

Aufstieg und Auflösung der Deutschland AG 1896-2010

Unternehmensverflechtung in Deutschland, Frankreich und in den USA

Gliederung

1. Produktionsregime
2. Kartellgesetze
3. Hypothesen
4. Funktionen und Strukturen
5. Die Dichte des Netzwerks
6. Unternehmens-, Länder- und Perioden-Effekte
7. Banken im Netzwerk
8. Das Elite-Netzwerk: Von der Kohäsion zur Auflösung
9. Schlussbemerkung

Anhang

Literaturverzeichnis

Prof. (em.) Dr. Paul Windolf
Fachbereich IV/Soziologie, Universität Trier
54286 Trier
e-mail: windolf@uni-trier.de

Zusammenfassung:

Parallel zur Entstehung des Managerkapitalismus entwickelt sich im späten 19. Jahrhundert ein Netzwerk zwischen den großen Aktiengesellschaften, das von multiplen Direktoren geschaffen wird, die Positionen in mehreren Unternehmen haben (big linkers). Das Netzwerk bietet die *Chance*, Unternehmensstrategien zu koordinieren und die Mitglieder auf gemeinsame (ethische) Standards zu verpflichten. Die Struktur des Netzwerks (Dichte) wird im Zeitraum 1896-2010 für die Länder Deutschland, USA und Frankreich analysiert. In Deutschland ist die Netzwerkdichte während der Zwischenkriegszeit höher als in den anderen Ländern (16%). Zwischen 1995 und 2010 löst sich das Netzwerk in den drei Ländern auf; die Dichte sinkt auf unter 2%. Ursachen für die Auflösung: Die Aktiengesellschaften befinden sich mehrheitlich im Eigentum der institutionellen Investoren; die Banken haben sich aus dem Netzwerk zurückgezogen.

1. Produktionsregime

In einem Aufsatz über die Entstehung des deutschen Produktionsmodells vertritt Abelshauser (2001: 509f.) die These, dass die ökonomischen Institutionen dieses Regimes bereits vor dem Ersten Weltkrieg geschaffen wurden und bis in die 1990er Jahre weitgehend stabil geblieben sind. Zu diesen Institutionen zählen die Universalbanken, die Mitbestimmung, die Qualifizierung der Arbeitskräfte im dualen System und die Koordination von Produkt- und Arbeitsmärkten durch autonome Verbände. Im Kaiserreich habe ein „dramatischer Umbruch des deutschen Produktionsregimes“ stattgefunden. Diese Reorganisation habe sich aber nicht an traditionellen Organisationsformen der Wirtschaft orientiert. Vielmehr sei ein „neuer Realtypus von Kapitalismus“ entstanden, der die Unternehmen an die Verwissenschaftlichung der Produktion und an eine wissensbasierte Wirtschaft angepasst habe (z.B. Chemie).

Ein gemeinsames Merkmal, das die neuen Regulationsformen charakterisierte, war die unternehmensübergreifende Koordination wirtschaftlicher Transaktionen, die durch einen hohen Grad an Institutionalisierung erreicht wurde. Chandler hat diesen Typus als „kooperativen Kapitalismus“ bezeichnet und ihn vom „competitive capitalism“ in den USA abgegrenzt. Der hohe Kartellierungsgrad der deutschen Wirtschaft und die zentrale Rolle der Universalbanken bei der Finanzierung der Großunternehmen haben Hilferding (1915) veranlasst, das deutsche Produktionsregime als „organisierten Kapitalismus“ zu klassifizieren (Winkler 1974).

Die *Unternehmensverflechtung*, die in den folgenden Abschnitten analysiert wird, war eine wichtige Institution des deutschen Produktionsregimes.¹ Sie ermöglichte die Koordination wirtschaftlicher Transaktionen zwischen den Großunternehmen und war

¹ Zur Unternehmensverflechtung vor dem Ersten Weltkrieg vgl. Eulenburg (1906); Hilferding (1955: 276, Fn 1); Sombart (1928: 135).

daher – neben dem Kartell – ein zentrales Element im System der „regulierten Konkurrenz“.²

Viele Manager hatten neben ihrer Führungsposition in einer großen Aktiengesellschaft zugleich zahlreiche Mandate in den Aufsichtsräten anderer Unternehmen. Dazu das folgende Beispiel: Carl Klönne hatte 1914 im Netzwerk der deutschen Großunternehmen insgesamt 22 Positionen: Er war Mitglied des Vorstands der Deutschen Bank und zugleich in den Aufsichtsräten von Siemens, Allianz, Gelsenkirchner Bergwerks-AG, Rütgerswerke (usw.) vertreten. Diese multiplen Direktoren erfüllten die Funktion eines *go-between* zwischen den Unternehmen, in deren Organen sie vertreten waren. Sie vermittelten Informationen über technische oder organisatorische Innovationen (Davis 1991). Banken entsandten ihre Direktoren in die Aufsichtsräte von Unternehmen, an die sie Kredite vergeben hatten (Ziegler 1998).

Die Unternehmensverflechtung war eine wichtige Institution zur Konfliktschlichtung und zur Interessenaggregation. Multiple Direktoren, die im Zentrum des Netzwerks standen, hatten häufig eine leitende Position in Unternehmensverbänden.³ Useem (1986: 5) bezeichnet diese Manager als *big linkers* und weist darauf hin, dass sie die Funktion hatten, das „generalisierte Interesse“ der Großunternehmen zu artikulieren. Bei Entscheidungen im Aufsichtsrat eines Unternehmens waren sie gezwungen, die Interessen der anderen Unternehmen zu berücksichtigen, in deren Organen sie ebenfalls vertreten waren.

2. Kartellgesetze

Produktionsregime bilden ein System von funktional interdependenten ökonomischen Institutionen, die zwischen den Ländern variieren (Hall/Soskice 2001). Zu diesen Institutionen gehören die Arbeitsbeziehungen, die Marktordnung (z.B. Kartellgesetze), das Bildungssystem, das Innovationssystem und die Unternehmensverflechtung. Es ist hier nicht möglich, die Unterschiede in den ökonomischen Institutionen zwischen Deutschland, Frankreich und den USA systematisch zu analysieren. Die Darstellung beschränkt sich auf drei Kartellgesetze, die im 18./19. Jahrhundert verabschiedet wurden und die die Struktur der Marktordnung in den drei Ländern über einen *langen Zeitraum* geprägt haben. Zu diesen Gesetzen gehören das Urteil des Reichsgerichts von 1897,⁴ der *Sherman Act* von 1890 und das Gesetz *Le Chapelier* von 1791.

Diese Gesetze verkörpern idealtypische Formen ökonomischer Regulierung. Ihre Verabschiedung kann nicht nur durch ökonomische Motive erklärt werden. Vielmehr

² Schmoller (1906: 249) bezeichnete die durch Kartelle geprägte Marktordnung in Deutschland als „regulierte Konkurrenz“.

³ Zur Rekrutierung des Führungspersonals der Verbände aus dem Netzwerk vgl. Windolf/Beyer (1995: 23, Tabelle 5).

⁴ Das Urteil des Reichsgerichts war ein Urteil in letzter Instanz und hatte daher quasi-Gesetzescharakter (Richterrecht).

werden in den Begründungen Leitbilder für eine politische Ökonomie sichtbar, die zeigen, dass institutionelle Variationen auch in kulturellen Unterschieden begründet sind. Es gibt einerseits das Leitbild eines sich selbst regulierenden Marktes und der unbegrenzten Freiheit des Individuums (Hayek 1963). Es gibt andererseits ein Marktmodell, das von der sozialen „Einbettung“ der Akteure ausgeht (Granovetter 1985): Die Individuen orientieren sich in ihrem Verhalten nicht nur an ökonomischer Rationalität, sondern auch an den normativen Standards von Fairness und Vertragstreue.

(a) Das deutsche Reichsgericht verurteilte 1897 einen Unternehmer zur Zahlung einer vereinbarten Konventionalstrafe. Dieser hatte gegen den Vertrag des Holzstoffkartells verstoßen und seine Kunden - unter Umgehung des Verkaufsbüros – direkt beliefert.⁵ Mit diesem Urteil legalisierte das Gericht Kartellverträge und schuf einen stabilen rechtlichen Rahmen für die Kartellierung der deutschen Wirtschaft bis 1945.⁶

In ihrer Urteilsbegründung wiesen die Richter darauf hin, dass zwei Werteordnungen in Konflikt standen und das Gericht im Sinne einer Güterabwägung entschieden hatte: Auf der einen Seite stand die Gewerbefreiheit, eine *uneingeschränkte* Marktkonkurrenz und die Pflicht des Gerichtes, die individuelle Freiheit der Marktteilnehmer zu schützen. Auf der anderen Seite stand das Recht der Gewerbetreibenden, im Wege der Selbsthilfe „einen Gewerbszweig durch Schutz gegen Preisunterbietungen Einzelner lebensfähig zu erhalten“ (S. 158). Das Gericht argumentiert, dass es legitim sei, „im Wege genossenschaftlicher Selbsthilfe“ die Konkurrenz zu regulieren und „schädliche Ausschreitungen“ zu verhindern (S. 162).

Die Richter entschieden sich für das Prinzip einer durch (Kartell)vertrag „regulierten Konkurrenz“. Sie begründeten dies mit Argumenten, die Thomson (1971) in einem klassischen Artikel über die *Moral Economy* analysiert hat: Die Ökonomie wird nicht nur durch Angebot, Nachfrage und Konkurrenz geregelt. Es gibt daneben auch eine *normative* Ordnung, die sich an Konventionen orientiert und an dem, was – gemessen an den *moralischen* Standards der Marktteilnehmer - ein *fairer* Preis ist.

(b) In den USA wurde 1890 der *Sherman Act* verabschiedet, der Kartelle als eine „conspiracy against the public“ verurteilte. Kartellverträge verstoßen gegen das Prinzip der Marktfreiheit und sind daher nichtig. Preisabsprachen gelten als kriminelle Akte und werden entsprechend bestraft. Der Kartellvertrag, den die sächsischen Holzstoff-Fabrikanten 1893 unterzeichnet hatten, hätte vor keinem Gericht in den

⁵ Der Vertrag des Holzstoffkartells sah vor, dass die Mitgliedsfirmen ihre Produkte *nur* über die gemeinsame Verkaufsstelle verkaufen durften. Der beklagte Unternehmer war Mitglied des Holzstoffkartells und hatte den Vertrag unterzeichnet.

⁶ Quelle: Entscheidungen des Reichsgerichts in Civilsachen, Bd. 38, Leipzig 1897, S. 155-162. Zur Kritik des Gerichtsurteils aus der Perspektive des Ordo-Liberalismus vgl. Böhm (1948). Zum Kartellierungsgrad der deutschen Wirtschaft 1907-1937 vgl. Fiedler (2002: 229).

USA eingeklagt werden können. Im Gegenteil, das Gericht wäre verpflichtet gewesen, eine strafrechtliche Verfolgung einzuleiten.

Der *Sherman Act* verteidigt das Prinzip der negativen Freiheit (Berlin (2002: 169): Hindernisse, die dem freien Wettbewerb im Wege stehen, sollen beseitigt werden. Die rechtliche Regulierung orientiert sich am Prinzip einer uneingeschränkten Marktfreiheit.

Der Sherman Act wurde 1914 durch den Clayton Act ergänzt und erweitert. In § 8 werden *interlocking directorates* zwischen konkurrierenden Unternehmen verboten. Louis Brandeis, der 1916 als Richter an den Supreme Court berufen wurde, war ein besonders scharfer Kritiker der Unternehmensverflechtung: "Interlocking directorates must be prohibited, because it is impossible to break the Money Trust without putting an end to the practice [of interlocking directorates] in the larger corporation."⁷

In Deutschland wurden Kartelle legalisiert, und es gab kein Gesetz, das Verflechtungen zwischen konkurrierenden Unternehmen verboten hätte. In den USA standen die *interlocking directorates* unter Generalverdacht, als Instrument für Preisabsprachen missbraucht zu werden.

(c) 1791 wurde das Gesetz *Le Chapelier* von der französischen Nationalversammlung verabschiedet. In § 1 werden alle intermediären Assoziationen, die die französische Revolution liquidiert hatte, verboten; ihre Neugründung wird unter Strafe gestellt. Intermediäre Assoziationen sind, unter anderen, die Zünfte, die die Berufsausbildung organisiert hatten; Gewerkschaften, Arbeitgeberverbände und Kartelle. Frankreich hatte damit bereits sehr früh ein gesetzliches Kartellverbot kodifiziert.⁸

Das Gesetz *Le Chapelier* orientierte sich an Prinzipien der politischen Ordnung, die Rousseau im *Contrat social* vorgezeichnet hatte. Es gibt nur zwei legitime politische Akteure: die Bürger auf der einen Seite und der Staat auf der anderen Seite. Alle intermediären Verbände, die das Vakuum zwischen Bürger und Staat ausfüllen könnten, werden als nicht legitime Assoziationen betrachtet, die nur gruppenegoistische Ziele verfolgen.⁹

⁷ Brandeis (1995: 76). Zum *Money Trust* gehörte eine Gruppe von Banken und Versicherungen in New York, die untereinander durch den Austausch von Direktoren verbunden waren (= interlocking directorates). Im Zentrum des *Money Trust* stand die Bank von J.P. Morgan.

⁸ Das Gesetz *Le Chapelier* richtete sich in erster Linie gegen politische Verbände aus dem Lager der Jakobiner, die die französische Revolution fortsetzen wollten. Dieser Aspekt wird hier vernachlässigt, da er nicht zum Thema gehört. Vgl. dazu die Beiträge in Plessis (1993). Zur Verbreitung von Kartellen in Frankreich vor 1914 vgl. Freedeman (1988).

⁹ Der Unterschied zwischen Deutschland und Frankreich lässt sich am Gebrauch des Begriffs „Korporatismus“ verdeutlichen: In Deutschland bezeichnet „Korporatismus“ ein Verhandlungssystem, an dem Interessenverbände und der Staat beteiligt sind und das gruppenübergreifende Interessen definieren und durchsetzen soll (Lehmbruch 1985). In Frankreich wird dieser Begriff im Plural gebraucht: „Les corporatismes“ sind intermediäre Verbände, die *partikularistische* Interessen vertreten (z.B. bei einem Streik der Lokomotivführer oder des Personals der Flugsicherung). Vgl. dazu Reynaud (1991).

Im Gesetz *Le Chapelier* wurden die liberalen und revolutionären Traditionen Frankreichs in einem rechtlichen Rahmen institutionalisiert. Wenn man versuchen würde, Frankreich aus dieser Perspektive in die von Hall/Soskice (2001) vorgeschlagene Klassifikation einzureihen, würde Frankreich den *liberalen* Marktökonomien zugeordnet werden.

Neben den liberalen Freiheitsrechten wird in den Schriften Rousseaus jedoch ein zweites Prinzip formuliert, das dazu in Widerspruch steht und das Prinzip der negativen Freiheit verletzt. Der französische Staat repräsentiert eine aufgeklärte Autorität, die zu weitreichenden Eingriffen in die Wirtschaftsordnung legitimiert ist. Die Staatsbürokratie definiert das „Gemeinwohl“, das sie versucht, gegenüber den Marktteilnehmern, die nur partikularistische Interessen vertreten, durchzusetzen.¹⁰

Frankreich ist ein ambivalenter Fall, der einerseits radikal-liberale Traditionen verkörpert und daher dem angelsächsischen Marktliberalismus nahesteht. Andererseits gibt es starke Zentralisierungs- und Planungselemente, die eine Zuordnung zu den *koordinierten* Marktökonomien als sinnvoller erscheinen lassen (*modèle dirigiste*).

Die Unternehmensverflechtung wird in Frankreich durch die Karrierewege der französischen (Wirtschafts)elite geprägt. Die französischen Direktoren, die viele Mandate im Netzwerk der Großunternehmen haben, sind zu einem hohen Anteil Absolventen der Elite-Universitäten, vor allem der *Ecole Polytechnique*. Sie haben einen Teil ihrer Karriere im Staatsdienst verbracht und sind später direkt in Führungspositionen der Großunternehmen berufen worden. Der französische Staat greift nicht direkt in die unternehmerischen Entscheidungen der Privatwirtschaft ein. Der Mechanismus der *panfouflage* garantiert, dass viele Spitzenpositionen in französischen Großunternehmen von Personen eingenommen werden, die einen staatsnahen Sozialisations- und Bildungsprozess durchlaufen haben und über enge Kontakte zur Staatsbürokratie verfügen.¹¹

3. Hypothesen

Wenn man die drei Gesetze, die bisher diskutiert wurden, aus einer vergleichenden Perspektive auf das Thema der Unternehmensverflechtung bezieht, kann man die folgenden Hypothesen formulieren, die in den folgenden Abschnitten überprüft werden:

¹⁰ Zur Kritik des Begriffs *intérêt général* vgl. Rangeon (1986).

¹¹ Als *panfouflage* bezeichnet man den Wechsel eines Absolventen einer Elite-Universität aus dem französischen Staatsdienst (z.B. der Finanzverwaltung) in die Führungsposition eines Großunternehmens. Eine systematische Darstellung dieses Mechanismus findet sich in Bourdieu (1989). Für den Zeitraum 1880-1980 vgl. Charle (1987). Zur *panfouflage* in französischen Großunternehmen vgl. Bauer/Bertin-Mourou (1995).

In Deutschland war die Unternehmensverflechtung während des 20. Jahrhunderts höher als in den USA und in Frankreich. Die Unternehmensverflechtung erfüllte in Deutschland eine zu den Kartellen komplementäre Funktion und entsprach einer Tradition, die durch das Urteil des Reichsgerichts einen rechtlichen Rahmen erhalten hatte (regulierte Konkurrenz).

In den USA war die Unternehmensverflechtung deutlich niedriger als in Deutschland und in Frankreich. Eine hohe Verflechtungsdichte zwischen den Unternehmen widerspricht der Idee einer liberalen Marktordnung. Netzwerke stehen im Verdacht, eine parasitäre Parallelökonomie zu etablieren.

Frankreich wurde als ein ambivalenter Fall zwischen Marktliberalismus und Dirigismus beschrieben. Die Verflechtungsdichte war niedriger als in Deutschland und näherte sich der Zeitreihe für die USA an. Frankreich nimmt eine intermediäre Position zwischen Deutschland und den USA ein.

Die bisher formulierten Hypothesen beziehen sich auf einen statischen Vergleich der Unternehmensverflechtung zwischen drei Ländern. Die Dichte des Netzwerks verändert sich jedoch auch im *Zeitablauf*. Das Netzwerk entstand im späten 19. Jahrhundert und hatte während der *take-off* Phase eine relativ geringe Dichte. In der Zwischenkriegszeit steigt die Netzwerkdichte in Deutschland auf ein sehr hohes Niveau. Zwischen 1992 und 2010 beobachten wir die weitgehende Auflösung der Deutschland AG: 2010 liegt die Dichte unterhalb des Niveaus von 1896. Diese Veränderungen lassen sich nicht direkt auf langfristig wirkende Trends zurückführen, sondern sind häufig in *historischen Kontingenzen* begründet. Daher lassen sich aus den Veränderungen im Zeitablauf keine *generalisierten* Hypothesen ableiten. Die einzelnen Zeitabschnitte werden in Abschnitt 5 diskutiert.

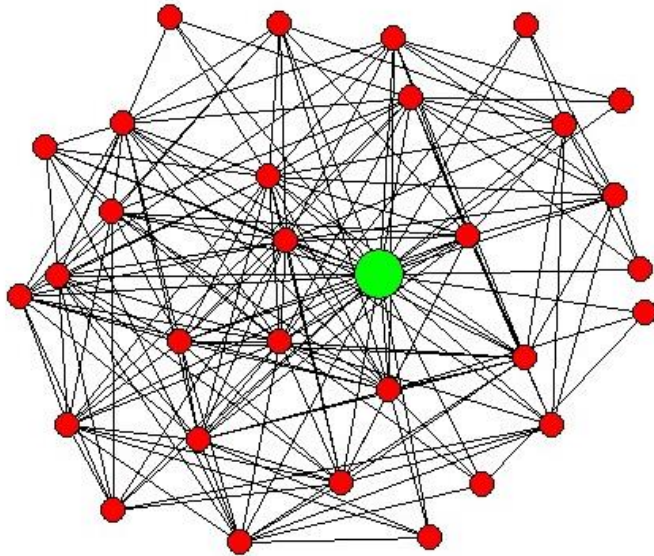
4. Funktionen und Strukturen

Ego-Netzwerke: Die Mannesmann AG war 1992 mit insgesamt dreißig anderen deutschen Großunternehmen verbunden, darunter Finanzunternehmen (Deutsche Bank, Allianz), verschiedene Zuliefer-Betriebe (RWE, VIAG) und zahlreiche Kunden (VW, BMW, Hoechst). Abbildung 1 zeigt das Netzwerk dieser 31 verbundenen Unternehmen, mit Mannesmann im Zentrum des Netzes. Wir bezeichnen dieses Netz als das Ego-Netzwerk der Mannesmann AG.

Funktionalistische Netzwerktheorien versuchen die Frage zu beantworten, warum Mannesmann gerade mit *diesen* – und keinen anderen - Großunternehmen verbunden war. Es werden darauf zwei Antworten gegeben: Erstens, Unternehmen kooptieren Akteure in ihre Netzwerke, auf deren Ressourcen sie besonders angewiesen sind (Reduzierung der Ressourcenabhängigkeit). Dazu gehören z.B. Zulieferbetriebe, wichtige Kunden und Banken. Nicht-Finanzunternehmen versuchen,

in ihre Ego-Netzwerke Banken zu integrieren, um ihren Kreditbedarf sichern zu können. Zweitens, Manager kooptieren befreundete Manager aus anderen Großunternehmen, um ihre eigene Position gegenüber kritischen Aktionären abzusichern (Sicherung der Managerherrschaft). Sie schaffen sich auf diese Weise eine eigene „Hausmacht“ im Aufsichtsrat (Koenig et al. 1979).

Abbildung 1: Ego-Netzwerk der Mannesmann AG 1992¹²



Funktionalistische Netzwerktheorien gehen davon aus, dass die Struktur und Zusammensetzung eines Ego-Netzwerks das Ergebnis der strategischen Entscheidungen der Mitglieder sind (Mizruchi 1996). Unternehmen können – innerhalb gewisser Grenzen – die Zusammensetzung ihres Ego-Netzwerks kontrollieren, d.h. sie können entscheiden, mit welchen Unternehmen sie verbunden sein wollen (und welchen nicht).

Gesamtnetzwerk: Das Ego-Netzwerk der Mannesmann-AG ist eingebettet in ein Gesamtnetzwerk, das durch die Verflechtung aller deutschen Großunternehmen gebildet wird. Im Netzwerk dieser *Deutschland-AG* gab es 1992 insgesamt ca. 1500 Beziehungen. Die Struktur dieses *Gesamtnetzwerks* – d.h. seine Dichte, der Grad der Zentralisierung und der Anteil der Mehrfachverflechtungen – kann von keinem einzelnen Akteur kontrolliert werden. Das Gesamtnetzwerk ist das emergente Produkt vieler Einzelentscheidungen. Durkheim (1984) hat dafür den Begriff der „sozialen Tatsache“ geprägt. Soziale Tatsachen haben eine eigene Form und Struktur, die sich nicht direkt aus den Handlungen einzelner Personen ableiten lassen.

¹² Der größere Kreis in der Mitte repräsentiert die Mannesmann AG. Das Unternehmen ist mit 30 anderen Unternehmen verbunden, es hat also einen *degree* von 30 (vgl. dazu Wassermann/Faust 1994: 100). Dichte des Ego-Netzwerkes: 35,6%.

In den folgenden Abschnitten wird die Struktur von nationalen Gesamtnetzwerken analysiert (Makro-Ebene). Diese Analyse ist keine Funktionsanalyse, sondern eine *Strukturanalyse*. Es ist nicht möglich zu überprüfen, welche Funktion die 1500 Beziehungen im Netzwerk der 250 deutschen Unternehmen im Einzelnen hatten (und ob sie überhaupt eine Funktion hatten). Das Gesamtnetzwerk bietet eine *Gelegenheitsstruktur*. Für jeden Akteur ist das Gesamtnetzwerk eine gegebene soziale Tatsache. Die Mitglieder des Netzwerks können versuchen, ihre Interessen im Rahmen dieser Struktur zu verfolgen. Die Gesamtstruktur des Netzes steht nicht zu ihrer Disposition.

Der soziale Tausch, der zwischen einzelnen Unternehmen und/oder Managern stattfindet, kann mit den hier verwendeten Erhebungsmethoden nicht beobachtet werden.¹³ Eine Funktionsanalyse von Ego-Netzwerken kann zuverlässig nur im Rahmen von Fallstudien durchgeführt werden. Die nachfolgenden Analysen beschränken sich auf die Strukturanalyse von Gesamtsystemen.

Die Strukturanalyse *nationaler* Netzwerke versucht die Frage zu beantworten, ob es signifikante Unterschiede zwischen Deutschland, Frankreich und den USA in Bezug auf die Dichte, Redundanz und Zentralisierung der Netzwerke gibt. Es geht weiterhin um die Frage, ob sich diese Unterschiede im Rahmen der Hypothesen erklären lassen, die in Abschnitt 3 formuliert wurden.

Die diachrone Strukturanalyse bezieht sich auf die Frage, ob sich die Netzwerkparameter im Beobachtungszeitraum verändern (z.B. Zunahme der Verflechtungsdichte bis 1928; Auflösung der Deutschland AG). Veränderungen im Zeitablauf können durch Veränderungen des institutionellen Kontextes im jeweiligen Land erklärt werden. Die Abnahme der Verflechtungsdichte in Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg kann z.B. auf eine zunehmende Liberalisierung der Marktordnung zurückgeführt werden.

5. Die Dichte des Netzwerks

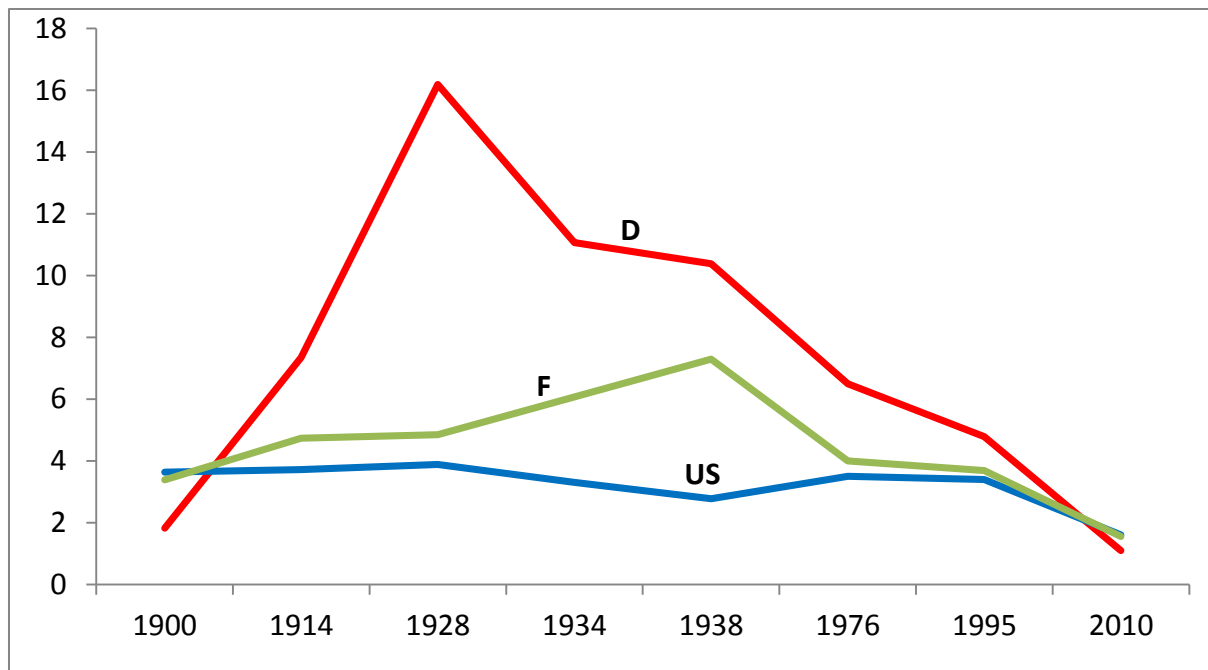
Die Dichte gehört zu den wichtigsten Strukturparametern eines Netzwerks. Sie gibt an, welcher Anteil der möglichen Verflechtungen in einem Netzwerk tatsächlich realisiert wird.¹⁴ Abb. 2 zeigt die Dichte der nationalen Netzwerke für den Zeitraum 1900-2010. Für jedes Erhebungsjahr wurde die Stichprobe auf die 250 größten

¹³ Im Januar 2013 wurde das vertrauliche Protokoll einer Aufsichtsrats-Sitzung der Thyssen-Krupp AG der Presse zugespielt. In diesem Protokoll wird dokumentiert, dass Peer Steinbrück seine politische Unterstützung für niedrige Strompreise zusicherte. (P. Steinbrück war bis Herbst 2012 Mitglied des Aufsichtsrats der Thyssen-Krupp AG.) Quelle: Handelsblatt 8.1.13 (Steinbrück bot Thyssen-Krupp Gefälligkeit an.). Das Beispiel illustriert, dass der „soziale Tausch“, der in Unternehmens-Netzwerken stattfindet, nur selten *beobachtet* werden kann.

¹⁴ In einem Netzwerk mit N Mitgliedern sind die möglichen Verflechtungen definiert als: $N(N-1)$. Die Dichte (in %) ist definiert als: $[\text{realisierte Verflechtungen}/(N^2-N)] \cdot 100$ (symmetrisierte und dichotomisierte Matrix).

Unternehmen in jedem Land standardisiert. Die Dichte wird also nicht durch die Größe des Netzwerks beeinflusst und ist zwischen den Ländern und Jahren vergleichbar. Eine Übersicht über die Netzwerkparameter findet sich im Anhang in Tabelle A1.

Abbildung 2: Dichte der Unternehmensverflechtung 1900 - 2010



Gegen Ende des 19. Jahrhunderts war die Netzwerkdichte in Deutschland noch niedriger als in den USA und Frankreich (1896: 1,8%). Bis 1914 steigt die Dichte auf 7,3% und ist jetzt deutlich höher als in den beiden anderen Ländern. Die Zeit vor dem Ersten Weltkrieg ist die *take-off* Phase des deutschen Produktionsregimes. Zu den zentralsten Unternehmen im Netzwerk zählen 1914 die AEG (Emil Rathenau), die Deutsch-Luxemburgischen Bergwerkshütten (Hugo Stinnes) und die Deutsche Bank (Carl Klönne).

Die 1920er Jahre sind gekennzeichnet durch den verlorenen Ersten Weltkrieg und die hohen Reparationsforderungen; eine Hyperinflation (1923) und die Besetzung des Ruhrgebiets durch die französische Armee (1923/24). Die Verflechtungsdichte steigt auf einen Spitzenwert von 16,2% - eine Dichte, die von keinem der drei Länder im 20. Jahrhundert wieder erreicht wird.

Für diesen Anstieg der Dichte gibt es zunächst eine technische Erklärung: Das Netzwerk konzentrierte sich mehr und mehr auf eine kleine Zahl von multiplen Direktoren (*big linkers*), die in die Aufsichtsräte vieler Großunternehmen gewählt wurden. Wir haben die durchschnittliche Anzahl der Mandate, die von den Top-20

multiplen Direktoren gehalten wurden, berechnet: 1896 waren es im Durchschnitt 5,3 Mandate; 1914 steigt die Zahl auf 11,5 Mandate und erreicht 1928 einen Spitzenwert von 21,8 Mandaten. Je stärker die ökonomische Elite von einer kleinen Zahl von multiplen Direktoren mit *sehr vielen* Mandaten dominiert wird, umso höher ist die Netzwerkdicke (*ceteris paribus*).

Die politischen und wirtschaftlichen Krisen, durch die die Weimarer Republik hindurchging, liefern eine weitere Erklärung für die hohe Verflechtungsdichte. Sie kann als eine *Abwehrreaktion* der Unternehmen gegen eine äußere und eine innere Bedrohung interpretiert werden (Ruhrbesetzung, kommunistische Partei).¹⁵ Wenn diese Interpretation zutreffend ist, lässt sich der Anstieg der Verflechtungsdichte in Frankreich von 4,8% (1928) auf 7,3% (1938) auf eine vergleichbare Abwehrreaktion zurückführen: 1936 kam eine Koalition von Sozialisten und Kommunisten in Frankreich an die Regierung (Volksfront). Die neue Regierung plante die Verstaatlichung zahlreicher Großunternehmen (Bodin/Touchard 1972).

Zwischen 1928 und 1933 sinkt die Netzwerkdicke in Deutschland von 16,2% auf 11,1%. In diesen Zeitraum fällt der Beginn der Weltwirtschafts- und Bankenkrise. In einer Notverordnung vom September 1931 wurde die Anzahl der Mandate, die von einer einzelnen Person gehalten werden durfte, auf 20 begrenzt (Lieder 2006: 223). Viele multiple Direktoren waren gezwungen, auf einen Teil ihrer Mandate zu verzichten. Weiterhin fällt in diesen Zeitraum die Liquidierung eines Teils der jüdischen Wirtschaftselite. Zahlreiche Direktoren, die im Zentrum des Netzwerks standen, waren jüdischer Abstammung und wurden aus den Aufsichtsräten vertrieben (Münzel 2006; Windolf 2011).

Die Periode nach dem Zweiten Weltkrieg ist geprägt durch die Entflechtung der deutschen Großunternehmen und ein Kartellverbot, das 1945 von der US-Besatzungsmacht verhängt wurde. Mehr als tausend Kartellverträge – die meisten noch während der Zwischenkriegszeit geschlossen - mussten unter dem Druck der alliierten Besatzungsmächte aufgelöst werden (Wells 2002: 154). Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, in dem ein generelles Kartellverbot kodifiziert wurde, trat erst 1958 in Kraft. Es gehörte zu den besonders kontroversen Wirtschaftsgesetzen der Nachkriegszeit.¹⁶

Insgesamt ist die Wirtschaftsordnung der Nachkriegszeit durch die Entflechtung der Großunternehmen und die Einführung einer liberalen Marktordnung gekennzeichnet. Dies spiegelt sich in Abb. 2 in einem Rückgang der Verflechtungsdichte nach dem 2.

¹⁵ Firmenzusammenschlüsse, z.B. die Gründung der Vereinigten Stahlwerke (Reckendrees 2000: 86ff.) und der IG-Farben (Plumpe 1990: 131ff.), können ebenfalls als eine Reaktion auf den verlorenen Weltkrieg (Verlust aller Auslandstöchter) und auf die Krisen der Weimarer Republik interpretiert werden.

¹⁶ Vgl. dazu Nörr (1994: 200). Zahlreiche Verbandsvertreter argumentierten, dass ein generelles Kartellverbot gegen die im Grundgesetz garantierte Vertragsfreiheit verstoße. Vgl. dazu Böhm (1956), der das Kartellverbot verteidigt.

Weltkrieg wider. Bis 1976 sinkt die Verflechtungsdichte auf 6,5% und liegt damit deutlich unterhalb des Niveaus von 1938 (10,4%).

Die Periode zwischen 1995 und 2010 markiert die Auflösung des Netzwerks, nicht nur in Deutschland, sondern auch in den USA und in Frankreich. In den USA sinkt die Dichte von 3,4% auf 1,6%, in Frankreich von 3,0% auf 1,5%; in Deutschland sinkt sie noch weiter ab, und zwar von 4,8% auf 1,2%. Sie liegt damit unterhalb des Niveaus, das zu Beginn der Untersuchungsperiode (1896) beobachtet wurde.¹⁷ Die Auflösung des Netzwerks kann auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden:

(a) In den meisten OECD-Staaten haben die institutionellen Investoren ihren Einfluss auf die Unternehmensverfassung geltend gemacht. In Deutschland wurde ein *Corporate Governance Code* verabschiedet, der vorschreibt, dass ein Manager nicht mehr als drei (externe) Aufsichtsratsmandate übernehmen darf.¹⁸ In unserem Datensatz für 2010 gibt es keine Person, die mehr als vier Mandate hat. Häufig wird ein Mandat im Vorstand des eigenen Unternehmens mit drei Mandaten in den Aufsichtsräten anderer Unternehmen verbunden. Eine einfache Berechnung illustriert die Wirkung dieser Bestimmung:

1928 hielt Jacob Goldschmidt 47 Mandate: Er schuf $(47 \cdot 46) / 2 = 1081$ Beziehungen im Netzwerk der Großunternehmen. Nach der Notverordnung von 1931 durften Manager nur noch 20 Mandate übernehmen. Sie konnten damit maximal $(20 \cdot 19) / 2 = 190$ Beziehungen schaffen. Gegenwärtig dürfen Manager insgesamt nur noch vier Positionen einnehmen: $(4 \cdot 3) / 2 = 6$ Beziehungen. Die Begrenzung der Mandate hat weitreichende Konsequenzen für die Dichte des Netzwerks und für die Kohäsion der ökonomischen Elite (vgl. dazu Abschnitt 8).

(b) Viele Untersuchungen zur Unternehmensverflechtung haben gezeigt, dass Finanzunternehmen im Zentrum des Netzwerks standen. Banken spielen eine wichtige Rolle bei der Unternehmensfinanzierung. Hilferding hatte damit seine These von der „Bankenhegemonie“ begründet. Banken haben auch eine aktive Rolle bei der Verteidigung der Deutschland AG gespielt und die Mitglieder des Netzwerks gegen feindliche Übernahmen abgeschirmt.

Mit der Transformation der Universalbanken zu Investmentbanken und der Verfügbarkeit des modernen Risiko-Management verändert sich die Interessenlage der Banken. Kredite, die Banken an Unternehmen vergeben haben, werden gebündelt und an den Finanzmärkten verkauft (securitization). Eine Bank kann sich auch durch

¹⁷ Die Auflösung des Netzwerks in den Niederlanden wird dokumentiert in Heemskerk et al. (2012).

¹⁸ „Wer dem Vorstand einer börsennotierten Gesellschaft angehört, soll insgesamt nicht mehr als drei Aufsichtsratsmandate in konzernexternen börsennotierten Gesellschaften wahrnehmen ...“ Deutscher Corporate Governance Kodex, Ziffer 5.4.5. Der französische Corporate Governance Code (Abschnitt 19) legt fest, dass ein Vorstandsmitglied (dirigeant mandataire) nicht mehr als zwei externe Mandate wahrnehmen soll und ein Verwaltungsratsmitglied (administrateur) nicht mehr als vier externe Mandate. Die Dokumente sind im Internet verfügbar.

den Kauf einer Kreditversicherung gegen ein Kreditrisiko absichern (credit default swap). Damit entfällt das Motiv, einen Bankvertreter in den Aufsichtsrat des Schuldnerunternehmens zu entsenden: Die Bank trägt kein Kreditrisiko mehr.

Die feindliche Übernahme von Mannesmann durch Vodafone (2000) signalisierte eine weitere Interessenverlagerung: Banken schützen Unternehmen nicht mehr vor (feindlichen) Übernahmen, vielmehr initiieren sie derartige Übernahmen, weil sie damit viel Geld verdienen können. Ein Netzwerk wechselseitiger Verpflichtungen ist für diese Form des Investmentbanking nicht nur entbehrlich, sondern eher hinderlich (Beyer 2007).

(c) Die Unternehmensnetzwerke, die in Abbildung 2 dargestellt werden, sind *nationale* Netzwerke. Das Netzwerk verbindet die Unternehmen einer nationalen Wirtschaft zu einer Interessengemeinschaft. Transnationale Verflechtungen waren selten und hatten nur einen geringen Anteil an der Gesamtzahl der Beziehungen. Mit der Globalisierung der Unternehmen verliert die *nationale* Vernetzung an Bedeutung. Die Deutsche Bank, Siemens oder Volkswagen beschäftigen inzwischen mehr als 50% ihrer Arbeitnehmer im Ausland. Damit verschiebt sich der Fokus der Unternehmensstrategien.

6. Unternehmens-, Länder- und Perioden-Effekte

Abbildung 2 bestätigt zunächst die Hypothesen, die für die Netzwerkdichte in den drei Ländern formuliert wurden: Das Netzwerk der deutschen Unternehmen hat zwischen 1914 und 1995 eine deutlich höhere Verflechtungsdichte im Vergleich zu den französischen und den US-Unternehmen. Die Netzwerkdichte der französischen Unternehmen ist nur geringfügig höher im Vergleich zu den US-Unternehmen (Ausnahme: 1938).

In diesem Abschnitt werden die Differenzen zwischen den Ländern quantifiziert und von anderen Einflussfaktoren isoliert. Die Dichte des Netzwerks wird nicht nur von der Zugehörigkeit der Unternehmen zu einer nationalen Volkswirtschaft beeinflusst, sondern auch durch Perioden-Effekte und durch die Merkmale der Unternehmen selbst. Die Ergebnisse der Analyse werden in Tabelle 1 zusammengefasst (OLS-Regression). Bevor die Variablen und Koeffizienten erläutert werden, muss zunächst der Begriff des *degree* eingeführt werden.

Der *degree* eines Unternehmens ist definiert als die Anzahl der Firmen, mit denen das Unternehmen über gemeinsame Direktoren verbunden ist. In Abb. 1 wurde das Ego-Netzwerk der Mannesmann AG dargestellt. Mannesmann hatte einen degree von 30, d.h. es war 1992 mit dreißig anderen deutschen Großunternehmen

verbunden. Die Gelsenkirchner Bergwerks AG war 1928 das zentralste¹⁹ Unternehmen in der Stichprobe. Es hatte einen degree von 127, d.h. es war mit mehr als der Hälfte der Unternehmen verbunden (Stichprobengröße: N = 251). Wenn der *degree* über alle Unternehmen aufsummiert wird, erhalten wir die Gesamtzahl der Verbindungen in einem Netzwerk. Es gibt also eine direkte Beziehung zwischen *degree* und Dichte.

In den Regressionsanalysen, die in Tabelle 1 dokumentiert werden, ist der *degree* die abhängige Variable. Die Analyse soll die Frage beantworten, welcher Anteil der Varianz auf die Merkmale der Unternehmen zurückgeführt werden kann (Unternehmens-Effekt); welcher Anteil der Varianz auf den Länder-Effekt zurückgeführt werden kann; und welcher Anteil der Varianz auf historische Kontingenzen zurückgeführt werden kann (Perioden-Effekt). Da die nationalen Differenzen zwischen 1914 und 1938 relativ groß sind (und nach 1995 weitgehend verschwinden), wurde die Regressionsanalyse auf den Zeitraum 1914 – 1938 begrenzt.

Unternehmens-Effekte: In Tabelle 1 werden in Modell 1 zunächst die Unternehmens-Variablen eingeführt. Die logarithmierte Variable *Kapital* ist ein Indikator für das Eigenkapital; sie misst den Einfluss der Unternehmensgröße auf den *degree* und ist hoch signifikant. Die Variable *Board* misst die Größe des Aufsichts-/Verwaltungsrats: Je größer der Aufsichtsrat, umso größer sind die Verflechtungs*chancen* eines Unternehmens.²⁰ Wenn der Aufsichtsrat um eine Person erweitert wird, steigt der *degree* des Unternehmens um 1,2. Die logarithmierte Variable *Region* misst Zentrums-/Peripherie-Effekte. Viele Großunternehmen sind in Berlin, im Ruhrgebiet, in Paris oder in New York und Boston lokalisiert. Unternehmen in diesen Regionen haben mehr Verflechtungschancen verglichen mit Unternehmen, die in der geographischen Peripherie lokalisiert sind (z.B. Königsberg). Auch diese Variable ist signifikant. Die weiteren Variablen messen den Effekt der Wirtschaftssektoren: Ein Unternehmen aus der Montan-Industrie hat einen *degree*, der um 6,4 höher ist verglichen mit einem Nicht-Montan-Unternehmen. Der Effekt der Elektroindustrie ist etwas stärker (8,7).²¹

Das Bestimmtheitsmaß R^2 zeigt, dass die Variablen, die der Gruppe *Unternehmens-Effekte* zugeordnet werden, 36% der Varianz der abhängigen Variable erklären können.

¹⁹ Der *degree* ist auch ein Indikator für die Zentralität eines Unternehmens im Netzwerk (*degree centrality*).

²⁰ Beispiele: 1928 hatte der Aufsichtsrat der Deutschen Bank 69 Mitglieder; der Aufsichtsrat der Darmstädter- und Nationalbank hatte 52 Mitglieder.

²¹ Das negative Vorzeichen des Koeffizienten für die Banken ist in gewisser Weise ein statistisches Artefakt: Die Banken haben besonders große Aufsichtsräte. *Im Vergleich* zu Unternehmen mit ähnlich großem Board haben sie einen *unterdurchschnittlichen degree*. Wenn man die Variable *Board* aus der Regression herausnimmt, wird das Vorzeichen für die Banken positiv.

Länder-Effekt: In Modell 2 werden die Länder-Effekte in Form von Dummy-Variablen eingeführt. Die Referenz-Kategorie sind die USA. Im Vergleich zu US-Unternehmen haben deutsche Unternehmen im Durchschnitt einen degree, der deutlich höher ist (+19). Bei den französischen Unternehmen ist dieser Effekt schwächer (+7,3). Da viele Unternehmensvariablen kontrolliert werden (Größe, Region, Wirtschaftssektor), können die Länder-Effekte nicht auf eine unterschiedliche Zusammensetzung der Stichprobe zurückgeführt werden. Sie sind von diesen Effekten „gereinigt“. Anders ausgedrückt: Wenn man ein deutsches und ein US-Unternehmen mit *annähernd gleichen Merkmalen* vergleicht, dann hat das deutsche Unternehmen im Durchschnitt einen degree, der um 19 höher ist. Das Bestimmtheitsmaß steigt im Modell 2 auf 50%. Im Vergleich zum Modell 1 können also ca. 14% der Varianz auf den Länder-Effekt zurückgeführt werden.

Perioden-Effekte: In Modell 3 werden Perioden-Effekte in Form von Dummy-Variablen eingeführt. Die Referenz-Kategorie ist das Jahr 1914. Im Vergleich zum Jahr 1914 haben Unternehmen 1928 einen degree, der um 4,8 höher ist. Dieser Effekt ist zwar signifikant, aber relativ schwach. Der Anteil der Varianz, der durch Perioden-Effekte erklärt wird, tendiert gegen Null. Ein Blick auf Abb. 2 zeigt, dass die Perioden-Effekte für die US-Unternehmen sehr schwach sind: Die Dichte verändert sich kaum von einem Stichprobenjahr zum anderen. Dies gilt eingeschränkt auch für Frankreich (Ausnahme: 1938).

Tabelle 1: OLS-Regressionen (1914 - 1938)

	Modell			
	1	2	3	4
Kapital (ln)	2,1 ³	2,8 ³	2,9 ³	2,9 ³
Board	1,2 ³	1,2 ³	1,1 ³	1,1 ³
Region (ln)	2,3 ³	1,8 ³	1,8 ³	1,7 ³
Bank	-2,6 ¹	-3,7 ³	-3,1 ¹	-2,8 ¹
Montan	6,4 ³	3,7 ³	3,9 ¹	4,0 ¹
Elektro	8,7 ³	4,9 ¹	5,2 ³	5,6 ³
Deutschland		19,0³	19,2 ³	15,2 ³
Frankreich		7,3 ³	7,5 ³	7,1 ³
1928			4,8³	0,7
1938			2,6 ³	2,6 ³
D x 1928				11,1³
R²	0,36	0,50	0,50	0,52

Abhängige Variable: Degree der Unternehmen (degree centrality)

³: $\alpha \leq 0,000$; ²: $\alpha \leq 0,01$; ¹: $\alpha \leq 0,05$. Die Tabelle zeigt die *nicht-standardisierten* Regressions-Koeffizienten. Standardisierte Koeffizienten und t-Werte finden sich in Tabelle A2 im Anhang.

Gepooltes Sample: N=2833 Unternehmen (für alle Modelle).

In Modell 4 wurde ein Interaktions-Effekt zwischen Land und Periode eingeführt: Deutschland (D) x 1928. Diese Interaktions-Variable misst den Effekt des Ausnahme-Jahres 1928 für Deutschland. Tabelle 1 zeigt, dass der Perioden-Effekt für 1928 nicht

mehr signifikant ist und ersetzt wird durch den Interaktions-Effekt. Deutsche Unternehmen haben 1928 einen degree, der um 11,1 höher ist (ceteris paribus).

7. Banken im Netzwerk

Viele Untersuchungen haben gezeigt, dass Banken eine zentrale Position im Unternehmensnetzwerk eingenommen haben.²² Sie waren mit fast allen Sektoren der Wirtschaft vernetzt und haben häufig die Funktion einer Ordnungsmacht erfüllt. Die deutschen Banken haben die Investitionen der Industrieunternehmen durch Kredite finanziert (Tilly 2003: 108f.). Als Gläubiger waren sie nicht an der Profitmaximierung der Unternehmen interessiert, sondern an ihrer Rückzahlungsfähigkeit. Sie haben riskante unternehmerische Initiativen gelegentlich eher gebremst als gefördert (Gall 2000: 182). In einer Untersuchung über die Depotstimmrechte zeigen Baums und Fraune (1995), dass die deutschen Banken noch Anfang der 1990er Jahre auf den Hauptversammlungen der größten Aktiengesellschaften über die Mehrheit der vertretenen Stimmrechte verfügten. Sie haben die Hauptversammlungen beherrscht und konnten aus dieser Position Aktiengesellschaften gegen feindliche Übernahmen abschirmen.

Die folgenden Analysen konzentrieren sich auf das Netzwerk der *gerichteten* Beziehungen in Deutschland und in den USA.²³ Diese Analyse erlaubt es, die Position der Banken im Netzwerk genauer zu bestimmen.

Wenn das Vorstandsmitglied einer Bank im Aufsichtsrat eines Industrie-Unternehmens sitzt, wird damit eine *gerichtete* Beziehung zwischen dem Bankensektor und dem Nicht-Finanzsektor (NFS) geschaffen. Wir bezeichnen diese Beziehung als den *outdegree* der *Bank*. Der Bankdirektor sitzt im Aufsichtsrat des Industrieunternehmens und kann dort seinen Einfluss geltend machen.

Wenn das Vorstandsmitglied eines Industrieunternehmens im Aufsichtsrat einer Bank sitzt, wird damit eine *gerichtete* Beziehung zwischen dem NFS und dem Bankensektor geschaffen. Wir bezeichnen diese Beziehung als den *indegree* der *Bank*: Der Industriemanager sitzt im Aufsichtsrat der Bank und kann dort seinen Einfluss geltend machen.

Der *outdegree* der Banken, d.h. die Anzahl der Bankmanager, die in den Aufsichtsräten der Industrieunternehmen sitzen, ist als ein Indikator für die Stärke des Einflusses interpretiert worden, den Banken über den NFS ausüben können. Wenn

²² Für die USA vgl. Mintz und Schwartz (1985); für Deutschland (Ziegler 1998), Ziegler (1984); für Frankreich Morin (1998).

²³ Für Frankreich kann diese Analyse nicht durchgeführt werden. Die verfügbaren Informationen in den Handbüchern erlauben es nicht, zwischen internen/externen Direktoren im *conseil d'administration* zu differenzieren. Dies bedeutet, dass eine Trennung zwischen gerichteten und ungerichteten Beziehungen nicht möglich ist.

diese Interpretation korrekt ist, gilt auch die umgekehrte Beziehung: Der *indegree* der Banken, d.h. die Anzahl der Industriemanager, die in den Aufsichtsräten der Banken sitzen, ist ein Indikator für die Stärke des Einflusses, den der Nicht-Finanzsektor über die Banken ausüben kann (Krenn 2012: 237f.).

Für den Zeitraum 1896-2010 wurde das Netzwerk der *gerichteten* Beziehungen zwischen den Banken und dem NFS für Deutschland und für die USA analysiert. Die Ergebnisse werden in Tabelle 2 zusammengefasst. 1896 betrug der *outdegree* der deutschen Banken 2,5, d.h. jede Bank entsandte im Durchschnitt 2,5 Bankdirektoren in die Aufsichtsräte der Industrieunternehmen (NFS). Der *outdegree* steigt bis 1928 auf 8,3: Jede Bank in der Stichprobe entsandte im Durchschnitt 8,3 Bankdirektoren in die Aufsichtsräte des NFS. 2010 fällt der *outdegree* auf 0,5, d.h. nur noch die Hälfte der Banken sendet einen Bankdirektor in die Aufsichtsräte anderer Unternehmen.

Der *indegree* der deutschen Banken ist für alle Jahre deutlich niedriger: 1896 betrug er 0,4 und steigt bis 1928 auf 2,1: Jede deutsche Bank hatte 1928 im Durchschnitt 2,1 Industriemanager in ihre Aufsichtsräte gewählt. Wenn der Manager eines Schuldnerunternehmens im Aufsichtsrat der Gläubigerbank sitzt (= *indegree*), kann diese Beziehung für die Bank gravierende Konsequenzen haben, wie das folgende Beispiel illustriert: Carl Lahusen war Vorstandsvorsitzender der Norddeutschen Wollkämmerei (Nordwolle). 1928 saß er im Aufsichtsrat der Darmstädter und Nationalbank (Danat Bank). Diese Bank hatte ihm einen hohen Kredit eingeräumt, allerdings auf der Basis von gefälschten Bilanzzahlen. 1931 musste die Nordwolle Konkurs anmelden, wenig später meldete auch die Danat-Bank Konkurs an (Born 1967: 75-76).

Der *outdegree* der US-Banken ist in den meisten Jahren niedriger im Vergleich zu den deutschen Banken. Er erreicht 1928 ein Maximum und fällt bereits Anfang der 1990er Jahre auf ein niedriges Niveau. 1995 entsandten die US-Banken nur noch 1,3 Bankdirektoren in die *Boards* des NFS. In den meisten Jahren ist allerdings der *indegree* der US-Banken höher als in Deutschland. Dies gilt für die Stichprobenjahre von 1900 bis 1938.

Bereits Hilferding (1955: 276) hatte festgestellt, dass die *Boards* der englischen Banken Treffpunkte für Industriemanager waren. Eine vergleichbare Tendenz lässt sich in den USA beobachten. Während sich in Deutschland die Bankdirektoren in den Aufsichtsräten der Industrieunternehmen treffen, ist es in den USA eher umgekehrt: Die Banken sind tendenziell Treffpunkte für Industriemanager.

In Tabelle 2 wurde für Deutschland und für die USA das Verhältnis zwischen *outdegree* und *indegree* berechnet (Quotient). Dieser Indikator ist wie folgt zu interpretieren: Für jeden Industriemanager, der 1896 im Aufsichtsrat einer deutschen

Bank saß (indegree), gab es 6,3 Bankdirektoren, die in den Aufsichtsräten des NFS saßen. Es wurde argumentiert: Der *outdegree* ist ein Indikator für die Einflusschancen der Banken über den NFS; der *indegree* ist ein Indikator für die Einflusschancen der Industriemanager über die Banken. Der Quotient setzt diese beiden Indikatoren zueinander ins Verhältnis: Je höher dieser Quotient, umso größer sind die Einflusschancen der Banken.

Tabelle 2: Gerichtete Beziehungen zwischen Banken und Nicht-Finanzsektor

Deutschland	1900	1914	1928	1938	1995	2010
Outdegree: Banken → NFS	2,5	5,7	8,3	6,2	6,8	0,5
Indegree: NFS → Banken	0,4	0,8	2,1	1,9	2,1	0,3
Quotient: Outdegree/indegree	6,3	7,1	4,0	3,3	3,2	1,7
USA						
Outdegree: Banken → NFS	3,4	3,7	5,2	4,5	1,3	*
Indegree: NFS → Banken	1,3	1,6	3,1	2,0	2,0	*
Quotient: Outdegree/indegree	2,6	2,3	1,7	2,3	0,7	*

Anmerkungen: NFS: Nicht-Finanzsektor; *: Daten nicht verfügbar. Quotient: Zeile outdegree/Zeile indegree.

Aus Tabelle 2 lassen sich die folgenden Schlussfolgerungen ziehen: Die deutschen Banken hatten über den gesamten Zeitraum die höheren Einflusschancen, d.h. sie haben immer mehr Bankdirektoren in die Industrieunternehmen entsandt als umgekehrt Industriemanager in den Aufsichtsräten der Banken saßen. Allerdings zeigt die Zeitreihe einen kontinuierlichen Einflussverlust der deutschen Banken: Der Quotient sinkt von 7,1 (1914) auf 1,7 (2010). 2010 spielen die Banken im Netz praktisch keine Rolle mehr: Sie haben sich fast vollständig zurückgezogen.

In den USA haben die Banken ihre zentrale Position im Netzwerk bereits Anfang der 1990er Jahre verloren (Davis und Mizruchi 1999). 1995 entsandten die US-Banken im Durchschnitt nur noch 1,3 Manager in die *Boards* von Nicht-Finanzunternehmen.

Die Unterschiede hinsichtlich des *outdegree/indegree* zwischen deutschen und US-Banken, die in Tabelle 2 dokumentiert wurden, lassen sich auf eine unterschiedliche *Struktur* des Bankensektors und auf unterschiedliche *Finanzierungsformen* zurückführen.

In der Zwischenkriegszeit wurden in den USA zahlreiche Gesetze verabschiedet, die eine Konzentration des Bankensektors verhindert und die Fragmentierung der US-Banken verfestigt haben. Banken durften Zweigstellen nur in den Staaten errichten, in denen sie zugelassen waren. In den 1930er Jahren wurde die Trennung von Kredit- und Investmentbanken erzwungen.²⁴ Die Beziehung zwischen Bankensektor

²⁴ McFadden Act (1927): Verbot von *interstate branching*; Glass-Steagall Act (1933): Trennung von Kredit- und Investmentbanken. Vgl. dazu (Roe 1994: 94f.).

und Industriesektor lässt sich auf eine einfache Formel bringen: In den USA hat eine massive Konzentration im Industriesektor stattgefunden (Trusts), während der Bankensektor fragmentiert blieb. In Deutschland war es eher umgekehrt: Es hat eine starke Konzentration im Bankensektor stattgefunden (Universalbanken), während der Industriesektor – im Vergleich zu den USA – weniger konzentriert war.

Mit diesem Argument wird auf die Bedeutung der *relativen Unternehmensgrößen* für die Form der Finanzierung hingewiesen: Das Eigenkapital der deutschen Universalbanken war annähernd gleich hoch wie das Eigenkapital vieler großer Industrieunternehmen. Daher konnten sich die Universalbanken in vielen Fällen an der *Kreditfinanzierung* von Industrieinvestitionen beteiligen. Mit der Kreditvergabe übernahmen die die Banken einen Teil des unternehmerischen Risikos. Sie hatten also ein starkes Motiv, Bankdirektoren in die Aufsichtsräte der Schuldnerunternehmen zu entsenden (*outdegree*).

Die US-Banken konnten den Finanzierungsbedarf der großen US-Trusts aus eigenen Mitteln nicht decken. Sie waren Finanzintermediäre, die zur Unternehmensfinanzierung durch den Verkauf von Aktien und Anleihen beitrugen. Damit waren sie aber nicht am unternehmerischen Risiko beteiligt. Das Risiko wurde von den Investoren getragen, die die Aktien und Anleihen gekauft hatten. Die US-Banken befanden sich – im Vergleich zu den deutschen Banken – in einer anderen Interessenlage. Ein hoher *indegree* war für sie weniger riskant als für die deutschen Banken.

8. Das Elite-Netzwerk: Von der Kohäsion zur Auflösung

Die Elemente eines Netzwerks sind Knoten und Kanten. In Abb. 1 werden die *Unternehmen* durch Knoten repräsentiert. Die Kanten sind die Direktoren, die mehrere Mandate haben und die Unternehmen verbinden. In diesem Abschnitt wird das Elite-Netzwerk analysiert: Die multiplen *Direktoren* werden jetzt durch Knoten repräsentiert, die Kanten sind die Unternehmen, genauer: die Aufsichtsratssitzungen, die zum Treffpunkt für Direktoren werden.²⁵

Für jedes Stichprobenjahr wurden die 50 Direktoren mit den meisten Mandaten ausgewählt (Top-50 *big linkers*). Sie treffen sich mehrmals im Jahr in jeweils wechselnden Kombinationen zu den *Board-Sitzungen*.²⁶ Sie sind dort an wichtigen Unternehmensentscheidungen beteiligt; sie üben beratende Funktionen aus; sie erhalten Informationen von anderen Mitgliedern; sie können Gespräche über einen Interessenausgleich zwischen Unternehmen initiieren.

²⁵ Erläuterungen zur Berechnung der *Adjacency*-Matrizen finden sich im Anhang.

²⁶ Dr. Wolfgang Röller war 1992 Vorstandsvorsitzender der Dresdner Bank, er hatte 10 Mandate in deutschen Großunternehmen; Dr. Werner Dieter war Vorstandsvorsitzender der Mannesmann AG; er hatte 8 Mandate. Röller und Dieter trafen sich in den Aufsichtsräten der Allianz, Degussa, Hoechst und RWE, d.h. sie trafen sich 12-16mal im Jahr.

Die Struktur des Netzes, d.h. seine Dichte und der Grad seiner Zentralität, ist ein Indikator für die *soziale Kohäsion* der ökonomischen Elite und die Art ihrer Interessenvertretung. Wenn die Mitglieder des Netzes in vielen Unternehmen vertreten sind, bietet diese Struktur die *Chance* einer unternehmensübergreifenden Interessenvertretung.²⁷

Die Struktur des Netzes wird durch die institutionalisierten Inklusionsregeln beeinflusst. In den 1920er Jahren gab es in Deutschland keine (gesetzlichen) Beschränkungen hinsichtlich der Anzahl der Mandate, die ein Manager übernehmen konnte; 1931 wurde eine Beschränkung auf 20 Mandate eingeführt; im *Corporate Governance Code* wurde eine Beschränkung auf drei externe Mandate kodifiziert. Wenn sich die Inklusionsregeln ändern, verändert sich auch die Struktur des Netzwerks.²⁸

Abb. 3 zeigt die Dichte des Elite-Netzwerks während des 20. Jahrhunderts für Deutschland, die USA und Frankreich. Der Verlauf für Deutschland stimmt weitgehend mit der Kurve überein, die in Abb. 2 (oben) für die Unternehmensverflechtung gezeigt wurde. Seit 1928 nimmt die Verflechtungsdichte ständig ab; 2010 fällt sie unter das Niveau von 1896.

In Frankreich steigt die Dichte des Elite-Netzwerks 1995 auf 36%; sie ist damit höher als in Deutschland (30%). In Abb. 2 wurde gezeigt, dass die Dichte des Netzwerks der französischen Unternehmen 1995 deutlich niedriger war als in Deutschland. Wie kann diese Diskrepanz erklärt werden?

Der Unterschied, der 1995 zwischen dem Unternehmens- und dem Elite-Netzwerk in Frankreich sichtbar wird, kann durch den hohen Anteil von *isolierten* Unternehmen in Frankreich erklärt werden (36%).²⁹ Die Stichprobe der Großunternehmen besteht 1995 aus zwei Gruppen: eine Gruppe von staatsnahen Finanz- und Technologie-Unternehmen (die verbunden sind) und eine zweite Gruppe von isolierten Unternehmen, die überhaupt nicht verbunden sind. Das Elite-Netzwerk wird 1995 weitgehend von Absolventen der *Polytechnique* und der *Ecole Nationale d'Administration* (ENA) dominiert, die nach einer Karriere im Staatsdienst über den Mechanismus der *pantouflage* in die Führungsetagen der Großunternehmen delegiert wurden. Während also die Verflechtungsdichte zwischen den 250 größten französischen

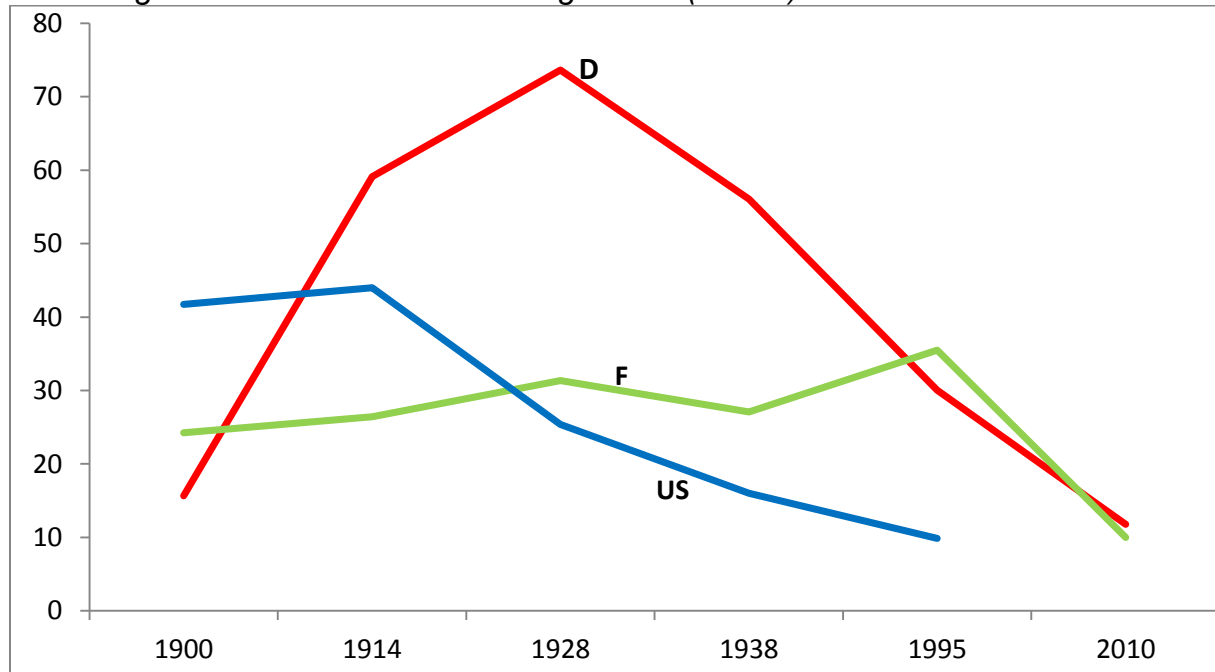
²⁷ Vgl. dazu das Konzept der „encompassing interest organizations“ von Olson (1982: 48).

²⁸ Das Verbot, Manager aus konkurrierenden Unternehmen in den *Board of Directors* aufzunehmen, ist ein Beispiel für eine Exklusionsregel (Clayton Act 1914). In Deutschland sind die Repräsentanten der Gewerkschaften in den Aufsichtsräten der mitbestimmten Großunternehmen vertreten. M. Vassiliadis, Vorsitzender der Gewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie ist 2010 in den Aufsichtsräten von vier Unternehmen vertreten.

²⁹ Vgl. dazu im Anhang Tabelle A1, Spalte „Isolierte Unternehmen“ (%).

Unternehmen 1995 relativ gering ist, ist die Elite-Verflechtung eines geschlossenen „inneren Zirkels“ relativ hoch.

Abbildung 3: Das Elite-Netzwerk der *big linkers* (Dichte)



Bis 2010 wurden die Unternehmen, die unter der Präsidentschaft von François Mitterrand (1981-1995) verstaatlicht wurden, weitgehend privatisiert. Die Rekrutierung über *pantouflage* wurde eingeschränkt und der innere Zirkel hat sich auch in Frankreich aufgelöst. Zwischen 1995 und 2010 fällt die Dichte des Elite-Netzwerks unter das Niveau von 1900 (9%).

Bemerkenswert ist auch die hohe Dichte des Elite-Netzwerks 1914 in den USA. Viele *big linkers* gehörten zum „Money Trust“, d.h. zu einer Gruppe von Banken, Versicherungen und großen Eisenbahngesellschaften, die ihre Hauptverwaltung in New York hatten. Im Zentrum des Netzes standen Albert H. Wiggin (Chase National Bank), J.P. Morgan (und Partner) und George F. Baker (First National Bank).

Im Dezember 1919 starb Henry C. Frick (US-Steel Corp.), der ebenfalls zum inneren Zirkel gehörte. In einem Nachruf der New York Times beschreibt der Reporter die Trauerfeier: “A quiet funeral service will be conducted at the Frick home by the Rev. Dr. Leighton Parks The honorary pall bearers will be Judge Gary, George Baker, Horace Harding, Lewis Ledyard, Alvin Krech, William Moore” Die meisten

Sargträger waren Mitglieder des inneren Zirkels.³⁰ Sie machten das im *Money Trust* inkorporierte Sozialkapital für alle Beobachter der Beerdigung sichtbar.

Für 2010 haben wir keine Daten für die USA erhoben, da diese bereits in einer Erhebung von Schifeling und Mizruchi (2013) verfügbar sind. Der Titel eines auf diesem Datensatz basierenden Artikels signalisiert, dass sich auch in den USA der innere Zirkel aufgelöst hat: „Who killed the inner circle?“ (Chu 2012).

Mizruchi (2013: 264f.) argumentiert: “The American corporate elite, since the early 1990s, has become fragmented, without an organized group of pragmatic leaders capable of addressing the major issues with which the group has been confronted. ... This is an elite that, rather than leading, has retreated into narrow self-interest...” Abb. 3 zeigt, dass die Auflösung ein langfristiger Prozess war. Die *relativ* stärkste Abnahme der Verflechtungsdichte hat in den USA zwischen 1914 und 1928 stattgefunden (nach Verabschiedung des Clayton Act). Das Argument von Mizruchi relativiert sich also, wenn man die Verflechtungsdichte im Kontext der beiden anderen Länder und des langfristigen Verlaufs interpretiert. Das Jahr 2010 markiert in den drei Ländern den Endpunkt einer Auflösung, die bereits in früheren Jahrzehnten eingesetzt hat und auf eine langfristige Liberalisierung der Ökonomie und eine Atomisierung der ökonomischen Elite zurückzuführen ist.

9. Schlussbemerkungen

Netzwerke sind eine spezifische Form der Vergesellschaftung mit ambivalenten Funktionen und Folgen. Luhmann (1996: 35f.) weist darauf hin, dass viele Netzwerke „parasitär“ sind: Sie verschaffen den Mitgliedern Vorteile auf Kosten der Ausgeschlossenen. An die Stelle eines durch den Markt bewerteten Austauschs von Gütern und Dienstleistungen treten reziproke „Freundschaftsdienste“. Das *old boys' network* in den USA und die *Deutschland AG* sind eine nur dem Machterhalt der Manager dienende Institution. Brandeis (1995: 76) hatte den *Money Trust* angeprangert, weil er in seinen Augen nur den Insider-Handel begünstigte.

Granovetter (1985) formuliert mit dem Konzept von „*embeddedness*“ eine Gegenposition: Märkte sind ohne eine Einbettung in soziale Beziehungen nicht funktionsfähig. Schmoller hatte schon 1905 in einer Rede vor dem Verein für Socialpolitik auf dieses Problem hingewiesen und den Begriff der „regulierten Konkurrenz“ geprägt. Der Markt ist kein sich selbst regulierendes System. Ohne Einbettung in Institutionen paralyisiert das ökonomische System sich selbst.

Die Unternehmensverflechtung ist eine Institution, die die Koordination der Unternehmen und die *Selbst*-Kontrolle der Mitglieder erleichtert. Die Auflösung des

³⁰ Quelle: New York Times, 3.12.1919 (Henry C. Frick Dies). Die Zahlen in Klammern geben die Anzahl der Positionen an, die die Sargträger in unserem Datensatz von 1914 haben: Baker (12), Krech (6), Moore (6), Harding (4), Gary (3), Ledyard (3). Henry Frick hatte 8 Positionen.

Netzwerks verlief parallel zur Auflösung und Schwächung anderer Institutionen zur Produktion kollektiver Güter, z.B. der Gewerkschaften oder der Arbeitgeberverbände. Dafür gibt es verschiedene Ursachen:

- Die Deutschland AG war eine *Gegenmacht gegen die Aktionäre*. Sie schirmte Manager gegen feindliche Übernahmen ab und verhinderte einen direkten Einfluss der Finanzmärkte auf Unternehmensstrategien (Windolf 2013). Die institutionellen Eigentümer, d.h. die Investment-, Pensions- und Hedge-Fonds halten inzwischen die Mehrheit an den großen börsennotierten Unternehmen. Ihre Interessen wurden bei der Formulierung des *Corporate Governance Code* berücksichtigt (Beschränkung der externen Mandate der Manager). Alle Gesetze zum Schutz von „Kleinaktionären“ sind Gesetze zum Schutz der institutionellen Investoren. Ein einzelner Fonds hält im Durchschnitt nicht mehr als 3-5% an einer Aktiengesellschaft. Fonds sind inzwischen die dominanten „Kleinaktionäre“, die die Hauptversammlung der börsennotierten Unternehmen beherrschen.

- Die *Globalisierung der Märkte* ist eine weitere Ursache für die Auflösung der Deutschland AG. Die Unternehmensverflechtung war auf die nationale Volkswirtschaft begrenzt; sie war ein *Insider-Netzwerk*. Die Großunternehmen sind inzwischen weltweit operierende Konzerne, die häufig mehr als die Hälfte ihrer Belegschaft nicht mehr im Inland beschäftigen. Unter diesen Bedingungen wird ein *nationales Netzwerk* zunehmend funktionslos.

- *Banken* waren zentrale Akteure im Netzwerk. Sie kontrollierten eine Ressource, auf die *alle* Unternehmen angewiesen sind (Finanzierung). Die Entwicklung neuer Finanzmarkt-Instrumente hat ihre Position im Netzwerk geschwächt. Unternehmen können sich über Anleihen selbst finanzieren. Kredite, die Banken an Unternehmen vergeben haben, werden gebündelt und an Finanzmärkten verkauft (securitization). Die Bank trägt nicht mehr das Kreditrisiko und kann auf eine Präsenz im Aufsichtsrat des Schuldnerunternehmens verzichten.

- Schließlich hat die Dominanz der *neoliberalen Ideologie* zur Auflösung der Deutschland AG beigetragen. Bourdieu (1998: 110) bezeichnet den Neoliberalismus als „ein Programm zur planmäßigen Zerstörung der Kollektive“. Die Deutschland AG gehörte zu jenen „Kollektiven“, die die Produktion von kollektiven Gütern erleichtert hat.

Anhang

Tabelle A1: Stichprobe (N), Dichte, isolierte Unternehmen, Redundanz

Deutschland	N	Beziehungen	Dichte (%)	Isolierte (%)	Redundanz (%)
1896	211	814	1,84	26,1	20,0
1914	250	4572	7,34	5,6	26,7
1928	250	10078	16,19	2,4	39,6
1934	250	6888	11,07	2,0	32,7
1938	250	6520	10,47	2,0	32,3
1992	252	3032	4,79	6,0	24,2
2010	251	752	1,20	31,9	18,8
USA					
1900	249	2248	3,64	9,2	27,9
1914	242	2170	3,72	21,1	24,9
1928	250	2420	3,89	7,6	13,2
1938	250	1726	2,77	9,2	13,7
1995	250	2114	3,40	8,8	9,6
2010	250	970	1,56	11,6	*
Frankreich					
1900	267	2314	3,26	13,9	23,2
1914	250	2950	4,74	4,8	22,3
1928	259	3236	4,84	5,4	22,7
1938	250	4540	7,29	2,0	28,9
1995	253	1914	3,00	37,2	21,1
2010	266	972	1,38	37,6	12,7

Anmerkungen: N: Anzahl Unternehmen in der Stichprobe. Beziehungen: Anzahl der Beziehungen in der *Adjacency-Matrix I* (Unternehmen x Unternehmen). Die Matrix wurde symmetrisiert und dichotomisiert. Dichte: Dichte des Netzes in % = $[\text{Beziehungen}/(\text{N}^2-\text{N})]*100$. Isolierte: Isolierte Unternehmen in %. Diese Unternehmen sind mit keinem anderen Unternehmen in der Stichprobe verbunden. Redundanz: Anteil der Mehrfachbeziehungen im Netzwerk in %. Wenn die beiden Unternehmen A und B zwei (oder mehr) gemeinsame Direktoren haben, gibt es zwischen diesen beiden Unternehmen zwei (oder mehr) Beziehungen. Die Redundanz ist eine Maßzahl für die Mehrfachbeziehungen zwischen Unternehmen. * Daten nicht verfügbar.

Tabelle A2: Standardisierte β -Koeffizienten (t-Werte in Klammern)

Unabhängige Variablen	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Kapital (ln)	0,11 ³ (6,8)	0,14 ³ (10,1)	0,15 ³ (10,3)	0,15 ³ (10,4)
Board	0,54 ³ (32,8)	0,53 ³ (34,3)	0,50 ³ (32,2)	0,48 ³ (30,9)
Region (ln)	0,13 ³ (8,6)	0,10 ³ (7,0)	0,10 ³ (6,9)	0,10 ³ (6,8)
Bank	-0,04 ¹ (-2,3)	-0,05 ³ (-3,7)	-0,05 ¹ (-3,2)	-0,04 ¹ (-2,9)
Montan	0,11 ³ (7,3)	0,06 ³ (4,7)	0,07 ¹ (5,0)	0,07 ¹ (5,2)
Elektro	0,06 ³ (4,2)	0,04 ¹ (2,7)	0,04 ³ (2,9)	0,04 ³ (3,1)
Deutschland		0,43 ³ (27,3)	0,43 ³ (27,7)	0,34 ³ (18,7)
Frankreich		0,15 ³ (8,8)	0,16 ³ (9,1)	0,15 ³ (8,7)
1928			0,10 ³ (6,5)	0,02 (0,8)
1938			0,06 ³ (3,7)	0,06 ³ (3,7)
D x 1928				0,18 ³ (9,0)
R ²	0,36	0,50	0,50	0,52

Anmerkungen: Abhängige Variable: degree der Unternehmen (degree centrality).

Board: Anzahl der Mitglieder im Vorstand+Aufsichtsrat (Board of Directors, conseil d'administration).

Region: Anzahl der Unternehmen in der jeweiligen Region; Bank/Montan/Elektro: Dummies für die jeweiligen Wirtschaftssektoren.

Gepooltes Sample: deutsche, französische und US-Unternehmen wurden für die Stichprobenjahre 1914, 1928 und 1938 gepoolt. N = 2833 Unternehmen (für alle Modelle). Referenzkategorie für

Länder-Dummies: USA; Referenzkategorie für Jahres-Dummies: 1914. Interaktionseffekt:

Deutschland (D) x 1928. ³: $\alpha \leq 0,000$; ²: $\alpha \leq 0,01$; ¹: $\alpha \leq 0,05$.

Die Berechnung von Adjacency-Matrizen:

Die Rohdaten, die für die Berechnung der Unternehmens-Verflechtung und des Elite-Netzwerks gebraucht werden, sind in einer *Incidence*-Matrix enthalten. In den Zeilen stehen die Personen (Direktoren), in den Spalten die Unternehmen. In den Zellen steht eine „1“, wenn die Person in dem betreffenden Unternehmen im *Board* vertreten ist; ansonsten eine „0“. Aus dieser *Incidence*-Matrix lassen sich mit Hilfe der Matrix-Multiplikation zwei *Adjacency*-Matrizen berechnen (Scott 1991: 42):

$Incidence \times Incidence^T = Adjacency\ Matrix\ I$: Unternehmen x Unternehmen (= Unternehmensverflechtung). Diese Matrizen haben für die meisten Jahre die Dimension 250 x 250 (vgl. Tabelle A1, Spalte N).³¹

³¹ Incidence^T: transponierte *Incidence*-Matrix (Zeilen und Spalten werden vertauscht).

$Incidence^T \times Incidence = Adjacency\ Matrix\ II$: Direktoren x Direktoren (= Elite-Netzwerk). Diese Matrizen haben für alle Jahre die Dimension 50 x 50. (Es wurden nur die Top-50 *big linkers* berücksichtigt.)

Quellenverzeichnis:

Deutschland: Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften (Hoppenstedt), Bd.1 (1896); Bd. 18 (1914); Bd. 33 (1928); Bd. 38 (1933); Bd. 43 (1938); Bd. 91 (1992/93); Handbuch der Großunternehmen (Hoppenstedt), Bd. 39 (1992) und 40 (1993). Daten für 2010 wurden als elektronische Ressource von Hoppenstedt geliefert (Hoppenstedt wurde von Bisnode AD, Stockholm übernommen.)

USA: The Manual of Statistics (Stock Exchange Handbook), Jg. 1901, 1915. Moody's Manual of Railroads and Corporation Securities, Jg. 1900/01, 1914/15, 1928/29, 1938/39. Poor's Manual of Public Utilities, Jg. 1914/15, 1928/29, 1938/39. Poor's Manual of Industrials, Jg. 1900/1901, 1914/15, 1928/29, 1938/39. Rand McNally Bankers Directory (Bankers Blue Book), Jg. 1900/1901, 1914/15, 1928/29, 1938/39.

Frankreich: Dictionnaire Dafsas-Desfossés des sociétés, Vol. 1995; Major Companies of Europe, France (Graham & Whiteside), Vol. 1995 und Vol. 2013.

Daten für die Dichte der Unternehmensverflechtung für 1976 für Deutschland, USA und Frankreich wurden übernommen aus: Stokman/ Wasseur (1985: 31); eigene Berechnungen. Daten für die Unternehmensverflechtung für 2010 für die USA wurden übernommen aus: Schifeling/Mizruchi (2013; im Erscheinen). Daten für Frankreich (1995) wurden erhoben von Jean-Maire Jungblut (Dublin), für die USA (1995) von Thorsten Brangs und Florian Haver. Der Autor bedankt sich für die Überlassung der Daten.

Literaturverzeichnis

Abelshausen, Werner (2001): Umbruch und Persistenz: Das deutsche Produktionsregime in historischer Perspektive. *Geschichte und Gesellschaft* 27: 503-523.

Bauer, Michel und Berin-Mouroit, Bénédicte (1995): *L'accès au sommet: Les grandes entreprises françaises 1985-1994*. Paris: CNRS.

Baums, Theodor und Fraune, Christian (1995): Institutionelle Anleger und Publikums-gesellschaft. *Die Aktiengesellschaft* 40, Heft 3: 97-112.

Berlin, Isaiah (2002): *Liberty*. Oxford: Oxford University Press.

Beyer, Jürgen (2007) : Primat der Finanzmarktorientierung : Zur Logik der Auflösung der Deutschland AG. *Berliner Debatte Initial* 18: 56-64.

Bodin, Louis und Touchard, Jean (1972): *Front populaire 1936*. Paris : A. Colin.

Böhm, Franz (1948): Das Reichsgericht und die Kartelle. *Ordo* 1:197-213.

Böhm, Franz (1956): Verstößt ein gesetzliches Kartellverbot gegen das Grundgesetz? *Wirtschaft und Wettbewerb* 6:173-187.

Born, Karl. 1967. *Die deutsche Bankenkrise 1931*. München: Piper.

Bourdieu, Pierre (1989): *La noblesse d'état: Grandes écoles et esprit de corps*. Paris: Minuit.

- Bourdieu, Pierre (1998): *Gegenfeuer*. Konstanz: UVK Medien.
- Brandeis, Louis (1995) [1914]: *Other People's Money and How the Bankers Use It*. Boston: St. Martin's Press.
- Charle, Christophe (1987): *Le pantouflage en France (1880-1980)*. *Annales: Economies, Sociétés, Civilisations* 42: 1115-1137.
- Chu, Johan (2012): *Who Killed the Inner Circle? The End of the Era of the Corporate Interlock Network*. Social Science Research Network. Verfügbar: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2061113> [März 2013]
- Davis, Gerald (1991): *Agents Without Principles? The Spread of the Poison Pill Through the Intercorporate Network*. *Administrative Science Quarterly* 36: 583-613.
- Davis, Gerald und Mizruchi, Mark (1999): *The Money Center Cannot Hold: Commercial Banks in the U.S. System of Corporate Governance*. *Administrative Science Quarterly* 44: 215-239.
- Durkheim, Emile (1984) [1895]: *Die Regeln der soziologischen Methode*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Eulenberg, Frans (1906): *Die Aufsichtsräte der deutschen Aktiengesellschaften*. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 32 (III. Folge): 92-104.
- Fiedler, Martin (2002): *Fusionen und Übernahmen in der deutschen Industrie, 1898-1938*. *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, Heft 2: 209-239.
- Freedeman, Charles (1988): *Cartels and the Law in France Before 1914*. *French Historical Studies* 15: 462-478.
- Gall, Lothar (2000): *Krupp: Der Aufstieg eines Industrieimperiums*. Berlin: Siedler.
- Granovetter, Mark (1985): *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- Hall, Peter und Soskice, David (2001): *An Introduction to Varieties of Capitalism*, in: Dies. (Hg), *Varieties of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press, S. 1-68.
- Hayek, Friedrich (1963): *Kinds of Order in Society*. *New Individualist Review* 3: 3-12.
- Heemskerk, Eelke et al. (2012): *The Fading of the State: Corporate-Government Networks in the Netherlands*. *International Journal of Comparative Sociology* 53: 253-274.
- Hilferding, Rudolf (1955) [1910]: *Das Finanzkapital*. Berlin: Dietz.
- Hilferding, Rudolf (1915): *Arbeitsgemeinschaft der Klassen? Der Kampf* 8: 321-329.
- Koenig, Thomas et al. (1979): *Models of the Significance of Interlocking Corporate Directorates*. *American Journal of Economics and Sociology* 38: 173-186.
- Krenn, Karoline (2012): *Alle Macht den Banken?* Wiesbaden: Springer.

Lehmbruch, Gerhard (1985): Concertation and the Structure of Corporatist Networks, in: John Goldthorpe (Hg.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*. Oxford: Clarendon, S. 60-80.

Lieder, Jan (2006): *Der Aufsichtsrat im Wandel der Zeit*. Jena: Jenaer Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft.

Luhmann, Niklas (1996): Inklusion und Exklusion, in: Helmut Berding (Hg.), *Nationales Bewußtsein und kollektive Identität*. Frankfurt: Suhrkamp, S. 15-53.

Mintz, Beth und Schwartz, Michael (1985): *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.

Mizruchi, Mark (1996): What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology* 22: 271-298.

Mizruchi, Mark (2013): *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge: Harvard University Press.

Morin, François (1998): La rupture du modèle français de détention et de gestion des capitaux. *Revue d'économie financière* 50: 111-132.

Münzel, Martin (2006): *Die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite 1927-1955*. Paderborn: Schöningh.

Nörr, Knut (1994): *Die Leiden des Privatrechts: Kartelle in Deutschland*. Tübingen: Mohr.

Olson, Mancur (1982): *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.

Plessis, Alain (Hg.) (1993): *Naissance des libertés économiques: Le décret d'Allarde et la loi Le Chapelier*. Paris: Institut d'Études Politiques.

Plumpe, Gottfried (1990): *Die I.G. Farbenindustrie AG: Wirtschaft, Technik und Politik 1904-1945*. Berlin: Duncker & Humblot.

Rangeon, François (1986): *L'idéologie de l'intérêt général*. Paris: Economica.

Reckendrees, Alfred (2000): *Das Stahltrust-Projekt: Die Gründung der Vereinigte Stahlwerke A.G.* München: Beck.

Reynaud, Emmanuèle (1991): *Le pouvoir de dire non: Les corporatismes en entreprise*. Paris: Éd. L'Harmattan.

Roe, Mark. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton: Princeton University Press.

Schifeling, Todd und Mizuchi, Mark (2013): The Decline of the American Corporate Network, 1960-2010, in: Gerarda Westerhuis und Thomas David (Hg.): *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*. New York: Routledge (im Erscheinen).

Schmoller, Gustav (1906): Das Verhältnis der Kartelle zum Staat. *Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik* 116: 237-271.

Scott, John (1991): *Social Network Analysis*. London: Sage.

- Sombart, Werner (1928) [1911]: Die Juden und das Wirtschaftsleben. München: Duncker & Humblot.
- Stokman, Frans und Wasseur, Frans (1985): National Networks in 1976: A Structural Comparison, in: Frans Stokman et al. (Hg.), Networks of Corporate Power. Cambridge: Polity Press, S. 20-44
- Tilly, Richard (2003): Geld und Kredit in der Wirtschaftsgeschichte. Stuttgart: Steiner.
- Thomson, Edward (1971): The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. Past and Present 50: 76-136.
- Useem, Michael (1986): The Inner Circle. Oxford: Oxford University Press.
- Wasserman, Stanley und Faust, Katherine (1994): Social Network Analysis. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wells, Wyatt (2002): Antitrust and the Formation of the Postwar World. New York: Columbia University Press.
- Winkler, Heinrich (Hg.) (1974): Organisierter Kapitalismus. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Windolf, Paul (2011): The German-Jewish Economic Elite 1900 -1930. Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 56: 135-162.
- Windolf, Paul (2013): Manager gegen Aktionäre: Die rechtliche Regulierung feindlicher Übernahmen, in: Maurizio Bach (Hg.), Der entmachtete Leviathan, Zeitschrift für Politik, Sonderband 5. Baden-Baden: Nomos, S. 303-326.
- Windolf, Paul und Beyer, Jürgen (1995): Kooperativer Kapitalismus: Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 47: 1-36.
- Ziegler, Dieter (1998): Die Aufsichtsräte der deutschen Aktiengesellschaften in den zwanziger Jahren: Eine empirische Untersuchung zum Problem der 'Bankenmacht'. Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 43: 194-215.
- Ziegler, Rolf (1984): Das Netz der Personen- und Kapitalverflechtungen deutscher und österreichischer Wirtschaftsunternehmen. Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 36: 557-584.