

Дітер ЦІГЛЕР
Тяглість і розриви німецької економічної еліти
від 1900 до 1938 років¹

*Дітер Ціглер – професор катедри економічної історії,
Рурський університет, Бохум, Німеччина.*

У статті вивчено соціальний склад німецької економічної еліти на початку ХХ століття. Запропоновано визначення «економічної еліти», що зосереджена на економічній функції певних осіб у діловій спільноті й виводить її з соціальної та культурної столиці походження родини. Основний результат вивчення дещо неочікуваний: соціальний і навіть особистий склад німецької економічної еліти виявився надзвичайно стабільним, попри політичні потрясіння таких періодів, як революція 1918 року або прихід до влади нацистів 1933 року. Єдиним винятком є те, що єврейські члени еліти, які були надмірно презентовані щодо їхньої загальної частки, були повністю зміщені зі своєї позиції. Загалом їх замінили не так званими старими бійцями нацистської партії, а людьми з відносно такого ж соціального середовища, як і їхні попередники.

Ключові слова: економічні еліти, наглядові ради акціонерних товариств, *big linkers*, націонал-соціалізм та економічні еліти

На запитання, яке дати визначення національній «економічній еліті», зовсім по-різному відповідатимуть інженери-економісти, соціологи, соціальні історики й економічні історики; відповідно дуже відмінним (залежно від фокусу досліджень) буде й окреслене коло персоналій. Згідно з панівним у Німеччині (і переважно імпліцитним) розумінням критеріїв національної економічної еліти, до таких осіб «у якийсь спосіб» зараховують, наприклад, Максиміліяна фон Гольдшмідта-Ротшильда (von Goldschmidt-Rothschild), Карла Гельфферіха (Helfferich) і Карла Езвайна (Eswein) з перших двох де-

¹ Ця стаття є скороченою та актуалізованою версією Dieter Ziegler, “Kontinuität und Diskontinuität der deutschen Wirtschaftselite 1900 bis 1938,” in ed. Dieter Ziegler, *Großbürger und Unternehmer: Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert* (Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht 2000), 31-53. Редакція “України модерної” щиро дякує Автору за згоду та дозвіл на переклад і публікацію.

сятиліть ХХ століття. Але критерії, які були б ознаками їхньої належності до економічної еліти, є дуже різними. Певною мірою всі троє – взірці трьох різних полярностей, які можна пояснювати на їхньому прикладі.

Максиміліян фон Гольдшмідт-Ротшильд перед Першою світовою війною був найбагатшою особою в найзаможнішій родині Німеччини. Його маєток, оцінюваний у 163 мільйони марок, був більшим, аніж у німецького кайзера². Він походив зі старої франкфуртської родини банкірів Гольдшмідтів і одружився з однією з двох дочок останнього банкіра родини Ротшильдів, Віллі фон Ротшильда (von Rothschild). І навіть якщо він, як зять, за неписаними правилами дому Ротшильдів, не міг перейняти родинний банк, завдяки одруженню він додав до свого й без того чималого спадку ще більше майна. У такий спосіб він зміг продовжити родинну традицію як приватний банкір. Але економічно Максиміліян фон Гольдшмідт-Ротшильд і банківська контора “Bankhaus v. Goldschmidt-Rothschild & C^o”, що він її придбав, не були надто важливими.

Прикладом нового типу підприємця ХХ століття, підприємця-менеджера, є Карл Гельфферіх. Хоча Гельфферіх походив із доволі заможної (особливо для такого невеликого містечка, звідки він був родом) родини підприємця текстильної промисловості, з одним мільйоном марок (саме так оцінювали його маєток перед Першою світовою війною) він не входив до числа «надзаможних» осіб Німецької імперії³. Натомість він отримав блискучий академічний вишкіл і був одним із провідних валютних спеціалістів свого часу⁴. Його близькість до держави (спершу він працював у Колоніальному підрозділі Міністерства закордонних справ, потім був директором Deutsche Bank, а під час Першої світової війни повернувся на державну службу, навіть на певний час обійняв посаду віце-канцлера і нарешті став представником Ваймарського Райхстагу), без сумніву, зробила його одним із найвпливовіших підприємців і політиків свого часу.

На відміну від Гольдшмідта-Ротшильда та Гельфферіха, ім'я Карла Езвайна навряд чи достатньо відоме навіть добрим знавцям економічної та соціальної історії Німецької імперії. Хоч Езвайн, безперечно, був дуже важливим підприємцем. 1906 року в Німеччині не було жодної особи, яка володіла би більшою кількістю мандатів у наглядових радах. Але здається, навіть його поінформовані сучасники про це не знали. Адаже в переліку осіб, які мали

² Про майнове становище родини Гольдшмідт-Ротшильдів на початку ХХ століття див. Rudolf Martin, *Jahrbuch des Vermögens und Einkommens der Millionäre in Hessen-Nassau* (Berlin: Martin, 1913), 65–70.

³ Про фінансові умови Гельфферіха перед Першою світовою війною там само див. Martin, *Jahrbuch des Vermögens und Einkommens*, 216.

⁴ Про біографію Карла Гельфферіха див. John Williamson, *Karl Helfferich, 1872-1924. Economist, Financier, Politician* (New York: Princeton University Press, 1971); Hans Hesselmann, *Das Wirtschaftsbürgertum in Bayern 1890-1914: ein Beitrag zur Analyse der Wechselbeziehungen zwischen Wirtschaft und Politik am Beispiel des Wirtschaftsbürgertums im Bayern der Prinzregentenzeit*. (Wiesbaden: Steiner Verlag, 1985), 356 f.

мандати в наглядових радах, ім'я Езвайна не фігурує. Це могло би вказувати на те, що, попри важливі підприємницькі функції, за тогочасними мірками, його не сприймали як представника національної економічної еліти. Адже, по-перше, Езвайн був «лише» директором провінційного Пфальцьського банку. По-друге, він мешкав у Людвігсгафені – тобто далеко від фінансових центрів імперії. По-третє, підприємства, до чиїх наглядових рад він належав, не були тими, де систематично зустрічалися інші значущі власники мандатів. Цілком імовірно, що Езвайн не належав і до суспільних кіл, де контактували найвпливовіші німецькі підприємці. На відміну від Гольдшмідта-Ротшильда та Гельфферіха, походження Езвайна було радше «простим». Його батько був маленьким чиновником, а сам він лише закінчив банківську справу в зовсім маленькому провінційному банку. Та за кілька років він дістався там вершини, розбудувавши саму установу в одну з найважливіших кредитних інституцій у південно-західній Німеччині⁵. Коли Езвайн 1911 року вийшов із керівництва банку, то, хоч три мільйони марок, які він накопичив, уважалися чималим майном, із цією сумою він усе ж не долучився до найбагатших осіб Німецької імперії⁶.

На основі цих трьох прикладів можна виокремити різні критерії, які загалом свідчать про причетність особи або певного кола осіб до економічної еліти окремої країни. На першому місці буде особисте багатство або багатство родини, котрі, як і володіння акціями та високе суспільне становище, легко можна трансформувати в економічну владу та вплив. Другий критерій – особлива кваліфікація: комерсанта, технічного спеціаліста, інженера або юриста. Третій – чудова кар'єра на державній службі або як міністерського чиновника, або (особливо після Першої світової війни) на державному підприємстві. Нарешті четвертий критерій – це роль самої підприємницької функції, що не обмежується лише підприємством, а стосується також координації між різними, хоч і комерційно пов'язаними підприємствами.

Насправді жодна особа не може поєднувати в собі так багато соціальних, суспільних, політичних та економічних (у вужчому значенні) ознак. Неоднорідність у структурі економічної еліти, пояснена на прикладах Гольдшмідта-Ротшильда, Гельфферіха та Езвайна, є неминучим наслідком. Саме тому нижче ми пропонуємо однозначне визначення. Воно буде суто функційним – себто соціальні та суспільні критерії не можна вважати основоположними ознаками економічної еліти. Але за його допомогою можна

⁵ Про біографію Карла Езвайна див. *Wer ist's? Unsere Zeitgenossen*, no. 4 (1909): 339; Hesselmann, *Das Wirtschaftsbürgertum*, 66–168; Dirk Schumann, *Bayerns Unternehmer in Gesellschaft und Staat 1834 bis 1914*. (Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1992), 178.

⁶ Про фінансове становище Езвайна перед Першою світовою війною див. Martin, *Jahrbuch Bayern*, 49. У такій ситуації, як в Езвайна, велика кількість мандатів у наглядових радах мала бути значним джерелом цього багатства. Адже його річний дохід у близько 200 тисяч марок був надзвичайно високим навіть після виходу з правління. Про роль тантьєми в наглядових радах як джерела доходів загалом див. Franz Eulenburg, “Die Herkunft der deutschen Wirtschaftsführer”, *Schmollers Jahrbuch* no. 74 (1954): 77–89.

простежити, якою мірою видатне чи привілейоване соціальне або суспільне становище було передумовою для входження в економічну функційну еліту; або, навпаки, чи належність до економічної функційної еліти була містком для входження в інші еліти, які визначалися соціальними або суспільними критеріями. У такий спосіб можна відповісти на запитання, чи є членами економічної функційної еліти представники тих родин, які в процесі індустріалізації стали заможними і тепер використовують багатство, акумульоване двома або трьома поколіннями, як ресурс для здобуття влади та впливу поза межами своєї підприємницької діяльності.

Визначення, яке лежить в основі цієї статті, апелює до розуміння інформації як владного ресурсу. Передумовою для збирання інформації є комунікативний обмін між особами, які, зі свого боку, володіють важливою інформацією. У Великій Британії були ексклюзивні клуби, у яких розвивали та зміцнювали мережі "Old Boy" із випускників Оксфорду й Кембриджу – університетів, куди британська суспільна верхівка до другої половини ХХ століття віддавала на навчання своїх нащадків⁷. У Німеччині таких елітарних навчальних закладів не було, тому відповідно й об'єднання, де зустрічалися підприємці, дипломати й політики, навіть хоч якоюсь мірою не відігравали тієї ролі, що в Британії⁸. Але німецьке акціонерне право, на відміну від англосакського, надавало й надає інструменти для формування підприємницьких мереж через такі установи, як наглядові ради. За допомогою одного місця в наглядовій раді акціонерної компанії діловий партнер може здійснювати контроль, не маючи безпосередніх виконавчих функцій на цьому підприємстві. А позаяк отримання мандата в наглядовій раді не вимагало надто багато часу, такі мандати можна було накопичувати. Промисловець або банкір зазвичай має не лише *одного* партнера (сторону в договорі). Підприємець починає – так би мовити, за сумісництвом, – торгувати інформацією, стає "big linker" в мережі особистих зв'язків підприємств⁹. Інформація, здобута завдяки накопиченню мандатів у наглядових радах, стає перевагою не лише для "big linker" та «його» підприємства. Привілейований доступ до інформації приваблює також ділових партнерів, і здобуття такого «торговця інформацією» для власної наглядової ради (а відповідно й долучення до власних

⁷ Anthony Giddens, "Elites in the British Class Structure." *Sociological Review*, no. 20, 3 (1972) 345–372; Michael Hartmann, *Eliten und Macht in Europa* (Frankfurt am M.: Campus, 2005), 34–36; Karoline Krenn, *Alle Macht den Banken? Zur Struktur personeller Netzwerke deutscher Unternehmen am Beginn des 20. Jahrhunderts* (Wiesbaden: Springer VS, 2012), 59.

⁸ Про, мабуть, найважливіше місце зустрічі політиків, промисловців, банкірів, дипломатів і митців у Берліні див. Frederik Tunnat, *Die Deutsche Gesellschaft 1914 und ihr Gründer* (Berlin: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014); загалом також Christof Biggeleben, *Das „Bollwerk des Bürgertums“: Die Berliner Kaufmannschaft 1870–1920* (München: C.H. Beck, 2006).

⁹ Dieter Ziegler, "Die Aufsichtsräte der deutschen Aktiengesellschaften in den Zwanzigerjahren. Eine empirische Untersuchung zum Problem der „Bankenmacht“, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 43, 1998, 194–215; Martin Münzel, *Die jüdischen Mitglieder der deutschen Wirtschaftselite 1927–1955. Verdrängung – Emigration – Rückkehr* (Paderborn: Schöningh, 2006), 62–65.

підприємницьких рішень) може бути перевагою і для нього. Через накопичені мандати в наглядових радах стратегічно вибраних підприємств відносно осяжна група осіб витворює інформаційну перевагу супроти конкурентів і впливає на рішення не лише у власному, але й в інших підприємствах. Цей вплив є інституційно захищеним і зазвичай діє впродовж кількох років (а у виняткових ситуаціях – навіть десятиліть). Цієї групи осіб стосуються всі ознаки функційно осмислюваної еліти¹⁰. Інші її ознаки, особливо об'єднання в соціальну й суспільну мережу (через одруження, привілейовану освіту в ексклюзивних навчальних закладах, членство в певних об'єднаннях і союзах або державних чи близьких до держави установах) не є визначальною рисою цієї еліти. І все ж належить спитати, чи таке суспільне або соціальне об'єднання посилює функційний зв'язок. Це запитання особливо важливе у зв'язку з закритістю економічної еліти та її мобільністю.

Це визначення позиційної економічної еліти, як і решта, не є ідеальним. Адаже практичну проблему, яка полягає в тому, що просопографічне дослідження можна провести лише на основі обмеженої кількості осіб, воно не вирішує. Ми беремо 15 мандатів за умовну межу, що перетворює «мультинаглядову раду» на “big linker”. Вибираючи цю цифру, ми керувалися прагматичними міркуваннями. Відповідно залежно від року ми вираховували від 75 до 150 осіб. Але цей прагматизм має переконливе обґрунтування. Скажімо, Вальтер Ратенау (Rathenau), котрий працював банкіром і був головою другого за розміром німецького електротехнічного підприємства, а після Першої світової війни став міністром закордонних справ (і залишався на цій посаді аж до смерті від рук праворадикалів), заявляв, що «триста осіб керують економічними долями <європейського> континенту»¹¹. Тож розміри німецької економічної еліти, окреслені в діапазоні від 75 до 150 осіб, аж ніяк не здаються надто малими.

На відміну від інших новіших досліджень з управління підприємствами, це емпіричне дослідження спирається не на кілька десятків великих підприємств, а охоплює правління та наглядові ради всіх німецьких акціонерних товариств із основним капіталом розміром 500 тисяч німецьких марок або більше, а також усі акціонерні товариства з кредитного сектору (без обмежень капіталу) з усіх років вибірки: 1906, 1927, 1933 та 1938. Із цього приблизного діапазону від 25 до 47 тисяч осіб, які посідали керівні посади або мали місця в наглядових радах в один із років вибірки, ми вирізняємо «мультинаглядові ради» за поясненими вище критеріями.

Як показано в Таблиці 1, наприкінці періоду Німецької імперії банкіри й директори банків виразно домінували серед “big linkers”, становлячи загалом 80 %. При цьому приватних банкірів і представників великих банків було приблизно порівну. Директори провінційних банків ішли наступними. Натомість

¹⁰ Пор. із використовуваним тут функційним визначенням еліти: Ursula Hoffmann-Lange, *Eliten, Macht und Konflikt in der Bundesrepublik Deutschland* (Opladen: VS Verlag, 1992).

¹¹ Walther Rathenau, *Zur Kritik der Zeit* (Berlin: S. Fischer, 1912), 207.

промисловці, становлячи лише 14 % від “big linkers”, були зовсім мало представлені. Але навіть серед цих нечисленних промисловців неможливо знайти менеджерів-підприємців. За винятком генерального директора найбільшого Рурського вугільного підприємства Еміля Кірдорфа (Kirdorf), усі підприємці з-поміж “big linkers” були підприємцями-власниками, а то й представниками промислових династій, як-то Гуго Штіннес (Stinnes), Петер Клекнер (Klöckner) або Вальтер Ратенау. Щоб отримати в той час мандат у наглядовій раді, члени правління промислових акціонерних товариств майже завжди мали здобути на це дозвіл від власної наглядової ради. Вона ж надавала його не завжди, адже ролі мандатів у інших підприємствах іще насправді не усвідомлювали, тож витрати, пов’язані з дотриманням мандата, оцінювали як надто високі щодо вигоди власного підприємства¹². Мабуть, лише цим можна пояснити той факт, що, скажімо, такий важливий підприємець, як генеральний директор найбільшого німецького пароплавного підприємства Альберт Баллін (Ballin), володів лише кількома мандатами в наглядових рада¹³.

Таблиця 1: “Big Linkers”. Розподіл за секторами

	1906	1927	1933	1938
Великі банки	22 (29 %)	47 (30 %)	42 (36 %)	35 (39 %)
Провінційні банки	17 (23 %)	18 (11 %)	5 (4 %)	4 (4 %)
Приватні банки	20 (27 %)	34 (21 %)	19 (16 %)	11 (12 %)
Спеціальні банки	1 (1 %)	2 (1 %)	2 (2 %)	0
Промисловість	10 (14 %)	38 (24 %)	33 (28 %)	21 (24 %)
Торгівля, Страховання	0	5 (3 %)	8 (7 %)	8 (9 %)
Вільні професії	3 (4 %)	5 (3 %)	2 (2 %)	0
Держава / Спілки, союзи	1 (1 %)	10 (6 %)	7 (6 %)	10 (11 %)
Решта	1 (1 %)	0	0	0
Загалом	75	159	118	89
Не ідентифіковано	0	0	0	0

Примітка: Власний підрахунок за даними з довідника німецьких акціонерних товариств у відповідні роки випуску.

¹² Про початок переплетень наприкінці XIX ст. див. Krenn, *Macht*, 138–154.

¹³ Про роль Балліна див. Gerhard A. Ritter “Der Kaiser und sein Reeder Albert Ballin, die HAPAG und das Verhältnis von Wirtschaft und Politik im Kaiserreich und in den ersten Jahren der Weimarer Republik,” *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 42 (1997): 137–162.

В акціонерних банках ситуація була іншою, адже вже в останній чверті XIX століття керівництво змістило владний баланс у підприємствах на власну користь¹⁴. Отже, менеджери-підприємці, на відміну від представників акціонерів, могли, володіючи зовнішніми мандатами в наглядових радах, швидше отримати визнання там, аніж у промисловості. Крім того, чимало банкірів як акціонери командитного товариства, які персонально несуть відповідальність, хоч і не були власниками-підприємцями, але не були й «лише» оплачуваними директорами¹⁵. До 1927 року рівновага між власниками-підприємцями й менеджерами-підприємцями серед “big linkers” відчутно змістилася на користь менеджерів. Відповідальними за це були великою мірою саме підприємці, частка яких в економічній функційній еліті піднялася на 23 %. На відміну від промисловців з-поміж “big linkers” 1906 року, – коли в переліку були майже лише представники капіталомісткої важкої та електропромисловости, – в середині 1920-х років чимало мандатів у наглядових радах належали також і підприємцям текстильної та харчової промисловости. Представниками нечисленних капіталомістких галузей були переважно промисловці-підприємці, але були також і представники комунального господарства, які хотіли, щоб їх уважали менеджерами-підприємцями. Відповідно 1927 року менеджери в німецькій економічній еліті більше не були винятком, а радше представниками міцної меншости всіх підприємців серед “big linkers” – близько 30 %.

І хоча група банкірів втратила певний вплив через експансію промисловців, в абсолютних показниках їхня кількість не скоротилася і вони й далі становили більшість (приблизно дві треті). Також і державний вплив в економіці, який посилювався під час війни, протягом двадцятих років зменшився в структурі економічної еліти. У Німецькій імперії для банків ще було звичним тримати в правлінні колишнього високого державного чиновника, щоб користатися його контактами й підкреслювати солідність банку назовні. Але з двадцятих років державні підприємства почали самі делегувати членів правління в наглядові ради інших компаній. Представники влади й колишні міністри як перед цим, так і згодом, відігравали лише часткову роль.

На диво, частка представників влади й політиків серед “big linkers” не зросла після того, як до влади прийшли націонал-соціалісти. Лише члени

¹⁴ Про Darmstädter Bank див. Paul Model, *Die großen Berliner Effektenbanken* (Jena: Kessinger Publishing, 1896), 47–49, 62–63; про Deutsche Bank див. Manfred Pohl “Vom Bankier zum Manager. Entwicklungslinien der führenden Schichten in den Großbanken.” In *Bankherren und Bankiers* ed. by Hofmann, Hanns Hubert (Limburg/Lahn: Starke, 1978), 149–151; про Dresdener Bank див. Dieter Ziegler “Der Bauherr: Eugen Gutmann”, in *In bester Lage. Geschichte eines Quartiers an der Behrenstraße* ed. by Michael Jurk, and Katrin Lege (Dresden: Publikationen der Eugen-Gutmann-Gesellschaft 2011), 97.

¹⁵ Через обмежувальну практику концесії акціонерних товариств у більшості німецьких земель (особливо в Пруссії) чимало банків реалізувалися не як акціонерні банки, а командитні товариства. Акціонери, які несли персональну відповідальність, мали проміжне становище між власником товариства, як-от приватного банку, та «простим» директором акціонерного банку. James M. Brophy, “The Political Calculus of Capital: Banking and the Business Class in Prussia, 1848–1856,” *Central European History*, 25 (1992): 149–176.

правління державних підприємств змогли збільшити свою частку в економічній еліті. Але навіть таке не дає підстав для висновку, що це був канал «злету» для націонал-соціалістичних активістів. Уже наприкінці Ваймарської республіки майже всі особистості були лідерами тодішніх підприємств. Лише в деяких ситуаціях можна припустити, що через політичні й расистські чистки серед керівництва піднесення окремих осіб відбулося швидше, аніж би це сталося за незмінних політичних обставин¹⁶. У деяких випадках це знання впливало на лояльність таких осіб режиму. Про послаблення бюрократичних критеріїв ефективності на користь «безпосередньої, вибіркової та постійно контрольованої відданості партії» в контексті поповнення новими представниками економічної еліти, як припускав соціолог Вольфганг Цапф у 1960-ті роки¹⁷, говорити аж ніяк не доводиться, коли йдеться про період до 1938 року.

Хоча були й винятки. Показово, що ці нечисленні випадки траплялися тільки на державних підприємствах. Найвидатнішим політичним “*newcomer*”-ом в економічній еліті 1938 року був Вільгельм Тенгельман (Tengelmann), котрий від 1934 року належав до правління кам'яновугільної компанії «Гібернія», що перебувала у власності держави. Оскільки Тенгельман став директором шахти ще в часи Ваймарської республіки, його можна вважати кваліфікованим кандидатом. Але все ж у кола економічної еліти Тенгельман зміг потрапити лише завдяки зв'язкам із новими представниками політичної еліти. З 1930 року він був членом НСПН (нім. – NSDAP), у березні 1933 року став спершу ландратом у районі міста Унна, що входить до Рурського регіону, а в жовтні 1933 року – Уповноваженим із економічних питань прусського міністра-президента Германа Герінга (Göring), який надалі надавав йому протекцію. Другим політичним “*newcomer*”-ом в економічній еліті часів націонал-соціалізму був Еміль Меєр (Meyer), котрий на момент «захоплення влади» обіймав пост директора в кооперативному відділенні Дрезденського банку (Dresdner Bank). Через рік Меєр піднявся на посаду заступника члена правління Дрезденського банку, а ще через рік став повноцінним членом правління. Як зять Вільгельма Кепплера (Keppler), особистого радника Гітлера з економічних питань, і на словах радикальний прихильник націонал-соціалістів, Меєр був кандидатом від націонал-соціалістичного партійного осередку й Німецького робітничого фронту (Deutschen Arbeitsfront), які вважали, що консервативні й призначені переважно урядом Брюнінга члени правління не відповідають запитам «нового часу»¹⁸.

¹⁶ Про входження «юної гвардії» в керівництво “Dresdner Bank” упродовж 1933–1934 років див. Dieter Ziegler “Die Verdrängung der Juden aus der Dresdner Bank 1933–1938,” in: *Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte* 47 (1999), 178–216.

¹⁷ Wolfgang Zapf, *Wandlungen der deutschen Elite. Ein Zirkulationsmodell deutscher Führungsgruppen* (München: Piper, 1966²), 184.

¹⁸ Dieter Ziegler, „Entjudung“ und Nazifizierung 1933–1937”, in *Die Dresdner Bank in der Wirtschaft des Dritten Reichs* ed. Johannes Bähr (München: Oldenbourg, 2006), 92–93.

Більшість представників економічної еліти 1930-х років легко вписалася в нові політичні обставини й радо сприйняла економічні можливості, які створила націонал-соціалістична політика озброєння та автаркії. В ці роки на відкритий конфлікт із націонал-соціалістами зважився лише один представник економічної еліти – генеральний директор Gutehoffnungshütte (GGH, або «Кузні доброї надії») Пауль Ройш (Reusch), котрий на останньому етапі Ваймарської республіки отримав славу ненависника профспілок і відповідно повністю підтримував знищення профспілкового руху з боку націонал-соціалістів. Але Ройш ненавидів націонал-соціалістів так само, як і соціалістичних членів профспілок, оскільки вважав їх плебеями, а під час війни його навіть змусили піти з посади генерального директора GGH, яка перебувала виключно в приватній власності¹⁹. Проте до 1933 року лише окремі представники економічної еліти 1932 року відкрито заявляли про свою прихильність націонал-соціалістам. Скажімо, кельнський приватний банкір Курт фон Шредер (von Schröder) і Фріц Тиссен (Thyssen²⁰) – голова наглядової ради компанії “Vereinigte Stahlwerke”, найбільшого концерну Німеччини з важкої промисловості, – активно сприяли тому, щоб увести керівництво НСРПН у кола великих промисловців і фінансистів. Тож більшість представників економічної еліти тридцятих років можна називати антидемократичними й опортуністичними особами, але не націонал-соціалістичними в ідеологічному розумінні²¹.

Одночасно з появою менеджера-підприємця відбувалася також зміна шаблону входження в економічну еліту (Таблиця 2). 1906 року ще двоє з трьох “big linkers” були представниками «династії». Такий результат, по-перше, підтверджує тезу про відносну закритість економічної еліти в Німецькій ім-

¹⁹ Peter Langer P., *Macht und Verantwortung. Der Ruhrbaron Paul Reusch* (Essen: Klartext, 2012); Christof Marx, *Paul Reusch und die Gutehoffnungshütte. Leitung eines deutschen Großunternehmens* (Göttingen: Wallstein 2013).

²⁰ За підтримку Тиссена після приходу націонал-соціалістів нагородили почесним, хоч політично й незначним, постом у прусській Державній раді, а також місцем у фракції НСРПН у Райхстагу. Але, коли почалася війна, він порвав із націонал-соціалістами, поїхав у вигнання і 1940 року був вражений вторгненням Вермахту. Його арештували, і разом із дружиною Фрак Амелі він залишався в ув'язненні до кінця війни, більшість часу – в закритій психіатричній установі, а потім також у концтаборах Дахау, Заксенгаузен і Бухенвальд. Günter Brakelmann, *Zwischen Mitschuld und Widerstand. Fritz Thyssen und der Nationalsozialismus* (Essen: Klartext, 2010); Felix de Taillez, *Zwei Bürgerleben in der Öffentlichkeit. Die Brüder Fritz Thyssen und Heinrich Thyssen-Bornemisza* (Paderborn: Schöningh, 2017).

²¹ Werner Plumpe “Unternehmer im Nationalsozialismus. Eine Zwischenbilanz.” In *Wirtschaftsordnung, Staat und Unternehmen. Neue Forschungen zur Wirtschaftsgeschichte des Nationalsozialismus* ed. by Werner Abelshauser, Jan Ottmar Hesse, and Werner Plumpe (Essen: Klartext, 2004), 243–266; Christof Buchheim *Unternehmen in Deutschland und NS-Regime. Versuch einer Synthese, Historische Zeitschrift*, 282 (2006): 351–389; Johannes Bähr “Paul Reusch und Friedrich Flick. Zum persönlichen Faktor im unternehmerischen Handeln,” in *Wirtschaft im Zeitalter der Extreme* ed. by Hartmut Berghoff, Jürgen Kocka, and Dieter Ziegler, (München: C.H.Beck, 2010), 275–297.

пері²², а по-друге, засвідчує, що особисте багатство в цей час іще було важливою передумовою для входження в економічну еліту. І хоч не можна побачити особливі відповідності між розглядуваною тут «позиційною елітою» та майновою елітою Німецької імперії (ані Максиміліян фон Гольдшмідт-Ротшильд, ані члени родини Крупп (Krupp), ані заможна німецька знать не були представниками позиційної еліти²³), але висока частка «династій» указує на те, що в цей час в одного покоління рідко виходило накопичити достатню кількість матеріального капіталу.

Таблиця 2: “Big Linkers”. Соціальне походження

	1906	1927	1933	1938
«Спадок»	33 (65 %)	51 (46%)	35 (42 %)	13 (29 %)
Батько: комерсант	4 (8 %)	16 (14%)	9 (11 %)	4 (9 %)
Батько: дрібний торговець	0	3 (3%)	2 (2 %)	1 (2 %)
Батько: фабрикант	4 (8 %)	10 (9%)	9 (11 %)	8 (18 %)
Батько: ремісник	4 (8 %)	1 (1%)	2 (2 %)	2 (4 %)
Батько: великий землевласник	0	1 (1%)	2 (2 %)	0
Батько: фермер	0	1 (1%)	0	1 (2 %)
Батько: чиновник, держслужбовець	4 (8 %)	15 (13%)	10 (12 %)	6 (13 %)
Батько: представник освіченого класу	2 (4 %)	13 (12 %)	15 (18 %)	10 (22 %)
Загалом	51	111	84	45
Не ідентифіковано	24	48	34	44

До середини 1920-х років частка «династій» у німецькій економічній еліті відчутно знизилася. 1927-го, як і 1933-го року, лише кожен другий, а 1938-го – кожен третій представник був членом династії підприємців. Від такого зменшення вигравали насамперед родини з освіченого класу, а також родини державних (переважно вищих) службовців, із яких у 1930-ті прийшло

²² Hartmut Kaelble “Wie feudal waren die deutschen Unternehmer im Kaiserreich? Ein Zwischenbericht,” in *Beiträge zur quantitativen vergleichenden Unternehmensgeschichte* ed. by Richard Tilly (Stuttgart: Klett-Cotta, 1985), 148–171.

²³ Про формування німецької майнової еліти перед Першою світовою війною див. Augustine, Dolores L. *Patricians and Parvenus. Wealth and High Society in Wilhelmine Germany* (Oxford: Berg Publishers, 1994). Hartmut Berghoff “Vermögensehiten in Deutschland und England vor 1914. Überlegungen zu einer vergleichenden Sozialgeschichte des Reichtums,” in *Pionier und Nachzügler? Vergleichende Studien zur Geschichte Großbritanniens und Deutschlands im Zeitalter der Industrialisierung* ed. by Hartmut Berghoff, and Dieter Ziegler (Bochum: Universitätsverlag, 1995), 281–308.

близько третини від усіх представників економічної еліти. Зміна освітніх профілів була також тісно пов'язана з цією зміною критеріїв поповнення еліт (Таблиця 3). Ще 1906 року ледь не кожен другий мав спеціалізовану профосвіту, а 1938-го – уже тільки кожен четвертий. Водночас вища освіта, особливо юридична, ставала дедалі престижнішою. І хоч вона й не була єдиною, але все ж найкращою можливістю потрапити в економічну еліту. З вісьмох осіб, що зробили кар'єру, 1906 року²⁴ лише три мали юридичну освіту, а п'ять натомість здобули тільки спеціалізовану профосвіту. 1927 року з 29 таких осіб, про чю освіту нам відомо, 15 здобули юридичну освіту, а 3 – технічний вишкіл. Лише 10 починали як учні на виробництві (майже всі з атестатом зрілості), а один був офіцером. 1938 року пропорції були однозначними: з 15 нових представників еліти 10 мали юридичну освіту, 2 – технічний вишкіл і лише 3 – спеціалізовану профосвіту.

Таблиця 3: “Big Linkers”: Напрями освіти

	1906	1927	1933	1938
Банківська справа/ торгівля	24 (48 %)	54 (40 %)	28 (28 %)	24 (32 %)
Вища освіта	26 (52 %)	78 (58 %)	71 (70 %)	50 (67 %)
– з них філософія	1 (2 %)	8 (6 %)	6 (6 %)	3 (4 %)
– з них захистилися	0	4 (3 %)	3 (3 %)	2 (3 %)
– з них юридична	20 (40 %)	51 (38 %)	39 (39 %)	32 (43 %)
– з них захистилися	4 (8 %)	29 (22 %)	24 (24 %)	24 (32 %)
– з них інженери/ природничі науки	4 (8 %)	17 (13 %)	22 (22 %)	13 (17 %)
– з них не вказано	1 (2 %)	2 (2 %)	4 (4 %)	2 (3 %)
Військова	0	2 (2 %)	2 (2 %)	1 (1 %)
Загалом	50	134	101	75
Не ідентифіковано	25	25	17	14

²⁴ В основі поняття «успішна людина» (Aufsteiger) в тому значенні, у якому ми вживаємо його в цій статті, не лежить модель верств, яку зазвичай застосовують у сучасних дослідженнях мобільності. Тим паче, економічну функцію еліту вже в період Німецької імперії належить уважати частиною вищої верстви (а не вищої середньої верстви). Якщо дотримуватися класифікації верств Морріса Яновіца щодо початків федеративної республіки (Morris Janowitz “Soziale Schichtung und Mobilität in Westdeutschland,” *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 10 (1958):1–38; більше про історичну мобільність у: von Kaelble, *Mobilität*, 238), котрий зараховує членів наглядових рад і правління до вищої середньої верстви, то економічна еліта залишалася б незмінно замкнутою, тоді як шанси на злет і так зараховуваної до середньої верстви освіченої буржуазії та сімей вищих чиновників значно покращилися б (див. про це далі). Тож як «успішних людей» тут маємо на увазі всіх тих, чий батьки не були великими самостійними фабрикантами, комерсантами або банкірами, зокрема вищим керівництвом у великих підприємствах.

Загалом ці зміни можна описати як очікуваний еволюційний процес, який неминуче був пов'язаний із утвердженням менеджерського капіталізму, який соціологи Бендікс і Гоутон описали ще в 1950-ті роки на американському прикладі:²⁵ підприємства зростають – управлінські завдання складнішають. Для управління підприємствами, яке ставало дедалі спеціалізованішим, потрібні були спеціалісти. Засновники, зокрема акціонери, які володіли контрольним пакетом акцій, відходили в наглядові ради. Представники династій XIX століття чимраз рідше були активними керівниками підприємств, і для освічених менеджерів без династичного підґрунтя з'явилися нові можливості зростання.²⁶ В жодному з випадків не вийшло простежити вихідців із робітничих родин. Стрімке сходження вихідців із родин дрібних землевласників, дрібних торговців чи ремісників також ставалося дуже рідко. Якщо ж у когось виходило, то ці родини також рідко призначали новачків без академічного підґрунтя.

Уважніше придивившись до змін у межах одного десятиліття, між 1927 і 1938 роками, стає зрозуміло, що їх не можна пояснити лише утвердженням менеджерського капіталізму. Драматичне зменшення кількості приватних банкірів із високою династичною часткою між 1927–38 роками лише на позір вписується в картинку еволюційного процесу соціальної адаптації. У втраті значення приватних банків свою роль відіграли не лише економічні структурні зміни, а й «деєвреїзація» (“Entjudung”) та «аріїзація» (“Arisierung”) німецької економіки як головні революційні чинники²⁷. Оскільки ж частка осіб єврейського походження серед приватних банкірів була тоді особливо велика, на цей сегмент «аріїзація» поширилася особливо. У цьому розумінні вона прискорила утвердження менеджерського капіталізму.

Таблиця 4: “Big Linkers”. Конфесійний / етнічний поділ

	1906	1927	1933	1938
Євреї	29 (43 %)	59 (46 %)	24 (24 %)	1 (1 %)
– з них похрещені	9	16	9	1

²⁵ Див. Reinhard Bendix, and Frank W. Howton “Social Mobility and the American Business Elite,” in *Social Mobility in Industrial Society* ed. by Seymour Martin Lipset and Reinhard Bendix (Berkeley: University of California Press, 1959), 114-43.

²⁶ Каельбле наголошує, що шанси на доступ до юридичної освіти від кінця Німецької імперії до перших років Федеративної республіки не надто покращились для синів і доньок службовців, які не були на керівних посадах, а також для робітників. Див. Harmut Kaelble „Chancenungleichheit und akademische Ausbildung in Deutschland 1910 bis 1960,” *Geschichte und Gesellschaft* 1 (1975): 121–149.

²⁷ Albert Fischer “Jüdische Privatbanken im Dritten Reich,” *Scripta Mercaturae* 28 (1994): 1–54; Harald Wixforth, and Dieter Ziegler. “Deutsche Privatbanken und Privatbankiers im 20. Jahrhundert,” *Geschichte und Gesellschaft* 23 (1997): 195–2; Dieter Ziegler “Geschäftliche Spezialisierungen deutscher Privatbankiers in der Zwischenkriegszeit. Ein vergeblicher Überlebenskampf?” In *Der Privatbankier. Nischenstrategien in Geschichte und Gegenwart* ed. by Institut für bankhistorische Forschung (Stuttgart: Franz Steiner Verlag, 2003), 27–47.

Неєвреї	38 (57 %)	69 (54 %)	76 (76 %)	88 (99 %)
– з них – протестантів	23	37	39	
– з них – католиків	7	13	11	
– з них – не вказано	8	19	26	
Загалом	67	128	100	89
Не ідентифіковано	8	31	18	0

Також і акціонерні банки, і промисловість що 1906-го, що 1927-го року показували високу частку директорів єврейського походження. Як показує Таблиця 4, в обидва згадані роки більше двох із п'ятих представників економічної еліти були євреями (або мали єврейське походження²⁸): серед приватних банкірів ця частка постійно становила приблизно 60 %, серед директорів банків – приблизно 40 %, а серед промисловців – не менше 20 %. Про «економічну кризу німецьких євреїв», яку констатували чи якої сподівалися тогочасні спостерігачі²⁹, принаймні в цьому, хай і дуже вузькому, сегменті єврейської економічної діяльності, приблизно до кінця Ваймарської республіки не могло йтися.

Перше зменшення можна помітити після банківської кризи 1931 року, що підтверджує припущення Петера Гаеса (Hayes) про те, що так звана «деєвреїзація» управління підприємствами починається зовсім не з приходом до влади націонал-соціалістів³⁰. Але якою мірою ця тенденція свідчить про антисемітизм, відповісти не так і просто. Адже, з одного боку, зсуви як у секторальній, так і в етнічній структурі економічної еліти в межах лише шести років (між 1927 і 1933-м) можна великою мірою пояснити введенням у вересні 1931 року нових правил в акціонерному праві, згідно з якими максимальну кількість членів наглядової ради обмежували 30 особами³¹. Конкретним наслідком саме цієї настанови було те, що непропорційно багато приватних банкірів мусили вийти зі складу наглядових рад великих підприємств. З огляду на значну частку євреїв серед приватних банкірів, відповідно до цієї

²⁸ Велика меншина осіб, яких націонал-соціалісти називали «не арійцями», прийняла християнство раніше, але для націонал-соціалістів це було неістотним. Хто мав бодай одного родича-єврея у другому поколінні (діда або бабу), відразу був дискримінований як «не арієць», так само, як і конфесійні євреї. Лише Нюрнберзькі расові закони 1935 року встановили розрізнення «євреїв» і «напівкровків» (правове становище других було не таким поганим, як у євреїв). Див. також Beate Meyer, „Jüdische Mischlinge“. Rassenpolitik und Verfolgungserfahrung 1933–1945 (München: Dölling und Galitz), 1999; Cornelia Essner, Die 'Nürnberger Gesetze' oder Die Verwaltung des Rassenwahns 1933–1945 (Paderborn Paderborn: Schöningh), 2002.

²⁹ Див. також про «єврейський середній клас» працю соціолога Альфреда Маркуса (Alfred Marcus, *Die wirtschaftliche Krise der deutschen Juden* (Berlin: Stilke, 1931).

³⁰ Peter Hayes „Big Business and ‚Aryanization‘ in Germany, 1933–1939,“ in: *Jahrbuch für Antisemitismusforschung* 3 (1994), 255f.

³¹ *Verordnung des Reichspräsidenten über Aktienrecht, Bankenaufsicht und über eine Steueramnestie*, vom 19. September 1931 (Reichsgesetzblatt I, 1931, S.493).

постанови, скоротилася також середня кількість євреїв у наглядових радах. Та, з другого боку, здається, можна говорити і про тенденцію, коли ділові партнери заміняли євреїв – членів правління у наглядових радах неєвреями, щоб уникнути «проблем». Під час банківської кризи саме директорів великих банків єврейського походження публічно засуджували. Серед них були: Курт Зобернгайм (Sobernheim) із “Commerzbank”, Герберт Гутман (Gutmann) із Dresdner Bank,³² Оскар Вассерман (Wassermann) із Deutsche Bank та компанії “Disconto-Gesellschaft (DD-Bank)”³³ і насамперед – Якоб Гольдшмідт із “Danat Bank”³⁴. Для окремих антисемітів у правлінні чи наглядових радах це здавалося достатнім приводом, щоб вимагати виключити своїх колег-євреїв (а чимало голів наглядових рад, як здається, пішли шляхом найменшого опору).

Але 1933 року виникла, окрім того, нова ситуація. Голів наглядових рад переслідували не лише окремі колеги, – тепер їх грубо залякували. Штурмові загони СА займали офіси та приходили на зібрання акціонерів. Багато хто з керівництва підприємств піддався цьому тиску³⁵. Крім того, окремі особи вбачали у витісненні євреїв гарну нагоду зміцнити власні економічні інтереси. Витіснення євреїв знову відкривало недоступні від початку економічної кризи можливості для росту кар’єри. При цьому офіційна расова політика режиму давала змогу зручно сховатися від громадськості й постраждалих, хоча насправді обставини десь аж до 1938 року не були такими, щоб не можна було знайти шпарин для можливості збереження членів наглядових рад єврейського походження. Скажімо, одним із прикладів цього було збільшення кількості різних приватних банківських контор у наглядових радах, що вважалися «єврейськими». Наприклад, банківська установа “M.M. Warburg & Co” втратила 1933 року «лише» 18 зі 108 своїх місць, решту ж – майже виключно між 1936 – 38 роками³⁶. «Не суто арійський» банк “Sal. Oppenheim jr.

³² Про роль райхсканцлера Брюнінга в заміні керівництва великих банків див. Karl Erich Born *Die deutsche Bankenkrise 1931: Finanzen und Politik*. (München: R. Piper & Co. Verlag, 1967), 125–126, 171; окремо про ситуацію комерційного банку Frauke Schlütz, *Ein gediegener & solider Mann*, *Die Vorstandssprecher der Commerzbank 1870–2008* (Dresden: Eugen-Gutmann-Gesellschaft, 2016), 124, і про Дрезденський банк: Dieter Ziegler, and Martin Münzel. „Globetrotter der deutschen Hochfinanz. Gutmann als Direktor der Dresdner Bank.“ In *Herbert M. Gutmann 1879-1942. Bankier in Berlin. Bauherr in Potsdam. Kunstsammler*, ed. by Vivian J. Rheinheimer (Leipzig: Koehler & Amelang, 2007), 53.

³³ Про роль Вассермана в кризі див. *Gerald D. Feldman*, *Die Deutsche Bank 1914–1933*, in *Gerald D. Feldman a.o. Die Deutsche Bank 1870-1995*, München 1995, 301-305; про нападки на Вассермана див. Harold James, *Die Deutsche Bank 1933-1945*, 334f.

³⁴ Про роль Гольдшмідта перед і під час банківської кризи див. *Gerald D. Feldman*, Jakob Goldschmidt “The History of the Banking Crisis of 1931, and the Problem of Freedom of Manoeuvre in the Weimar Economy,” in *Zerrissene Zwischenkriegszeit* ed. by Christoph Buchheim and Harold James (Baden-Baden: Nomos, 1994), 307-325.

³⁵ Hayes, *Business*, 257; Ziegler, „Aryanization” and the Role of the German Great Banks, in: G. Feldman u. W. Seibel (Hg.), *Networks of Nazi Persecution* (New York, 2005), 50–51.

³⁶ Eduard Rosenbaum, and Ari J. Sherman, *M.M. Warburg & Co. 1798–1938. Merchant Bankers of Hamburg* (New York: Holmes & Meier Publishers, 1979), 160, 165.

& Cie.» зумів уникнути втрати мандатів наглядової ради завдяки тому, що замінив представників родини Оппенгайм (Oppenheim) (яку вважали «єврейською») у деяких наглядових радах, де переважали націонал-соціалісти, на «суто арійського» співвласника Роберта Пффердменгеса (Pferdmenges)³⁷. Коли ж ми згадуємо про одного представника економічної еліти єврейського походження, який залишився в 1938 році, то маємо на увазі приватного банкіра Вальдемара фон Оппенгайма. Всупереч вульгарно-радикальному антисемітизму націонал-соціалістів, влада, особливо ж президент головного банку Німецької імперії Ялмар Шахт (Schacht), чудово усвідомлювали важливість великих єврейських банків для економіки. Щодо протесту окремих націонал-соціалістичних організацій, то “Bankhaus Oppenheim” 1933 року підтвердив, що «перебуває у власності переважно християнських родин Оппенгайм і Пффердменгес», а тому проти них як банку не можна вживати заходів. На відміну від єврейських співвласників, які не належали до родини, брати Оппенгайми отримали статус т. зв. «напівкровків II ступеня», тож залишилися акціонерами банку, що несли персональну відповідальність, і після 1938 року. Проте назву довелося змінити на “Pferdmenges & Co.”; також заборонили згадувати рік заснування банку³⁸. Всі інші великі приватні єврейські банки або перейшли до власників-неєвреїв, або ж влилися в більші «неєврейські банки». На відміну від великих банків, нових власників цих приватних банків 1938 року вже неможливо знайти серед економічної еліти. Було, напевно, простіше замінити менеджера, аніж власника-підприємця.

Якщо нинішні дослідження виходять передусім із того, що формування німецької економічної еліти виявляло прикметну тяглість, то це дослідження, яке аналізує часовий проміжок від 1900 до 1938 років, цю тезу однозначно підтверджує. До початку Другої світової війни циркуляція еліти не відбувалася (в розумінні заміни однієї соціальної групи іншою). Навіть типові для (політичної) націонал-соціалістичної еліти “alienated intellectuals” із верхньої середньої верстви та успішні особи у владній верстві функціонерів із НСРПН, СА та СС³⁹ не належать 1938 року до економічної еліти. Навпаки, кар’єрні шляхи більшості осіб із цього кола дають підстави припускати, що й без приходу націонал-соціалістів до влади 1938 року вони перебували би на подібних вищих посадах.

Але цей висновок можна пов’язувати лише зі структурним формуванням економічної еліти, а не з особистісною циркуляцією, і вже точно не з яскраво вираженою династичною тяглістю в структурі економічної еліти. Адже,

³⁷ Michael Stürmer, Gabriele Teichmann, and Wilhelm Treue, *Wägen und Wagen. Sal. Oppenheim jr. & Cie. Geschichte einer Bank und einer Familie* (Zürich: Pieper, 1989), 369

³⁸ Про історію банку Оппенгайма та членів його родини в часи націонал-соціалізму див. вичерпно Stürmer, *Wägen*, 320-411; див. також документальний додаток у: Wilhelm Treue, *Das Schicksal des Bankhauses Sal. Oppenheim & Cie. im Dritten Reich* (Wiesbaden: Franz Steiner, 1983), 51-117.

³⁹ Див., крім того: David Lerner, *The Nazi Elite* (Stanford: Stanford University Press, 1951), 9-52.

по-перше, утвердження менеджерського капіталізму було неминуче пов'язано зі зміною ролі рекрутаційних ознак володіння й виконання зобов'язань, пов'язаних зі зміною важливості володіння і продуктивних характеристик персоналу, тож творення династій тут (як і в інших країнах) істотно ускладнилось; а, по-друге, частка осіб єврейського походження на початок 1930-х була такою високою, що їхнє «відчуження» від економічної еліти дорівнялося до раніше не званої в Німеччині часткової заміни акторів. Навіть якщо всі представники економічної еліти 1927 року, що мали єврейське походження, померли (за трьома винятками) природною смертю – чи то тому, що смерть спіткала їх до початку депортацій, чи то через те, що в них вийшло вчасно виїхати з Німеччини та окупованих територій, – не варто через фактично відсутню змінність або заміну еліт недооцінювати роль злочину «деєвреїзації» серед керівництва німецьких підприємств.

Авторизований переклад із німецької Роксоляни Свято

Dieter ZIEGLER
**Continuity and Changes of German Economic
Elites 1900–1938**

Dieter Ziegler – Professor of Economic History at Ruhr University, Bochum, Germany.

This article examines the social composition of the German economic elite in the early twentieth century. It provides a definition of 'economic elite' which is focussed on the economic function of certain persons in the business community and deduces it from the social and cultural capital of the family of origin. The main outcome of the scrutiny is the somewhat surprising result that the social and even the personal composition of the German economic elite proved to be extremely stable despite the political turmoil of the period such as the revolution of 1918 or the coming to power of the Nazis in 1933. The only exception was in the latter case the fact that the Jewish members of the elite, who were highly overrepresented as elite members in relation to their share of the population, were at length dispelled from their position. In general, they were not superseded by the so-called Old Fighters of the (NS-)party, but by persons of more or less the same socio-environment as their predecessors with the only exception of their religious adherence.

Keywords: *economic elites, supervisory council of joint stock company, big linkers, National-Socialism and economic elites*

Bibliography

Augustine, Dolores L. *Patricians and Parvenus. Wealth and High Society in Wilhelmine Germany*. Oxford: Berg Publishers, 1994.

Bähr, Johannes. "Paul Reusch und Friedrich Flick. Zum persönlichen Faktor im unternehmerischen Handeln." In *Wirtschaft im Zeitalter der Extreme* edited by Hartmut Berghoff, Jürgen Kocka, and Dieter Ziegler, 275–297. München: C.H.Beck, 2010.

Bendix, Reinhard, and Frank W. Howton. "Social Mobility and the American Business Elite." In *Social Mobility in Industrial Society* edited by Seymour Martin Lipset and Reinhard Bendix, 114–43. Berkeley: University of California Press, 1959.

Berghoff, Hartmut. "Vermögenseiten in Deutschland und England vor 1914. Überlegungen zu einer vergleichenden Sozialgeschichte des Reichtums." In *Pionier und Nachzügler? Vergleichende Studien zur Geschichte Großbritanniens und Deutschlands im Zeitalter der Industrialisierung* edited by Hartmut Berghoff, and Dieter Ziegler, 281–308. Bochum: Universitätsverlag, 1995.

Berghoff, Hartmut, Kocka, Jürgen and Ziegler, Dieter. *Wirtschaft im Zeitalter der Extreme Beiträge zur Unternehmensgeschichte Österreichs und Deutschlands. Im Gedenken an Gerald D. Feldman*. München: C.H. Beck, 2010.

Biggeleben, Christof. *Das "Bollwerk des Bürgertums". Die Berliner Kaufmannschaft 1870–1920*. München: C.H. Beck, 2006.

Born, Karl Erich. *Die deutsche Bankenkrise 1931: Finanzen und Politik*. München: R. Piper & Co., 1967.

Brakelmann, Günter. *Zwischen Mitschuld und Widerstand. Fritz Thyssen und der Nationalsozialismus*. Essen: Klartext, 2010.

Brophy, James M. "The Political Calculus of Capital: Banking and the Business Class in Prussia, 1848–1856." *Central European History* 25 (1992): 149–176.

Buchheim, Christoph. "Unternehmen in Deutschland und NS-Regime. Versuch einer Synthese." *Historische Zeitschrift* 282 (2006): 351–389.

de Taillez, Felix. *Zwei Bürgerleben in der Öffentlichkeit. Die Brüder Fritz Thyssen und Heinrich Thyssen-Bornemisza*. Paderborn: Schöningh, 2017.

Essner, Cornelia. *Die 'Nürnberger Gesetze' oder Die Verwaltung des Rassenwahns 1933–1945*. Paderborn: Schöningh, 2002.

Eulenburg, Franz. "Die Herkunft der deutschen Wirtschaftsführer", *Schmollers Jahrbuch* 74 (1954): 77–89.

Feldman, Gerald D. "Jacob Goldschmidt, the History of the Banking Crisis of 1931, and the Problem of Freedom of Manoeuvre in the Weimar Economy", In *Zerrissene Zwischenkriegszeit* edited by Christoph Buchheim und Harold James, 307–325. Baden-Baden: Nomos, 1994.

Feldman, Gerald D. "Die Deutsche Bank 1914–1933." In *Die Deutsche Bank 1870–1995* edited by Lothar Gall, Gerald D. Feldman, Harold James, Carl-Ludwig Holtfrerich, and Hans E. Biischgen, 301–305. München: C. H. Beck, 1995.

Fischer, Albert. "Jüdische Privatbanken im Dritten Reich." *Scripta Mercaturae* no. 28 (1994): 1–54.

Giddens, Anthony. "Elites in the British Class Structure." *Sociological Review*, 20, no. 3 (1972) 345–372.

Hartmann, Michael. *Eliten und Macht in Europa*. Frankfurt am M.: Campus, 2005.

Hayes, Peter. "Big Business and 'Aryanization' in Germany, 1933–1939." *Jahrbuch für Antisemitismusforschung* no. 3 (1994): 254–81.

Hesselmann, Hans. *Das Wirtschaftsbürgertum in Bayern 1890-1914: ein Beitrag zur Analyse der Wechselbeziehungen zwischen Wirtschaft und Politik am Beispiel des Wirtschaftsbürgertums im Bayern der Prinzregentenzeit*. Wiesbaden: Steiner Verlag, 1985.

Hoffmann-Lange, Ursula. *Eliten, Macht und Konflikt in der Bundesrepublik Deutschland*. Opladen: VS, 1992.

Janowitz, Morris. "Soziale Schichtung und Mobilität in Westdeutschland." *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 10 (1958): 1–38.

Kaelble, Hartmut. "Wie feudal waren die deutschen Unternehmer im Kaiserreich? Ein Zwischenbericht." In *Beiträge zur quantitativen vergleichenden Unternehmensgeschichte* edited by Richard Tilly, 148–171. Stuttgart: Klett-Cotta, 1985.

– "Chancenungleichheit und akademische Ausbildung in Deutschland 1910 bis 1960." *Geschichte und Gesellschaft* 1 (1975): 121–149.

Krenn, Karoline. *Alle Macht den Banken? Zur Struktur personeller Netzwerke deutscher Unternehmen am Beginn des 20. Jahrhunderts*. Wiesbaden: Springer VS, 2012.

Langer, Peter. *Macht und Verantwortung. Der Ruhrbaron Paul Reusch*. Essen: Klartext, 2012.

Lerner, David. *The Nazi Elite*. Stanford: Stanford University Press, 1951.

Marcus, Alfred. *Die wirtschaftliche Krise der deutschen Juden*. Berlin: Stilke, 1931.

Martin, Rudolf. *Jahrbuch des Vermögens und Einkommens der Millionäre in Hessen-Nassau*. Berlin: Martin, 1913.

Marx, Christian. *Paul Reusch und die Gutehoffnungshütte. Leitung eines deutschen Großunternehmens*, Göttingen: Wallstein, 2013.

Meyer, Beate. "Jüdische Mischlinge": *Rassenpolitik und Verfolgungserfahrung 1933–1945*. München: Dölling und Galitz, 1999.

Model, Paul. *Die großen Berliner Effektenbanken*. Jena: Kessinger Publishing, 1896.

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

Plumpe; Werner. "Unternehmer im Nationalsozialismus. Eine Zwischenbilanz." In *Wirtschaftsordnung, Staat und Unternehmen. Neue Forschungen zur Wirtschaftsgeschichte des Nationalsozialismus* edited by Werner Abelshausen, Jan Ottmar Hesse, and Werner Plumpe, 243–266, Essen: Klartext, 2004.

Pohl, Manfred. "Vom Bankier zum Manager. Entwicklungslinien der führenden Schichten in den Großbanken." In *Bankherren und Bankiers* edited by Hofmann, Hanns Hubert, 149–151. Limburg/Lahn: Starke, 1978.

Rathenau, Walther. *Zur Kritik der Zeit*. Berlin: S. Fischer, 1912.

Ritter, Gerhard A. "Der Kaiser und sein Reeder Albert Ballin, die HAPAG und das Verhältnis von Wirtschaft und Politik im Kaiserreich und in den ersten Jahren der Weimarer Republik." *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 42 (1997): 137–162.

Rosenbaum, Eduard, and Sherman Ari J. *M.M. Warburg & Co. 1798–1938. Merchant Bankers of Hamburg*. New York: Holmes & Meier Publishers, 1979.

Schlütz, Frauke. *Ein gediegener & solider Mann, Die Vorstandssprecher der Commerzbank 1870–2008*. Dresden: Eugen-Gutmann-Gesellschaft, 2016.

Schumann, Dirk. *Bayerns Unternehmer in Gesellschaft und Staat 1834 bis 1914*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1992.

Philip Stanworth, and Giddens, Anthony. *Elites and Power in British Society*. London: Cambridge University Press, 1974.

Stürmer, Michael, Teichmann, Gabriele, and Treue, Wilhelm. *Wägen und Wagen. Sal. Oppenheim jr. & Cie. Geschichte einer Bank und einer Familie*. Zürich: Pieper, 1989.

Treue, Wilhelm. *Das Schicksal des Bankhauses Sal. Oppenheim & Cie. im Dritten Reich*. Wiesbaden: Franz Steiner, 1983.

Tunnat, Frederik. *Die Deutsche Gesellschaft 1914 und ihr Gründer*. Berlin: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014.

Williamson, John. *Karl Helfferich, 1872–1924. Economist, Financier, Politician*. New York: Princeton University Press, 1971.

Wixforth, Harald, and Dieter Ziegler. "Deutsche Privatbanken und Privatbankiers im 20. Jahrhundert." *Geschichte und Gesellschaft* 23 (1997): 195–225.

Zapf, Wolfgang. *Wandlungen der deutschen Elite. Ein Zirkulationsmodell deutscher Führungsgruppen*. München: Piper, 1966².

Ziegler, Dieter, and Martin Münzel. "Globetrotter der deutschen Hochfinanz. Gutmann als Direktor der Dresdner Bank." In *Herbert M. Gutmann 1879–1942. Bankier in Berlin. Bauherr in Potsdam. Kunstsammler*, edited by Vivian J. Rheinheimer, 39–60. Leipzig: Koehler & Amelang, 2007.

Ziegler, Dieter. "Die Aufsichtsräte der deutschen Aktiengesellschaften in den Zwanzigerjahren. Eine empirische Untersuchung zum Problem der "Bankenmacht." *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 43 (1998): 194–215.

– "Der Bauherr: Eugen Gutmann." In *In bester Lage. Geschichte eines Quartiers an der Behrenstraße* edited by Michael Jurk, and Katrin Lege. Dresden: Publikationen der Eugen-Gutmann-Gesellschaft 2011.

– "Die Verdrängung der Juden aus der Dresdner Bank 1933–1938." *Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte* 47 (1999), 178–216.

– "Aryanization" and the Role of the German Great Banks, 1933–1938." In *Networks of Nazi Persecution. Bureaucracy, Business and the Organization of the Holocaust* edited by Gerald D. Feldman, and Wolfgang Seibel, 44–68. New York: Berghahn, 2005.

– "Geschäftliche Spezialisierungen deutscher Privatbankiers in der Zwischenkriegszeit. Ein vergeblicher Überlebenskampf?" In *Der Privatbankier. Nischenstrategien in Geschichte und Gegenwart* edited by Institut für bankhistorische Forschung, 27–47. Stuttgart: Franz Steiner Verlag, 2003.