

Michael Hartmann

DER MYTHOS
VON DEN
LEISTUNGS-
ELITEN

Spitzenkarrieren und
soziale Herkunft in
Wirtschaft, Politik, Justiz
und Wissenschaft

CAMPUS

Der Mythos von den Leistungseliten

Michael Hartmann ist Professor für Soziologie an der TH Darmstadt. Er publizierte bei Campus 1996 *Topmanager – die Rekrutierung einer Elite*.

Michael Hartmann

Der Mythos von den Leistungseliten

Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft,
Politik, Justiz und Wissenschaft

Campus Verlag
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-37151-1 Print
ISBN 978-3-593-45798-7 E-Book (PDF)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Copyright © 2002 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main
Umschlaggestaltung: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main
Druck und Bindung: CPI buchbücher.de, Birkach
Gedruckt auf Papier aus zertifizierten Rohstoffen (FSC/PEFC).
Printed in Germany

www.campus.de

Inhalt

Vorwort	7
1. Elitenrekrutierung und Bildungsauslese	9
1.1 Der Elitebegriff im zeitlichen Wandel	10
1.2 Elite und Leistung	15
1.3 Bildungsexpansion und Elitenrekrutierung	20
1.4 Promotion, soziale Herkunft und Elitenzugehörigkeit	22
1.5 Forschungsdesign und -methode	31
2. Die soziale Zusammensetzung der Promovierten	44
2.1 Die Bildungsexpansion im schulischen Bereich	44
2.2 Die soziale Zusammensetzung der Studierenden im Zeitvergleich	46
2.3 Promotion und soziale Herkunft	53
2.3.1 Studienabschlüsse und Promotionen	54
2.3.2 Soziale Öffnung oder soziale Schließung – Veränderungen in der sozialen Zusammensetzung der Promovierten?	56
2.3.3 Studienverhalten und soziale Herkunft	60
3. Karrieren in der Wirtschaft und soziale Herkunft	63
3.1 Die Besetzung hoher Führungspositionen in den Großunternehmen der deutschen Wirtschaft	63
3.2 Karrieren in den Spitzenunternehmen der deutschen Wirtschaft	81
3.3 Karrieren in öffentlich-rechtlichen Unternehmen und in Verbänden	88

4.	Die Bedeutung der sozialen Herkunft für Karrieren in Politik, Justiz und Hochschule	95
4.1	Karrieren in der Politik	96
4.2	Der Zugang zur höheren Justiz	101
4.3	Der Weg zur Professur	107
5.	Leistung oder Habitus? Voraussetzungen für den Zugang zu Elitepositionen in Wirtschaft, Wissenschaft, Justiz und Politik	116
5.1	Promotion, Habitus und Karrieren in der Wirtschaft	117
5.2	Die Aufstiegsbedingungen in Wissenschaft, Justiz und Politik	131
5.2.1	Die Berufung zum Professor	132
5.2.2	Der Weg in die höhere Justiz	138
5.2.3	Karrieren im politischen Sektor	141
5.3	Karrierechancen und Wahlmöglichkeiten	145
6.	Der Mythos von der Leistungsgesellschaft und die realen gesellschaftlichen Machtverhältnisse	150
6.1	Bildungssysteme und Elitenbildung im internationalen Vergleich	152
6.1.1	Enarques und Etonians – Die Absolventen der französischen und britischen Elitebildungsinstitutionen in den Spitzen von Wirtschaft, Politik und Verwaltung	152
6.1.2	Elitebildungsstätten und die soziale Schließung der Eliten	157
6.2	Individualisierung, funktionale Differenzierung oder Klassengesellschaft	165
6.3	Macht, herrschende Klasse und „Leistungsgerechtigkeit“	174
	Literatur	183
	Anhang	197

Vorwort

Dieses Buch hätte nicht geschrieben werden können ohne die Unterstützung der DFG, die das zugrunde liegende Forschungsprojekt finanziell unterstützt hat. Ihr sei an dieser Stelle ebenso gedankt wie der zuständigen Fachreferentin, Frau Hoppe, die durch ihre unbürokratische Vorgehensweise die bei diesem Projekt unerwartet aufgetretenen Schwierigkeiten zu meistern geholfen hat. Besonderen Dank verdient außerdem Johannes Kopp, der für ein Jahr als wissenschaftlicher Mitarbeiter in dem Projekt tätig war und vor allem die komplizierten multivariaten Berechnungen durchgeführt hat. Den wiss. Hilfskräften Dipl. Soziologe Volker Schurk und Dipl. Soziologin Ellen Bareis, die den größten Teil der Codierung übernommen haben, sei an dieser Stelle ebenfalls gedankt. Frau Bareis hat zudem (zusammen mit dem Verfasser) die Gewinnung der Daten aus den Dissertationen und ihre Übertragung in Dateien übernommen. In diesem Zusammenhang muss auch all den Bibliotheksangestellten Dank ausgesprochen werden, die es ermöglicht haben, die erforderlichen Dissertationen einzusehen und die in ihnen enthaltenen Lebensläufe zu kopieren. Schließlich ist noch den stud. Hilfskräften Christina Raab und Angela Graf zu danken, die (zusammen mit dem Verfasser) die Berufsverläufe der Promovierten in den einschlägigen Handbüchern ermittelt und in Dateiform erfasst haben sowie, last but not least, Frau Karla Rott, die die Druckvorlage erstellt hat, und dem verantwortlichen Lektor des Campus Verlags, Herrn Adalbert Hepp, der durch seine kritischen Hinweise wesentlich zur Verständlichkeit des Buchs beigetragen hat.

1. Elitenrekrutierung und Bildungsauslese

Elite – dieser Begriff hat in den letzten Jahren Hochkonjunktur. Kaum ein Tag vergeht, an dem nicht von Politikern, Managern, Professoren oder Vertretern der Medien öffentlich beklagt wird, dass es Deutschland an den so dringend benötigten Eliten mangle. Vor allem in der bildungspolitischen Diskussion spielt der Ruf nach Eliten eine immer größere Rolle. Über alle Parteigrenzen hinweg, von Seiten der Christ- und Freidemokraten ebenso wie von Seiten der Sozialdemokraten und Grünen, wird Eliteförderung zu einer zentralen Forderung.

Der sächsische Kultusminister Matthias Röbber stellte im August 2001 anlässlich der Wiedereröffnung der früheren „Fürstenschule“ Sankt Afra in Meißen als Elitelymnasium für Hochbegabte ganz offen fest: „Wir bekennen uns zur Eliteförderung“. An dieser Schule werde „die künftige Elite Sachsens geformt“. In Bayern haben Wirtschaft und Staatsregierung eine bayerische Elite-Akademie gegründet, deren zentrales Ziel das „Fördern von Führungsfähigkeit“ ist. Die SPD will da nicht zurückstehen. So sprach die Bundesministerin für Bildung und Forschung, Edelgard Bulmahn, bei einer Fachtagung des Forum Bildung im März 2001 zum Thema „Eliteförderung ist Begabtenförderung“ ganz selbstverständlich davon, dass es „Tatsache“ sei, dass „wir – Gesellschaft und Wirtschaft – eine Leistungselite brauchen“. Unter Hinweis auf die privaten US-amerikanischen Eliteuniversitäten wie Harvard, Yale, Stanford oder das MIT wird von Seiten der Politik (gleich welcher Couleur), der Wirtschaft und großer Teile der Medien zunehmend darauf gedrängt, das bundesrepublikanische Bildungssystem nach angelsächsischem Vorbild umzugestalten, weil angeblich nur so die für den Standort Deutschland unverzichtbaren Eliten herangebildet werden können. Die Frankfurter Rundschau titelte im März 2001 einen Artikel über die von sozialdemokratischen und christdemokratischen Ministern gleichermaßen vorangetriebenen Veränderungen des deutschen Hochschulsystems dann auch konsequent mit „Sehnsucht nach Eliten“.

Angesichts des publizistischen Dauerfeuers verwundert es nicht, dass der Prozentsatz der Bundesbürger, die die Schaffung von Eliteschulen befürworten, von 1995 bis 2000 um fast 50 Prozent auf ein gutes Drittel zugelegt hat. Der frühere Bundesminister für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, Jürgen Rüttgers, traf bereits 1998 in einem Beitrag für die Zeitschrift *Labyrinth* den Nagel auf den Kopf, als er feststellte:

„Vom Tabu-Wort ist der Elitenbegriff inzwischen fast zu einem Schlüsselbegriff in der Bildungsdiskussion aufgestiegen.“

1.1 Der Elitebegriff im zeitlichen Wandel

Diese Aussage macht den tief greifenden Wechsel der Perspektiven seit Beginn der 90er Jahre deutlich. Es ist seither modern geworden, sich zur Elitenbildung und zur Notwendigkeit von Eliten zu bekennen. Das war lange Zeit vollkommen anders, vor allem in der Bundesrepublik. So fasste Dreitzel, der 1962 in seinem Buch „Elitebegriff und Sozialstruktur“ die bis zum heutigen Tag immer noch ausführlichste Darstellung des Elitebegriffs in der deutschen Soziologie gegeben hat, den Grundgedanken der damaligen Zeit (und noch stärker der folgenden zwei Jahrzehnte) in dem Satz zusammen:

„Wer heute von Elite spricht, verursacht ein Gefühl des Unbehagens: dem Elitebegriff ist eine Fragwürdigkeit eigen, die zum Misstrauen allen gegenüber wird, die mit ihm operieren.“ (Dreitzel 1962: 43).

Der Elitebegriff war in Deutschland durch den Nationalsozialismus (zumindest in der Öffentlichkeit) zutiefst diskreditiert worden. Die Nationalsozialisten mit ihren Vorstellungen von Masse und Führer, ihrem Kult um den „Führer“ und ihren SS-Ordensburgen und Adolf Hitler Schulen zur Züchtung einer nationalsozialistischen Elite hatten schließlich praktisch auf die Spitze getrieben, was den klassischen machiavellistischen Elitetheorien von Mosca (1884), Pareto (1916) und Michels (1911) gedanklich gemein war. Es war die These vom unüberbrückbaren Gegensatz zwischen Masse und Elite, von der Naturnotwendigkeit einer Elitenherrschaft. Mosca formuliert diesen Gedanken am deutlichsten:

„Unter den beständigen Tatsachen und Tendenzen des Staatslebens liegt eine auf der Hand: In allen Gesellschaften, von den primitivsten im Anfang der Zivilisation bis zu den vorgeschrittensten und mächtigsten, gibt es zwei Klassen, eine, die herrscht und eine, die beherrscht wird.“

Die erste ist immer die weniger zahlreiche, sie versieht alle politischen Funktionen, monopolisiert die Macht und genießt deren Vorteile, während die zweite, zahlreichere Klasse von der ersten befehligt und geleitet wird. Diese Leitung ist mehr oder weniger gesetzlich, mehr oder weniger willkürlich oder gewaltsam und dient dazu, den Herrschenden den Lebensunterhalt und die Mittel der Staatsführung zu liefern“ (Mosca 1950: 53).

Für Mosca ist die Herrschaft einer kleinen Minderheit über die Mehrheit „unvermeidlich“, ein ehernes Gesetz der Menschheitsgeschichte.

Pareto, der Moscas Gegenüberstellung von Elite und Masse als Grundprinzip jeglicher Gesellschaftsordnung teilt, erhöht den Grad an quasi naturgesetzlicher Qualität dieser Dichotomie noch dadurch, dass er sie über den politischen Sektor hinaus auf alle gesellschaftlichen Bereiche ausweitet und in erster Linie psychologisch begründet. Während Mosca Veränderungen in der Stellung von Eliten und das Aufkommen neuer Eliten überwiegend damit erklärt, dass sich in der Gesellschaft neue Interessen und Ideen entwickeln und verbreiten (Mosca 1950: 60 ff.), also im Kern eher soziologisch argumentiert, sieht Pareto die Ursachen der von ihm so genannten Elitenzirkulation im Wesentlichen in Änderungen der psychologischen Eigenschaften von Eliten und Nichteliten. Mit seiner zentralen Begrifflichkeit der Residuen und Derivationen – Residuen stellen für ihn die elementaren psychischen Triebkräfte dar, die den für die Menschen typischen nicht-logischen Handlungen zu Grunde liegen, Derivationen die (scheinbar) logischen Rechtfertigungen für diese Handlungen – führt er den Aufstieg und Niedergang von Eliten letztlich auf ganze zwei Eigenschaften zurück: List (gekoppelt mit Innovationsbereitschaft) und Gewalt (verknüpft mit Risikoscheu), den Kern der Residuen Klasse I und II. Ihnen entsprechen zwei Grundtypen von Menschen: die Spekulanten und die Rentner.¹ Eine Elite gelangt in der Regel mittels Gewalt an die Macht, verliert ihre Fähigkeit zur Machtausübung jedoch in dem Maße, in dem durch eine Veränderung der Residuen bei ihren Mitgliedern oder die übermäßige Aufnahme von „Spekulanten“ in ihre Reihen Gewalt durch List abgelöst wird. Wenn die herrschende Elite zunehmend von „Elementen“ durchsetzt wird, die Gewaltanwendung meiden, und „sich in den Unterschichten Elemente von überlegener Beschaffenheit, die die zum Herrschen notwendigen Residuen besitzen und zur Gewaltanwendung entschlossen sind“, entwickeln, dann läutet seiner Meinung nach das Sterbeglöcklein der ersteren. Das ist für Pareto das allgemeine Gesetz „des Kreislaufs der Eliten“ (Pareto 1955: 230f., 242ff., 252ff.).

¹ Bottomore betont zu Recht die große Ähnlichkeit dieser beiden Typen mit den „Füchsen“ und „Löwen“ in Machiavellis Theorie (Bottomore 1966: 51).

Die klassischen Elitetheorien wurden in den 50er Jahren weitgehend durch die funktionalistischen abgelöst, deren Kernaussage Stammer, einer ihrer Hauptrepräsentanten, für ein „Wörterbuch der Soziologie“ kurz und knapp folgendermaßen zusammenfasst:

„Die Führungsschicht in der pluralitären Demokratie ist indessen weder als gesellschaftliche Oberschicht noch als Aristokratie anzusehen. Im Gegensatz zur Führungsschicht einer ständisch-hierarchisch gegliederten Gesellschaft ist sie im Prinzip eine *offene E.*, die in ihrem personellen Bestand jederzeit auswechselbar und abberufbar ist. Dem egalitären Grundzug jeder demokratischen Herrschaft gemäß ist der Zugang zur Führung jedermann offen, soweit er fähig ist, eine bestimmte Funktion im gesellschaftlich-politischen Ordnungsgefüge zu übernehmen und die in dieser Funktion von ihm erwartete Leistung zu erbringen. Die Führungsschicht der pluralitären Demokratie setzt sich aus verschiedenen, konkurrierenden, durch spezifische Leitungs- und Verwaltungsfunktionen gekennzeichnete Führungsgruppen zusammen“ (Stammer 1969: 217; Hervorhebung im Original).

Die Funktionseliten stellen keine einheitliche Klasse im Moscaschen oder Paretoschen Sinne dar, vielmehr miteinander konkurrierende Führungsgruppen in verschiedenen gesellschaftlichen Sektoren, und weisen eine sozial offene Rekrutierung auf, die ausschließlich auf der persönlichen Leistung basiert, so die beiden zentralen Aussagen von Stammer wie der funktionalistischen Elitetheorien insgesamt. Keller als eine der wichtigsten Vertreterinnen im angelsächsischen Bereich betont in ihren Veröffentlichungen dieselben Punkte. Obwohl sie nicht von funktionalen, sondern von „strategic elites“ spricht, nennt sie als entscheidend die funktionale Spezialisierung der einzelnen Eliten sowie die daraus resultierende Unterschiedlichkeit und Unbeständigkeit in Zusammensetzung und Rekrutierung (Keller 1963).

Trotz der Neudefinition des Elitebegriffs durch die funktionalistischen Elitetheorien blieb dieser Begriff in der bundesdeutschen Öffentlichkeit allerdings auch weiterhin mit einem Stigma behaftet. Seine traditionelle Nähe zur nationalsozialistischen Ideologie und das gerade in der Bundesrepublik besonders laut verkündete Credo der nivellierten Mittelstandsgesellschaft machten ihn für breite Kreise lange Zeit suspekt und ließen es auch denjenigen, die der Vorstellung von Eliten weiterhin anhängen, geraten erscheinen, auf seinen Gebrauch weitgehend zu verzichten. Die gesellschaftskritischen Strömungen im Gefolge der Studentenbewegung taten ein Übriges, um den Elitebegriff aus der öffentlichen Diskussion fast vollkommen verschwinden zu lassen.

Nach den Arbeiten von Dahrendorf (1961, 1962, 1965), Dreitzel (1962), Schluchter (1963), Stammer (1965) und Zapf (1965a, b, c, d) in der ersten Hälfte der 60er Jahre wurde es auch in den Sozialwissenschaften still um ihn. Die bun-

desrepublikanische Soziologie gab die Beschäftigung mit dieser Thematik gänzlich auf, die Politikwissenschaft beschränkte sich im Wesentlichen auf die vier großen Elitestudien aus Mannheim bzw. Potsdam (Hoffmann-Lange / Neumann / Steinkämper 1980; Hoffmann-Lange 1992; Kaltefleiter / Wildenmann 1972; Bürklin / Rebenstorf 1997), die zwar viel Material bieten, in theoretischer Hinsicht aber nicht sehr ergiebig sind, und die Untersuchung von Herzog über die Politiker (Herzog 1982).

Ende der 80er, Anfang der 90er Jahre änderte sich das Bild gravierend. Der Elitebegriff wurde nicht nur wieder salonfähig, er machte geradezu Karriere. Das traf und trifft bis heute gleichermaßen auf die öffentliche wie die wissenschaftliche Diskussion² zu. Diese auf den ersten Blick erstaunliche Trendwende hat zwei entscheidende Ursachen. Einmal hat der Siegeszug des neoliberalen Denkens nicht nur erfolgreich die angebliche Überlegenheit des Prinzips ökonomischer Konkurrenz propagiert, und zwar in allen gesellschaftlichen Lebensbereichen von der Wirtschaft über das Gesundheitswesen bis hin zu Kultur und Wissenschaft, er hat damit zugleich auch dafür gesorgt, dass soziale Ungleichheit in der Gesellschaft zunehmend für gerechtfertigt, ja sogar für wünschenswert angesehen wird.

„The winner takes it all.“ Dieser Grundsatz beherrscht zunehmend das Denken in den oberen Etagen der Wirtschaft wie auch anderer gesellschaftlicher Institutionen und die Meinung der Journalisten und Redakteure in den Medien. So haben sich die deutschen Topmanager in den letzten Jahren ganz außergewöhnlich hohe Einkommenssteigerungen genehmigt. Hatten die Vorstandsmitglieder der 30 im DAX vertretenen Großkonzerne bei ihren Bezügen schon zwischen 1997 und 2000 um 40 Prozent auf durchschnittlich 2,5 Mio. DM zugelegt, so „gönnten“ sie sich 2000 weitere rund 30 Prozent Steigerung. Bei der Deutschen Bank betrug das Durchschnittseinkommen eines Vorstandsmitglieds (ohne die noch dazu kommenden Aktienoptionen) danach gut 11 Mio. Euro.³ Aber

2 Das zeigen die zahlreichen Publikationen, die in den letzten zehn Jahren, vor allem aber seit Mitte der 90er Jahre zu den deutschen Eliten erschienen sind (u. a. Böhmisch 1999; Braun 1999; Bürklin / Rebenstorf 1997; Dupeux / Hudemann / Knipping 1996; Hartmann 1995b, 1996, 1997a, 1997b, 1998, 1999, 2000a, 2000b, 2000c, 2001a, 2001b, 2002a, 2002b, 2002c; Hoffmann-Lange 1991, 1992; Hudemann / Soutou 1994; Kraus 2000, 2001; Rebenstorf 1995; Rusinek 2000; Sauer 2000; Scheuch / Scheuch 1995; Wehling 1990; Welzel 1997; Ziegler 2000)

3 Das als Begründung für diese exorbitanten Gehaltserhöhungen immer wieder ins Feld geführte Argument, die heftige internationale Konkurrenz um Topmanager erzwingt solche Anhebungen geradezu, hat mit den realen Verhältnissen nicht viel zu tun, wie ein Blick auf die Internationali-

auch unter führenden Sozialdemokraten erfreut sich dieses eher sozialdarwinistische Motto immer größerer Beliebtheit. „Modernisierer“ wie Nordrhein-Westfalens Ministerpräsident Wolfgang Clement betonen bei fast jeder sich bietenden Gelegenheit, dass nur eine stärkere „Eigenverantwortung“ des einzelnen Deutschland aus der augenblicklichen Krise führen könne. In diesem Zusammenhang fällt dann auch stets der Begriff der vertretbaren oder notwendigen Ungleichheiten. Die Aufteilung der Bevölkerung in Gewinner und Verlierer erinnert nicht zufällig an die Spaltung in Elite und Masse und befördert ein Denken in solchen Kategorien. Wenn die Welt nun mal naturgegeben so ist, möchte man zu den Gewinnern zählen, zur Elite gehören.

Die zweite entscheidende Ursache ist im Untergang des „real existierenden Sozialismus“ zu suchen. Er verlieh nicht nur den Argumenten des Neoliberalismus zusätzlichen Schwung, versah sie für viele endgültig mit dem Stempel der „Naturnotwendigkeit“, und trug erheblich zur weiteren Schwächung der Gewerkschaften bei, er veränderte auch grundlegend die Stellung Deutschlands in der Welt. Man war wieder wer, durfte in den Führungskreisen erstmals seit 1945 wieder ernsthaft von einer Rolle in der Weltpolitik träumen, die wesentlich über das unbestrittene ökonomische Gewicht hinausging. Der Ruf nach einem ständigen Sitz im UN-Sicherheitsrat und die Ausweitung des Einsatzgebiets der Bundeswehr (von den „humanitären Einsätzen“ in Kambodscha und Somalia bis zum „robusten Mandat“ in Afghanistan) machen die veränderte Strategie deutlich. Die Last der Vergangenheit soll nun endgültig abgeschüttelt werden, von einer „Normalisierung“ der Rolle Deutschlands in der Welt ist in Wirtschaft, Politik und Medien immer wieder die Rede. „Normalisierung“ bedeutet nichts anders, als dass man nach der „Wiedervereinigung“ auch die Fesseln abstreifen will, die die nationalsozialistische Vergangenheit der deutschen Politik über Jahrzehnte auferlegt hat. Eine „Enttabuisierung“ von Themen und Begriffen wurde und wird lautstark gefordert. Einer der dabei gemeinten Begriffe ist der der Elite. Ging es in den Analysen von Dahrendorf und Zapf noch vorrangig darum, das historische „Versagen“ der traditionellen deutschen Eliten zu erklären, also die Frage zu beantworten, warum sie die Nationalsozialisten aktiv unterstützt oder zumindest mit ihnen kooperiert hatten, so sind solche kritischen Intentionen bei den Wortführern der augenblicklichen Debatte nicht zu hören. Ihnen geht es nicht um die Aufarbeitung der Vergangenheit, sondern um deren „Entsorgung“.

tät der Spitzenmanager in Deutschland wie auch anderen führenden Industrieländern zeigt (Hartmann 1999).

1.2 Elite und Leistung

Diejenigen, die immer vehementer nach einer verstärkten Förderung von Eliten sowie der Etablierung spezieller Elitebildungsinstitutionen rufen, verbinden diese Forderungen zumeist mit einer scharfen Kritik an der mangelnden Leistungsorientierung des hiesigen Bildungswesens und dem Ruf nach Leistungsgerechtigkeit (Hartmann 2001c). In jüngster Zeit macht diesbezüglich die „Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft“⁴ stark von sich reden. Sie sieht die bundesrepublikanische Gesellschaft in einer tiefen Krise, weil zum einen „Garanten des Erfolgs“ wie „Wettbewerb, Leistungsbereitschaft, Eigeninitiative, Unternehmergeist oder Risikobereitschaft“ in den Hintergrund gedrängt worden seien und zum anderen die Bevölkerung zunehmend auf kritische Distanz zur „Sozialen Marktwirtschaft“ gegangen sei.

Ein gesamtgesellschaftlicher Klimawechsel sei nötig, so der Tenor ihrer öffentlichen Stellungnahmen, der die genannten Erfolgsgaranten wieder in den Mittelpunkt des Wertesystems rücke und die Bereitschaft fördere, im Laufe der Zeit angesammelten „Ballast“ abzuwerfen. In der Wirtschaftspolitik bedeute das weniger staatliche Eingriffe, in der Sozialpolitik mehr private Vorsorge, in der Tarifpolitik mehr Flexibilität und in der Bildungspolitik, die als zentrales Thema der Reformdebatte besonders hervorgehoben wird, mehr Wettbewerb, Tempo und Effizienz. Nur so könne das „Unternehmen Deutschland“ – dies ihre symptomatische Begrifflichkeit – wieder leistungsfähig werden.

Der Begriff Leistung spielt in der breit angelegten Kampagne, die von der Initiative in den Medien und der Öffentlichkeit sehr offensiv geführt wird, eine ganz entscheidende Rolle. Jeder könne es in dieser Gesellschaft schaffen, so der Grundtenor aller Verlautbarungen, wenn er nur leistungsbereit und risikofreudig sei. Typisch für diese Botschaft ist die Homepage der Initiative, auf der unter dem Leitmotiv „Chancen für alle“ u. a. Friedrich von Bohlen um Unterstützung wirbt, der Vorstandsvorsitzende von LION bioscience, einem der erfolgreichsten

4 Sie wird getragen von den Arbeitgeberverbänden der Elektro- und Metallindustrie, wissenschaftlich begleitet vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln und gesteuert von einem Kuratorium mit dem ehemaligen Präsidenten der Bundesbank, Hans Tietmeyer, an der Spitze und weiteren einflussreichen Vertretern der Wirtschaft (wie z. B. Martin Kannegiesser, dem Präsidenten von Gesamtmetall, Randolf Rodenstock, Chef des gleichnamigen Unternehmens, Hans-Dietrich Winkhaus, Mitglied des Gesellschafterausschusses von Henkel) und der Politik (Wolfgang Clement und Edmund Stoiber, den Ministerpräsidenten von Nordrhein-Westfalen und Bayern) als Mitgliedern.

Biotech-Unternehmen hierzulande. Die zentrale Aussage von Bohlens, der unter der Überschrift „Nur wer etwas wagt, kann gewinnen“ für eine neue „Kultur der Selbständigkeit“ wirbt, ist eindeutig: Bei ausreichendem Einsatz und Fleiß sowie der erforderlichen Risikobereitschaft steht jedermann der Weg ganz nach oben offen. Die Doppelbödigkeit und ungewollte Ironie dieser Stellungnahme erschließt sich dabei wohl nur intimeren Kennern der deutschen Wirtschaft. Mit Friedrich von Bohlen wirbt ausgerechnet der wohlhabende Spross einer der ältesten Industriellenfamilien Deutschlands, der Lieblingsneffe von Alfred Krupp von Bohlen und Halbach, für das Motto „Chancen für alle.“ Ein Stück weit wird hier, wenn auch unbeabsichtigt, die Wirklichkeit hinter der Fassade der offiziell verkündeten Ideologie von der Leistungsgesellschaft erkennbar.

Diese Ideologie wird vor allem in den Topetagen der Wirtschaft gepflegt. Im Unterschied zur Politik, wo überall „gekungelt, geschoben und protegiert“ werde, Leistung nicht wirklich ausschlaggebend für eine Karriere sei, könne man in den Unternehmen nur mit Leistung an die Spitze kommen, so lautet das Credo der meisten Topmanager. Das Manager Magazin charakterisierte ihre Haltung vor einigen Jahren in einem Artikel treffend mit der Überschrift: „Wo nur die Leistung zählt.“ In Umfragen betonen sie denn auch immer wieder, dass sie ihren Aufstieg ganz überwiegend, wenn nicht sogar ausschließlich, ihrer persönlichen Leistung zu verdanken hätten. Über 90 Prozent nennen Leistung und Fleiß, wenn sie nach den entscheidenden Gründen für ihren Aufstieg an die Spitze von Großunternehmen gefragt werden. Mit vergleichbar hohen Werten von 80 bis 90 Prozent folgen Eigeninitiative und Durchsetzungsvermögen sowie Bildung und Ausbildung. Leistungsfremde Faktoren wie Geld und Vermögen, Beziehungen oder politische Verbindungen werden dagegen mit Prozentsätzen zwischen vier und elf Prozent als vollkommen unwichtig abgetan (Scheuch / Scheuch 1995: 26f.).

Eine derartig starke Betonung des Leistungsprinzips beeinflusst selbstverständlich auch die Sicht der Dinge, wenn es um die soziale Rekrutierung der Wirtschaftselite geht. Die in den Kreisen der Spitzenmanager offiziell gehandelte Lesart hat der bekannte Wirtschaftsjournalist Hans Otto Eglau bereits 1980 in seinem Buch über die „Mächtigen der deutschen Wirtschaft“ mit den Worten auf den Punkt gebracht:

„In keinem anderen Land Westeuropas ist der Club an der Spitze für Aufsteiger unterschiedlichster sozialer Herkunft und beruflicher Vorbildung so offen wie in der Bundesrepublik.“ (Eglau 1980: 58).

Dass man zugleich durchaus um die realen Verhältnisse weiß oder sie zumindest ahnt, illustriert sehr anschaulich ein Schreiben aus einem deutschen Großkonzern an den Verfasser:

„Sehr geehrter Herr Professor Hartmann,

mit großem Interesse habe ich in der FAZ vom 31. März dieses Jahres Ihren Kommentar zur Bedeutung der sozialen Herkunft für die Karriere gelesen. In X, dem Mitarbeiterorgan der Y, veröffentlichen wir regelmäßig Glossen. ... Wären Sie interessiert, gelegentlich einmal für uns zu schreiben? Zwar kann ich die Aussage in Ihrem FAZ-Kommentar gut nachvollziehen, allerdings können wir dieses Thema so nicht in X behandeln, da das im Klartext hieße, dass viele Mitarbeiter nur wenig Chancen auf Karriere hätten. Aber sicherlich können Sie das Thema auch ein wenig anders akzentuieren. Über die Bedeutung des souveränen Auftretens würden wir gern von Ihnen etwas lesen, ohne zu betonen, dass 80 Prozent der Topmanager aus den oberen drei Prozent der Bevölkerung stammen, denen dieses Verhalten in die Wiege gelegt würde.“⁵

Man ist sich über die tatsächlichen Erfolgsfaktoren also zumindest grundsätzlich im Klaren, möchte das aus Legitimationsgründen der Öffentlichkeit wie den eigenen Beschäftigten gegenüber aber nicht verlautbaren.⁶ Die Illusion von der Leistungsgesellschaft, in der es jeder kraft eigener Anstrengung bis ganz nach oben schaffen kann, bildet ein so konstitutives Element unserer heutigen Gesellschaftsordnung⁷, über dessen Bedeutung man sich an der Spitze der Unterneh-

5 Fairerweise muss eingeräumt werden, dass das Unternehmen auf die Weigerung des Verfassers, die angeführten Wünsche zu berücksichtigen, nach einer kurzen Bedenkzeit mit dem (inzwischen realisierten) Angebot reagiert hat, seine der offiziellen Leistungsideologie gegenüber kritische Position zusammen mit einer Gegenmeinung des früheren BDI-Vorsitzenden Hans-Olaf Henkel abzudrucken.

6 Inoffiziell, d. h. im kleinen Kreise, wird die große Bedeutung der sozialen Herkunft dann zu meist auch nicht abgestritten, ohne dass allerdings der obligatorische Hinweis auf die eigene Leistung fehlt. Öffentliche Äußerungen in dieser Richtung werden aber vermieden. Aussagen wie die des bekannten „Headhunters“ Eberhard Bremeier – sein Vater war im Übrigen Vorstandsmitglied bei Siemens –, der in einem Artikel der Wirtschaftswoche vom 22. Februar 2001 feststellte: „Leistung ist kein Differenzierungsmerkmal der Elite mehr, wohl aber die soziale Herkunft“, sind extrem selten.

7 Neckel verkennt mit seiner auf dem 30. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Köln vorgetragenen These von der Ablösung des Leistungsprinzips als „einzig öffentlich rechtfertigungsfähigem Maßstab der Statusvergabe“ durch den schieren Erfolg die weiterhin konstitutive Funktion des ersteren völlig. Seine Argumentation gewann ihren Reiz und ihre oberflächliche Plausibilität vor allem durch den Boom der sog. „New Economy“ und das durch ihn ausgelöste Börsenfieber, das den schnellen Reichtum ganz ohne Arbeit zu versprechen schien. Mit dessen abruptem Ende und der (von den meisten Managern begrüßten) Wiederbelebung der

men auch durchaus im Klaren ist, dass man nicht auf seine Wirkung verzichten oder sie gefährden möchte.

Obwohl sich das Credo von der Leistungsgesellschaft in den oberen Etagen der Wirtschaft ganz besonderer Wertschätzung erfreut, bestimmt es in ähnlichem Maße auch das Selbstbild der übrigen Eliten. Spitzenpolitiker, hohe Richter und Professoren führen ihre beruflichen Karrieren, die sie in solche Führungspositionen geführt haben, ebenfalls zum allergrößten Teil auf ihre persönliche Leistung zurück.

Leistung, dieser Begriff spielt, wie oben kurz skizziert, seit dem Ende des zweiten Weltkriegs auch für die sozialwissenschaftliche Diskussion über gesellschaftliche Eliten die zentrale Rolle. Im Unterschied zu den vorindustriellen oder vormodernen Gesellschaften handele es sich heutzutage bei den Eliten, so die Kernaussage der dominierenden funktionalistischen Elitetheorien, um reine Funktions- oder Positionseliten, deren Mitglieder ihre Elitezugehörigkeit ausschließlich oder zumindest ganz überwiegend ihrer individuellen Leistung zu verdanken hätten und nicht mehr ihrer familiären Abstammung. Dreitzel bringt es auf den kurzen Nenner:

„Eine Elite bilden diejenigen Inhaber der Spitzenpositionen in einer Gruppe, Organisation oder Institution, die aufgrund einer sich wesentlich an dem (persönlichen) Leistungswissen orientierenden Auslese in diese Positionen gelangt sind, und die kraft ihrer Positions-Rolle die Macht oder den Einfluß haben, über ihre Gruppenbelange hinaus zur Erhaltung oder Veränderung der Sozialstruktur und der sie tragenden Normen unmittelbar beizutragen“ (Dreitzel 1962: 71).

Macht und Leistungsauslese, das sind die beiden entscheidenden Merkmale für Dreitzel.⁸

Münkler als Vertreter der aktuellen Elitforschung weist der Leistung vier Jahrzehnte später in seiner kurzen Abhandlung über die „Probleme der Sozialwissenschaften mit der Definition von Eliten“ ebenfalls die zentrale Funktion zu. Allerdings betont er aufgrund der Entwicklungen in den letzten 40 Jahren den

Prinzipien der „Old Economy“ verliert Neckels Behauptung vom „Wandel sozialer Wertschätzung“ ihre für den Betrachter stärksten empirischen Belege. Da sich auch die „Erfolge“ von „Big Brother“ Figuren wie Zladko oder Alex mittlerweile als Eintagsfliegen erwiesen haben, treten die Schwächen seiner Beweisführung, zuvor von der scheinbaren Übereinstimmung mit der in den Medien hoch gelobten „neuen Wirtschaftsordnung“ und der über Nacht entstandenen „Prominenz“ von Alltagsmenschen wie Zladko und Co. verdeckt, nun deutlicher zu Tage.

⁸ Damit macht er deutlich, dass Leistungen nur dann die Zugehörigkeit zu einer gesellschaftlichen Elite sichern, wenn sie auf Gebieten erbracht werden, die gesamtgesellschaftlichen Einfluss beinhalten. Besondere Leistungen in Bereichen, auf die das nicht zutrifft, wie etwa dem Fingerhakeln oder dem Modelleisenbahnbau werden damit richtigerweise ausgeschlossen.

zeitlichen Aspekt und die Rolle des Bildungssystems bei der Herausbildung von Funktionseliten besonders stark. So spricht er für diesen Zeitraum von einer „dramatischen Beschleunigung der Elitenzirkulation“, „die von der empirischen Elitenforschung als zunehmende Entwertung der sozialen Herkunft für die Chancen des Aufstiegs in diese Eliten beschrieben worden“ sei, und fährt dann fort:

„Überdurchschnittliche akademische Abschlüsse und erfolgreiche berufliche Bewährung als wichtigste Kriterien für den Zugang zur Elite sind ... die Ursache dafür, dass die soziale Rekrutierungsbasis der Eliten heute so breit ist wie niemals zuvor“ (Münkler 2000: 82).

Die Vorstellung, Elitenzugang qua Leistungsauslese bedeute zugleich auch eine vergleichsweise große soziale Offenheit der Eliten, dominiert auch bei den meisten anderen Repräsentanten der heutigen Eliteforschung. Zwar können sie zu meist nicht umhin, eine deutlich überproportionale Rekrutierung der Eliten aus der „oberen Mittelschicht“ oder der „oberen Dienstklasse“ zu konstatieren, sie relativieren diese Aussage dann aber in der Regel mit dem Hinweis auf eine im Zeitverlauf immer weiter zunehmende soziale Öffnung.⁹ So spricht z. B. Schnapp in der Auswertung der Potsdamer Elitestudie von 1995 einerseits davon, dass die Herkunft der deutschen Führungsschicht von der Bevölkerungszusammensetzung deutlich nach oben abweiche, um beim Vergleich der Studien von 1981 und 1995 dann andererseits zu der Feststellung zu gelangen, dass die „Chancen zum Aufstieg in die gesellschaftlichen Eliten ... sich für Personen aus der Nichtdienstklasse verbessert“ hätten (Schnapp 1997: 76f.).¹⁰ Diese Verbesserung führt er im Wesentlichen auf den gestiegenen Hochschulbesuch der Kinder aus den niedrigeren Schichten zurück. Folgerichtig empfiehlt er am Schluss seiner Ausführungen als entscheidendes Mittel gegen die „Benachteiligung für

9 Der Mainstream der deutschen Eliteforschung unterstützt damit im Gegensatz etwa zu Bourdieu, der diese Art von Sozialwissenschaft stets heftig kritisiert und eine der zentralen Aufgaben der Soziologie in der Entschleierung der „verborgenen Grundlagen der Herrschaft“ gesehen hat, in der Aufdeckung der Reproduktionsmechanismen der Macht, um deren „symbolische Wirksamkeit zu zerstören“ (Bourdieu 1991: 97), ganz eindeutig die offizielle Ideologie der Leistungsgesellschaft statt sie kritisch zu hinterfragen. In dieser Herangehensweise dürfte auch ein wesentlicher Grund dafür zu finden sein, dass die soziale Rekrutierung der Eliten in jüngster Zeit bei einigen prominenten professionellen Betrachtern vollständig aus dem Blickfeld verschwunden ist (so etwa bei Hoffmann-Lange / Bürklin 1999).

10 In einer früheren Fassung der Forschungsergebnisse hat Schnapp das sogar noch deutlicher formuliert: „Elitesektoren mit stark überproportionaler Rekrutierung aus der Dienstklasse, besonders der oberen Dienstklasse, wie z. B. die Sektoren Wirtschaft und Wirtschaftsverbände, haben sich in deutlich größerem Maße Personen geöffnet, die keiner Dienstklasse entstammen, so dass sich hier Herkunftsunterschiede verringerten“ (Schnapp 1996: 4).