischer Unternehmer nach New York City 1933–1945.

42 Davie: *Refugees* (wie Anm. 37); Robison, Sophia M.: *Refugees at Work*. New York 1942; Saenger, Gerhart: *Today's Refugees, Tomorrow's Citizens. A Story of Americanization*. New York, London 1941.

43 Abel, Richard u. Graham, Gordon (Hrsg.): *Immigrant Publishers. The Impact of Expatriate Publishers in Britain and America in the 20th Century*. New Brunswick/London 2009; Fischer, Ernst: Die deutschsprachige Verlegeremigration in den USA nach 1933. In: Spalek, John M., Feilchenfeldt, Konrad/Hawrylchak u. Sandra H. (Hrsg.): *Deutschsprachige Exilliteratur seit 1933*. Bd. 3: USA, Teil 3. Bern/München 2002. S. 272–306.

44 Hierzu Münzel, Martin u. Schreiber, Beate: Hermann Schülein. Unter: <http://www.immigrantentrepreneurship.org/entry.php?rec=200> (01.10.2014).

Fazit

Die Erforschung der Rolle deutsch-jüdischer Unternehmer in Zwischenkriegszeit und Emigration steht, wie der hier weit gespannte Bogen deutlich machen sollte, vor der Herausforderung, den Blick auf traditionelle Einflüsse, integrative Prozesse und den internationalen Transfer mit Perspektiven auf das Selbstverständnis der Unternehmer als Juden, als Wirtschaftsakteure und als Emigranten zu verbinden.

Diese Herausforderung ist angesichts der prekären Quellenlage umso größer. Autobiografisches Material zu Persönlichkeiten aus Bankwesen, Industrie und Handel ist generell rarer als dasjenige zu Schriftstellern, Künstlern, Intellektuellen oder Politikern, und insbesondere Quellen, die zur Zeit der Verfolgung und Emigration Auskunft geben könnten, sind selten. Es fehlt an zentralen Nachlasssammlungen und einem größeren einheitlichen Fundus an Selbstzeugnissen; viele Unterlagen und Materialien, Briefe und Manuskripte befinden sich weit verstreut in Privatbesitz und zum Großteil im Ausland.

Dass es aber dennoch gerade in jüngster Zeit Versuche gibt, den eigentlichen Impulsen nachzugehen, die – jüdische und nichtjüdische – Unternehmer und ihre Nachkommen außerhalb Deutschlands ausübten, zeigt etwa die *German-American Business Biography*. Dieses am Deutschen Historischen Institut in Washington entstehende, auch online-gestützte mehrbändige Sammelwerk wird für die Zeit seit 1720 zahlreiche Beiträge enthalten, in denen entlang einzelner Biografien der entscheidende Einfluss deutschstämmiger Unternehmer beim Aufstieg der USA zu wirtschaftlichen Supermacht untersucht wird.⁴⁵

Die übergeordnete Fragestellung nach dem „deutsch-jüdischen Kulturerbe“ auch auf die Unternehmer zu beziehen, bleibt, wie gezeigt werden sollte, schwierig. Einfache Antworten werden sich kaum finden lassen, doch bleibt es Aufgabe der Forschung, angesichts der massenhaften Vertreibung zahlloser deutsch-jüdischer Unternehmer aus dem sie prägenden und durch sie geprägten Wirkungsfeld der Gefahr zu begegnen, dass diese unserem historischen Bewusstsein entschwinden.

⁴⁵ Berghoff, Hartmut u. Spiekermann, Uwe: Immigrant Entrepreneurship. The German-American Business Biography, 1720 to the Present. A GHI Research Project. In: Bulletin of the German Historical Institute 47 (Fall 2010). S. 69–82; http://www.ghi-dc.org/index.php?option=com_content&view=article&id=964&Itemid=856 (8.9.2014).