

Joachim Bischoff*

Produktivvermögen im Shareholder-Kapitalismus

Zu einigen Entwicklungstendenzen

In den letzten Jahrzehnten stellen wir Veränderungen der Kapitalakkumulation fest. Drei Aspekte möchte ich herausheben:

- zum einen entwickelt sich auf Grundlage einer chronischen Überakkumulation ein neues Finanzregime; mit der Vorherrschaft der Finanzmärkte setzt sich eine folgenreiche Verschiebung im Unternehmen zu einer veränderten Machtstruktur durch, bei der die Investoren oder ihre Vertreter weitaus stärkeren Einfluss auf die Unternehmenspolitik und -strategie nehmen.
- zum zweiten zeigt sich eine Verschiebung von der Substanzwert- zur ertragswertorientierten Unternehmensbewertung. Diese Ausrichtung befördert die Konzentration auf das Kerngeschäft und eine entsprechende Neuorganisation der jeweiligen Unternehmensnetze.
- Ein weiterer Gesichtspunkt bei Zukäufen und Unternehmensbeteiligungen ist schließlich die Aneignung von Innovationspotential, weil im verschlankten und auf den shareholder value ausgerichteten betrieblichen Wertschöpfungsprozess die Seite der Weiter- und Neuentwicklung zu kurz kommt.

Die Beteiligung an einer Unternehmung über Aktien ist keineswegs ein neues Phänomen im Kapitalismus. In den zurückliegenden Entwicklungsphasen sicherte die Dividendenausschüttung die Bindung von Aktionären an die Unternehmung. Heute stellt die Beteiligung der Aktionäre über die Gewinnausschüttung ein untergeordnetes Moment dar. Die Aktie verliert den Charakter einer längerfristigen Bindung zwischen den innovativen Unternehmungen und den Eigentümern. Was sich im Unternehmen als Veränderung der corporate governance (Machtstruktur) zeigt, drückt beim Eigentümer die Verschiebung zum capital gain aus. »Je unwichtiger die Dividende im Verhältnis zur Wertsteigerung der Aktie (capital gain), desto größer der Anreiz, an der Wertsteigerung der Aktien durch (teilweisen) Verkauf zu partizipieren.« (Hinterhuber 2000)

Zugleich verändert sich das Verhältnis des Aktionärs zum Unternehmen. Die Rentabilität des Aktieninvestments setzt sich aus Dividendenzahlung und Kurssteigerung (capital gains) zusammen. »Während die Dividendenrendite seit den fünfziger Jahren konstant zwischen 8 Prozent und 13 Prozent blieb, liegt sie heute etwa bei etwa 1,3 Prozent; demgegenüber stiegen die capital gains von durchschnittlich minus 1 Prozent in den sechziger Jahren auf teilweise über 10 Prozent pro Jahr und in den achtziger und über 20 Prozent in den neunziger Jahren an.« (Hinterhuber 2000)

Diese Veränderungen der ökonomischen Machtverhältnisse müssen vor dem Hintergrund der Struktur des Produktivvermögens gesehen werden.

* Joachim Bischoff ist Ökonom und Redakteur der Zeitschrift *Sozialismus* in Hamburg. Letzte Buchveröffentlichung: *Mythen der New Economy. Zur politischen Ökonomie der Wissensgesellschaft*, Hamburg 2001

1. Zahl der Unternehmen und Vermögen

Laut Einkommensteuerstatistik 1995 sind rund fünf Millionen BürgerInnen der BRD an einem Unternehmen beteiligt und beziehen daher Betriebseinkünfte. Wegen Doppelzählungen liegt die Anzahl der Betriebe über der der Steuerpflichtigen.

Tabelle 1

Steuerpflichtige 1995

Gewerbebetrieb	3.300.900
– darunter: Einzelunternehmen	2.697.000
– darunter: Beteiligungen an Personengesellschaften	1.039.000
Betrieb der Land- und Forstwirtschaften	588.000
Freiberufler/selbständige Tätigkeit	1.400.800
Insgesamt	5.021.400
Nachrichtlich: Kapitalgesellschaften	621.000

These 1

Im weitesten Sinne sind gut fünf Millionen Personen an Unternehmen beteiligt.

Hinter den Kapitalgesellschaften stehen 1995 knapp vier Millionen Aktionäre (1997: 3,920 Mio); berücksichtigt man für die knapp 1,5 Millionen Belegschaftsaktionäre die Doppelrolle – Arbeitnehmer und Miteigentümer – und klammert sie als Eigentümer aus, dann sind rund 7,5 Millionen BürgerInnen an dem Eigentum der Wirtschaftseinheiten beteiligt, die für die gesellschaftliche Wertschöpfung die Grundlage bilden, was in etwa 10% der bundesdeutschen Bevölkerung umgreift.

Dieses Bild von 7,5 Millionen Eigentümern und zusätzlich 1,5 Millionen Lohnabhängigen mit Belegschaftsaktien beschreibt die die Struktur der nationalen Wertschöpfung. Zu Recht konstatiert Voy: »Nationale Gesamtwirtschaften bestehen in einzelwirtschaftlicher Sicht (Mikroebene) aus einer Vielfalt und Vielzahl von Transaktionen und anderen wirtschaftlichen Vorgängen in und zwischen Millionen einzelner, teilweise miteinander verschachtelter und – zumindest formell – mehr oder minder von einander unabhängiger Einheiten. Es handelt sich um Personen und Gebilde, die in verschiedenster Art rechtlich verfasst, wirtschaftlich geprägt und organisatorisch geformt sind. In gesamtwirtschaftlicher Sicht (Makroebene) interessiert nicht dieser bunte rechtliche und einzelwirtschaftliche Flickenteppich, sondern es geht um ein übersichtliches, in Zahlen gefasstes Bild der jeweiligen Volkswirtschaft als Ganzes.« (Voy 2001, 20)

In der Zahl der Betriebe und ihrer Eigentümer stecken – auch von den Belegschaftsaktionären abgesehen – eine Reihe weiterer Unschärfen. Auf dem Weg zu einem greifbaren Bild auf Makroebene geht es vor allem um folgende Korrekturen:

- Die Zahl der Einzelunternehmer wird, soweit man die Einbeziehung in die Gewerbesteuer heranzieht, zu hoch ausgewiesen; faktisch liegt die Zahl der steuerpflichtigen Betriebe bei 1,302 Millionen.

- In der Land- und Forstwirtschaft sind gleichfalls Nebenerwerbswirtschaften einbezogen; auch hier kann bei der Hälfte unterstellt werden, dass sie nicht existenzsichernd wirtschaften.
- Bei der näheren Betrachtung der Steuerpflichtigen, die Einkünfte aus selbständiger freiberuflicher Tätigkeit hatten, bleiben rund 30% Vollerwerbstätige übrig.
- Hinter den Einkommenssteuerpflichtigen Eigentümern von Personengesellschaften stehen letztlich rund 250.000 Unternehmen.

Nach Bereinigung dieser Unschärfen ergibt sich für die BRD folgendes Bild:

Tabelle 2

Produktivvermögen der Unternehmen

Rechtsform	Betriebe/Steuerpflichtige	Rohvermögen Mrd. DM	Reinvermögen Mrd. DM
Einzeluntern.	1.302.800	416	213
Personengesellschaften	249.300	1.085	513
insgesamt	1.552.100	1.501	726
Landwirte	319.300	265	226
Freiberufler	571.500	119	71
Personengesellschaften insgesamt	2.442.900	1.885	1.023
Kapitalgesellschaften			
– GmbH	606.600	1.884	582
– Aktiengesellsch. etc.	13.500	3.407	572
Unternehmen insgesamt	3.063.000	7.176	2.177
Gewerbesteuerpfl.	2.172.200	6.792	1.880

Die Deutsche Bundesbank kommt in etwas anderer Abgrenzung für das Jahr 1997 zu einer Struktur, die in der Größenordnung mit den Untersuchungsergebnissen des DIW übereinstimmt:

Tabelle 3

Rechtsform deutscher Unternehmen

	Aktieng.	GmbH	Person.	Einzelu.	sonst.	insges.
ins.	2.723	418.269	336.201	1.992.356	48.210	2.797.759

These 2

Bei aller Schwierigkeit der Datenlage kann ich festhalten: Mitte der 90er Jahre wird in rund 3 Millionen Unternehmen eine Bruttowertschöpfung von 3.300 Mrd. DM erzeugt, was einem Bruttoinlandsprodukt von 3.500 Mrd. DM und einem Nationaleinkommen von 3.000 Mrd. DM entspricht.

Die zentralen Konzepte der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung – Wertschöpfung, Bruttoinlandsprodukt, Einkommensverteilung etc. – werden nicht direkt erfasst, sondern indirekt, d.h. vermittelt über die Definition der Unternehmen

oder wertschöpfenden Einheiten, die die Basis der gesamtgesellschaftlichen Ökonomie und der diversen Transaktionen darstellen. Die volkswirtschaftlichen Gesamtgrößen ergeben sich als Summe der Größen der einzelnen Einheiten.

Gleichermassen wie die Anzahl dieser wirtschaftlichen Basiseinheiten in verschiedenen Untersuchungen variiert, gibt es auch unterschiedliche Angabe für das in der Wertschöpfung eingesetzte Kapital. Beim Rohvermögen ist von einer Größe zwischen 5.804 Mrd. und 7.176 Mrd. DM auszugehen; die Erfassung stützt sich auf Unternehmensbilanzen der Steuerstatistik und Umrechnungen der Einheitswerte der Betriebsgrundstücke auf Verkehrswerte, was in jedem Fall gegenüber den faktischen Marktwerten eine Unterzeichnung einschließt.

Für einen Teil der Kapitalgesellschaften (Personenbezogene GmbH) konnten die beteiligten Haushalte, bzw. Personen geschätzt werden, so dass von knapp 3,5 Millionen an den Unternehmen Beteiligte auszugehen ist. Zu dieser Zahl kommen noch jene Eigentümer hinzu, die Wertpapiere (Aktien, Aktienfonds, Genossenschaftsanteile) über Beteiligungsbesitz am Produktivvermögen verfügen.

Ende der 60er Jahre war für die BRD geschätzt worden, dass 1,7% aller privaten Haushalte 70 bis 74% des Produktivvermögens besitzen (Krelle 1968). In den Untersuchungen im Zusammenhang mit dem ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung ist die hohe Konzentration in der Verteilung des Produktivvermögens bestätigt worden: »10% der Unternehmer verfügen über 60 % des Produktivvermögens.« (DIW 2001, 776) Die Zahl der an Unternehmen Beteiligten – personenbezogene Unternehmensbeteiligung und Kapitalbeteiligung – liegt insgesamt unter 10% der Bevölkerung. Unter Ausklammerung der Belegschaftsaktien können wir davon ausgehen, dass ca 7,5% der Bevölkerung über das Produktivvermögen disponieren und dass innerhalb dieser kleinen Gruppierung wiederum eine hohe Konzentration vorherrscht.

Das in den Unternehmen eingesetzte Kapital zwischen 6-7 Billionen DM löst sich in ein Reinvermögen von 2,4 Billion auf, von dem wiederum 1,5 Billionen dem Vermögen von privaten Haushalten zugeordnet werden kann (DIW 2001). Abgesehen vom Immobilienbesitz taucht der Rest des Produktivvermögens indirekt als Wertpapierbesitz im Privatvermögen auf. Das Vermögen der Haushalte wird für 1995 (Immobilien, Geld, Gebrauchsvermögen) auf 11 Billionen DM taxiert. Richtig ist einerseits die Schlussfolgerung des DIW, dass ein Teil des den Privaten zugeordneten Produktivvermögens von 1,5 Billionen DM hier nicht auftaucht, obwohl es eine nicht zu vernachlässigende Größe darstellt (DIW 2001, 777); andererseits ist aber im Wertpapierbesitz ein großer Teil des Produktivvermögens abgebildet. Eigentumstitel auf Unternehmen sind Titel auf wirkliches Kapital. »Indes geben sie keine Verfügung über dieses Kapital. Es kann nicht entzogen werden. Sie geben nur Titel auf einen Teil des von demselben produzierten Mehrwerts. Aber diese Titel werden ditto papierene Duplikate des wirklichen Kapitals... Sie werden zu Formen des zinstragenden Kapitals, weil sie nicht nur gewisse Erträge sichern, sondern durch Verkauf ihr Repayment als Kapitalwerte erhalten werden kann.« (Marx, MEGA II, Bd. 4.2., 530)

2. Struktur des Produktivvermögens

Einzelunternehmen, Kleinbetriebe und mittelständische Unternehmen sind die wirtschaftliche Grundlage des Wertschöpfungsprozesses; allerdings wird die Dynamik der Kapitalakkumulation von den reaktions- und standortflexiblen Großunternehmen bestimmt, die in der Regel als Kapitalgesellschaften organisiert sind.

Der Shareholder value wird – wie in den USA und Großbritannien – auch in der BRD zunehmend das bestimmende Orientierungsprinzip für Unternehmen, die als Kapitalgesellschaften organisiert sind. Die Hegemonie der Finanzmärkte führt zu einem beschleunigten Umbau der Unternehmenslandschaft bei Kapitalgesellschaften, einer Ausweitung der Finanztransaktionen und zu einem größeren Einfluss von institutionellen Vermögensverwaltern und Aktionären. Durch diese Entwicklung verschiebt sich innerhalb der Unternehmen die Machtstruktur (Corporate governance), das Management wird gedrängt das Unternehmensziel auf die Maximierung der Unternehmenswertsteigerung, d.h. der Börsenkapitalisierung, auszurichten. Hierbei geht es weniger um den Übergang auf kurzfristige Profitsteigerung, als vielmehr darum, die Wertschöpfungskette kontinuierlich zu verschlanken, den Prozess der Marktreife von neuen Produkten zu verkürzen, Innovationen mehr durch Zukauf von kleineren Unternehmen zu optimieren. Die Entwicklung der eigenen Kompetenz, die unternehmerische Kreativität, Quersubventionierung zwischen Geschäftsfeldern und Experimente ohne absehbaren Bezug zur Produkt- und Marktreife gehören einer vergangenen Epoche an. Wenn heute für eine führende Aktiengesellschaft eine Eigenkapitalrendite zwischen 15-20% erwartet wird, können solche Verwertungsraten von einem Großteil der anderen Unternehmen nicht realisiert werden.

These 3

Geht man von einer Beschäftigtenzahl bis zu 500 Mitarbeitern aus, dann stellt sich der Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) folgendermaßen dar:

- 99,6% aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen
- 46,9% aller steuerpflichtigen Umsätze
- 68% aller Arbeitnehmer
- 80% aller Auszubildenden
- 45,4% der Bruttoinvestitionen
- 53% der Bruttowertschöpfung aller Unternehmen (BMW 2000)

Rund 80% dieser KMUs unterliegen der persönlich Haftung. Einzelunternehmer und Personengesellschafter haften mit ihren gesamten Vermögen und zwar bei privaten und geschäftlichen Verbindlichkeiten. Sie werden als Rechtssubjekte behandelt, bei denen es – im Unterschied zu den Kapitalgesellschaften, Genossenschaften etc. – keine Trennung zwischen Geschäfts- und Privatsphäre gibt.

Richtung und Dynamik der gesamtgesellschaftlichen Kapitalakkumulation wird von den Kapitalgesellschaften und hier im Besonderen von den Aktiengesellschaften bestimmt. Über diese kleine Gruppierung bei den bundesdeutschen Unternehmen,

die in der Form der Kapitalgesellschaften agieren, gibt es kaum weitere Aufschlüsselungen. Legt man die von der Monopolkommission untersuchten »100 Größten« Unternehmungen zugrunde erhalten wir folgendes Bild:

Tabelle 4

Rechtsform

Unternehmen	1996	1998
Insgesamt	100	100
– Aktiengesellschaften	71	77
– GmbHs	13	6
– KGs	5	6
– Sonstige	11	11

These 4

Die 100 größten Unternehmen erzielten 1996 einen Anteil von 17,3% und 1998 einen Anteil von 18,6% an der Wertschöpfung aller Unternehmen. Der Anteil an der gesamten Wertschöpfung hält sich seit 1980 etwa auf dem Level von knapp 20%. Abgesehen von der wechselseitigen Verflechtung der Unternehmen ist hier in Rechnung zu stellen, dass die Großunternehmen sich seit den 80er Jahren in flexible Netzwerke transformieren, d.h. durch »downsizing«, »outsourcing« und »lean management« eine höhere Flexibilität in ihren Kernkompetenzen zu erreichen suchen. Die Ursachen dieser Umstrukturierung ergibt sich aus veränderten Strukturen des organisatorisch-technologischen Rahmen betrieblicher Wertschöpfung.

Die Entwicklungsrichtung der gesellschaftlichen Wertschöpfung wird von den Kapitalgesellschaften – insbesondere den Aktiengesellschaften – bestimmt. Unter dem Druck der Eigentümer und der professionellen Vermögensverwalter werden allerdings die Entwicklungspotentiale der Aktiengesellschaften eingeeengt: die Konzentration auf die Kernkompetenz und der Umbau des Unternehmensnetzes mit dem Ziel die Eigenkapitalrendite zu steigern, schließt das Abstoßen von Kreativitätspotentialen ein. Dies kompensieren die Großunternehmen durch einen kontinuierlich Zukauf von kleineren Unternehmen. Prototyp eines »Integrationsmanagements« ist General Electric (GE); der Mischkonzern hat in den vergangenen beiden Jahrzehnten insgesamt mehr als 1.700 Firmen übernahmen abgewickelt, mit dem Einsatz der eigenen Aktien als Akquisitionswährung. (Hack 2001)

Die Rolle der großen Kapitalgesellschaften mit ihrer ökonomischen und sicherlich auch politischen Macht verdiente eine genauere Aufhellung. Im Folgenden sollen die wichtigsten Untersuchungsergebnisse jener wirtschaftlichen Elite betrachtet werden, die in den 100 größten Unternehmen (Kapitalgesellschaften) den Ton vorgeben.

3. Wirtschaftliche Elite

These 5

Die Wirtschaftselite der führenden kapitalistischen Länder ist trotz der Dynamik der kapitalistischen Ökonomie und der massiven gesellschaftlichen Brüche im 20. Jahrhundert ausgesprochen stabil. Man kann das Paradoxon auch folgendermaßen umreißen: Die herrschende Klasse hat gut 100 Jahre massive Veränderungen in den Aneignungsverhältnissen ohne Schaden überstanden, weil sie zu einer ungeheueren Anpassungsfähigkeit und Flexibilität bereit war.

Eine Ausleuchtung des sozialen Hintergrundes der Vorstandsvorsitzenden der 100 größten Unternehmen zeigt eine ausgesprochene Exklusivität. Vier Fünftel dieser Manager stammen aus dem gehobenen Bürgertum, d.h. ihre Väter gehörten selbst schon der Wirtschaftselite (vgl. Hartmann, 2001, 175ff.) an. Die neueste Untersuchung bestätigt zudem die Ergebnisse der früheren Studien: »Die in der Öffentlichkeit weitverbreitete Einschätzung von der größeren sozialen Offenheit der deutschen Wirtschaftselite entsprach für die führenden Konzerne schon damals nicht den Tatsachen, und daran hat sich bis heute nichts geändert. Die Rekrutierung ist im Gegenteil trotz 13 Jahren sozialliberaler Koalition in Bonn und einer enormen Bildungsexplosion noch exklusiver geworden.« (Hartmann, 2001,177)

Auch über den Kreis der Vorstandsvorsitzenden von Großunternehmen hinaus zeigt sich die exklusive soziale Rekrutierung: »Die starke Überrepräsentanz der aus dem Großbürgertum stammenden Personen wie die im Zeitverlauf zunehmende soziale Exklusivität der Manager gilt auch, wenn man den Kreis der Positionen und der Unternehmen breiter fasst.« (Hartmann, 2001, 178) Diese soziale Exklusivität der Wirtschaftselite steht im Widerspruch zu dem Selbstverständnis, dass wir in einer meritokratischen Gesellschaft leben und dass mit der Öffnung der Bildungsinstitutionen und dem demokratischeren Zugang zu Bildungstiteln solche Strukturen obsolet geworden sind. Schließlich sprechen im Prinzip auch die Internationalisierung der Ökonomie, die häufigere Umwälzung der Unternehmenslandschaft – auch der Großkonzerne – und die steigenden Qualifikationsanforderungen für eine offenere Rekrutierung des Personals für Führungspositionen. »Hatten von den Vorstandsvorsitzenden der 100 größten Konzerne des Jahres 1970 noch 60% ihre gesamte Berufskarriere in nur einem Unternehmen (und dort zumeist nur in einem Bereich) absolviert, sind es von denen des Jahres 1995 nur noch 42%, während sich im gleichen Zeitraum der Anteil derjenigen unter ihnen, die vor ihrer Berufung in Führungspositionen in verschiedenen Unternehmen bekleidet hatten, von 19% auf 25% und derjenigen, die solche Positionen zuvor sogar in verschiedenen Branchen innehatten, von 21% auf fast 33%, d.h. um 50% erhöht hat.« (Hartmann, 2001,195) Es ist also so, dass die Manager heute höher qualifiziert sind und mit der typischen Erfahrung von gesteigener Flexibilität in die Spitzenpositionen einrücken.

Auch für die anderen kapitalistischen Metropolen (USA, Vereinigtes Königreich, Frankreich) ist für die Nachkriegszeit eine entsprechende elitäre Rekrutierung nachgewiesen. Ein wesentlicher Unterschied zwischen diesen Ländern und Deutschland liegt in der herausragenden Rolle von exklusiven Bildungsinstitutionen. Solche Einrichtungen für die Wirtschaftselite sind wegen des

Strukturwandels der kapitalistischen Gesellschaft unverzichtbar: »Bezogen auf die ›herrschende Fraktion‹ der classe dominante« ist nicht nur in Frankreich, sondern im Prinzip in allen Ländern davon auszugehen, »dass der mit der Verwandlung in Aktiengesellschaften verbundene Wandel in der Struktur der großen Unternehmen von ihr eine Veränderung ihrer Reproduktionsstrategien erzwingt, da die einfache Vererbung ökonomischen Kapitals unter den neuen Bedingungen nicht mehr ausreicht, um die Spitzenpositionen in den Firmen an die eigenen Kinder weitergeben zu können.« (Hartmann, 2001, 159) Diese Bildungstitel können in exklusiven Ausbildungsinstitutionen erworben werden, die somit ein wesentlicher Faktor für die Professionalisierung und Stabilität der führenden Wirtschaftselite sind.

Zusammenfassend ergibt sich daher folgendes Bild für die herrschende Klasse in den hochentwickelten Gesellschaften Europas:

These 6

Herrschende Klasse insgesamt

ca. 20-25% der Bevölkerung;

davon sind

Wirtschaftliche Elite oder dominante Fraktion

ca. 1-3% der Bevölkerung

Eigentümer

ca. 1-5% der Bevölkerung, wobei zur eigentlichen dominanten Fraktion starke Überschneidungen bestehen. Die Besitzer der Produktivkapitals disponieren in der BRD Mitte der 70er Jahre etwa über 6-7 Billionen DM; außerdem sind bei dieser sozialen Gruppierung ca. 50%-70% des Vermögens der privaten Haushalte konzentriert.

Politische Klasse

Für die anderen Bestandteile der herrschenden Klasse oder Klasse der Macht gilt, dass es sich wie bei den politischen Vermittlern und den Intellektuellen um eine beherrschte Fraktion der herrschenden Klasse (Bourdieu) handelt. Die Sozialwissenschaften unterstellen bei der Machtelite der modernen bürgerlichen Gesellschaften verschiedene Funktionsbereiche. »Die Elitenstruktur einer hochdifferenzierten Gesellschaft ist in zweifacher Hinsicht pluralistisch: zum einen sind die verschiedenen Sektoren und Funktionseliten hoch spezialisiert und relativ autonom (funktionaler Pluralismus), zum anderen entwickelt sich unter einem gemeinsamen Dach von politischen Überzeugungen – dem Konsens über die demokratischen Grundregeln – ein politisch-weltanschaulicher Pluralismus.« (Geisler 2000, 15)

Die politische Klasse ist sozial-kulturell erweitert gegenüber dem harten Kern der Wirtschaftselite und der Eigentümer. Auch hier ist bei aller Öffnung in den sozialen Raum und des Habitus das Moment der Kontinuität im Verlaufe des 20.

Jahrhunderts nicht zu übersehen. »Die deutschen Machteliten sind weder eine in sich geschlossene Kaste noch ein einigermaßen repräsentatives Spiegelbild der Gesamtbevölkerung...; die Eliten sind im wesentlichen Aufsteigereliten.« (Geisler

2000, 16) Dieses Bild vom demokratischem Aufsteigen und einer durch gesellschaftliches Engagement bedingten Elitenzirkulation ist mehr Wunsch als Wirklichkeit: Nicht nur für die Wirtschaftselite, sondern die Machtelite insgesamt – die politische Klasse – gilt die These von der Hegemonie des »Großbürgertums«. »An der Dominanz dieser oberen Schichten, die bereits für die Eliten der Weimarer Republik und der Nachkriegszeit kennzeichnend war, hat sich im Vergleich zu 1981 – damals stammten 45% der Eliteangehörigen aus diesen Führungsgruppen – so gut wie nichts verändert... Zwischen 1981 und 1995 hat sich an der sozialen Auslese beim Aufstieg insgesamt so gut wie nichts verändert. Bei einigen Teileliten – insbesondere bei den Parteiliten – lassen sich allerdings durchaus Verschiebungen in der sozialen Rekrutierung beobachten.« (Geisler, 2000, S. 16) In der Tat ist vor allem durch die Demokratisierung auch die Machtelite erheblich berührt worden. Es ist sicher so, dass die politische Klasse der Bundesrepublik Deutschland nur einen Teil der mit rund 20% für die 90er Jahre umrissenen hegemonialen Milieus ausmacht.

Die herrschende Klasse (Machtelite) im Übergang zum 21. Jahrhundert (90er Jahre) umfasst – inklusive der verschiedenen Fraktionen – in den europäischen Metropolen zwischen ca. 20-25% (BRD) und 25-30% (Frankreich, Vereinigtes Königreich) (vgl. dazu Vester 2001, 49ff.). Die herrschende Fraktion der Machtelite wird aus jener Eigentümerklasse rekrutiert, die zu Beginn des 20. Jahrhundert als Großbürgertum charakterisiert wurde. Es handelt sich um ca. 6% der reichsten Haushalte, die den gesellschaftlichen und politischen Ton vorgeben. Neben dem Führungspersonal der Aktiengesellschaften ist hier der engere Kreis der Eigentümer versammelt. Um diesen Kern gruppiert sich – in unterschiedlichen Einkommens- und Lebenslagen – ein aggregiertes Personal, das für die Ausübung der gesellschaftlichen Führungsrolle unverzichtbar ist.

Literatur

- St. Bach/B. Bartholmai (2001): Vermögenswert der Unternehmen, in: DIW Wochenbericht 48, 2001
 BMAS(2001): Lebenslagen in Deutschland, Armut - und Reichtumsbericht der Bundesregierung
 BMWI (2000): Unternehmensstatistik, Mittelstand in der Gesamtwirtschaft
 J. Bischoff/S. Krull (2002): Lohnverhältnisse im 21. Jahrhundert, in: Sozialismus Heft 1-2002
 DAI-Factbook 2000, Frankfurt
 Deutsche Bundesbank (2000): Die Beziehung zwischen Bankkrediten und Anleihemarkt in Deutschland, Monatsberichte, Januar 2000, Frankfurt
 R. Geissler (2000): Rolle der Eliten in der Gesellschaft, in: Sozialer Wandel in Deutschland, Bonn
 P. Harz (2001): Job-revolution, Frankfurt
 L. Hack/I. Hack (2001): Neue Formationen oligopolitischer Konzentration von Kompetenzen, in: WSI- Mitteilungen 11
 A. Hinterhuber (2000): Der Shareholder-value und seine Grenzen, in: FAZ vom 31.7.2000
 J. Huffschild (2001): Die Zähmung der Konzerne, in: R. Hickel/F. Strickstroh: Brauchen wir eine andere Wirtschaft? Hamburg
 W. Krelle u.a. (1978): Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer am Produktivkapital, Tübingen
 Monopolkommission (2000): Dreizehntes Hauptgutachten, Bundestagsdrucksache 14/4002
 J. Peters (2001): Zukunft fairteilen, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 6
 J. Priewe (2001): Vom Lohnarbeiter zum Sharholder? In Prokla, Heft 122
 G. Schröder (2000): Alle beteiligen am Haben und Sagen, in: Einblick 8
 K. Voy (2001): Wirtschaftliche Einheiten in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und im Recht, in: U. Reich u.a., Kategorien der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, Marburg 2001
 B. Weißels (1992): Zum Begriff der politischen Klasse, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 9