

Zeitschrift: Schweizerisches Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialgeschichte =
Annuaire Suisse d'histoire économique et sociale

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte

Band: 33 (2019)

Artikel: Ein neuer Geist des Kapitalismus in der Schweiz? : Methodologische
Anmerkungen zur Erforschung von Liberalisierung und
Finanzialisierung aus wirtschaftssoziologischer Perspektive

Autor: Klinkhammer, Julian

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-842479>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 20.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Julian Klinkhammer

Ein neuer Geist des Kapitalismus in der Schweiz?

Methodologische Anmerkungen zur Erforschung von Liberalisierung und Finanzialisierung aus wirtschaftssoziologischer Perspektive

A new spirit of capitalism in Switzerland?

Methodological comments on research about liberalization and financialization from an economic-sociological perspective

Quantitative approaches have their firm place in the modern economic history of Switzerland. Many observers thus interpret the 1990s as a phase of turmoil in which 'neoliberal' ideas could shape the direction of structural change. The contribution presents selected results from a management study that combined the analysis of career paths of the modern industrial elite with the reconstruction of generational change in the 'spirit' of capitalism. By drawing on the mindsets of top managers in Switzerland about financial markets, the contribution illustrates the research design as well as the methodological importance of this special combination of qualitative and quantitative approaches in empirical social research. The author argues that only the qualitative analysis of the collective mindsets within specific carrier strata of the capitalist spirit allows for assessing the empirical extent of how radically the Swiss variety of capitalism has changed since the 1990s.

Quantitative Ansätze haben ihren festen Platz in der modernen Wirtschaftsgeschichte der Schweiz.¹ Der steigende Grad der internationalen Verflechtung wird über Zahlen zu Importen und Exporten sowie die Zahl der Direktinvestitionen gemessen.² Die abnehmende Verflechtung der Unternehmen wird mittels quantitativer Indikatoren zu wechselseitigen Kapitalbeteiligungen, Mehrfachmandaten und der Sozialstruktur

1 Die Forschungsergebnisse wurden auf der Jahrestagung «Texte und Zahlen» der SGWSG präsentiert. Der Verfasser ist den Diskussionspartnern sowie den Herausgebern des Jahrbuchs für wertvolle Anregungen zu Dank verpflichtet.

2 Siehe Margrit Müller, Internationale Verflechtung, in: Patrick Halbeisen, Margrit Müller, Béatrice Veyrassat (Hg.), Wirtschaftsgeschichte der Schweiz im 20. Jahrhundert, Basel 2012, S. 339–465.

ökonomischer Eliten sichtbar.³ Auch die alte Frage, wer die Unternehmen beherrscht, erhält durch neue Zahlen zur Eigentümerstruktur und -konzentration ein anderes Gewicht.⁴ Doch die Geschichte hinter diesen Zahlen erschliesst sich nicht einfach aus der Deskription wirtschafts- und sozialstatistischer Zeitreihen.

Viele Sozialwissenschaftler deuten vor allem die 1990er-Jahre als Phase des Umbruchs und als Auftakt für einen radikalen sozioökonomischen Wandel in der Schweiz. Einiges deutet darauf hin, dass in dieser Phase neoliberale Ideen und Prinzipien die Richtung des Strukturwandels prägten.⁵ Solche Befunde stützen die Konvergenzannahmen der einschlägigen Globalisierungsliteratur.⁶ Demnach hätte sich die Schweiz relativ spät einem weltweiten Prozess der «Finanzialisierung» bzw. «neoliberaler Globalisierung» geöffnet. Diese starken Thesen nehmen ihren Ausgangspunkt im Vormarsch des Neoliberalismus seit den 1970er-Jahren, der wirtschaftspolitisch als eine Trias aus Privatisierungs-, Deregulierungs- und Freihandelsnormen definiert wurde.⁷ Neoliberale Prinzipien gerieten sodann in den Verdacht der Zweckdienlichkeit für die Durchsetzung finanzkapitalistischer Ideen und Interessen, gegenüber produktionsökonomisch oder wirtschaftspolitisch legitimierten Alternativen in der Unternehmensführung.⁸ Obwohl die Thesen in der Globalisierungsliteratur scharf formuliert sind,⁹ erscheinen sie doch äusserst problematisch vor dem Hintergrund

3 Siehe Eelke M. Heemskerk, Gerhard Schnyder, *Small States, International Pressures and Interlocking Directorates. The cases of Switzerland and the Netherlands*, in: *European Management Review* 5, 2008, S. 41–54, sowie Thomas David, Stéphanie Ginalschi, Frédéric Rebmann, Gerhard Schnyder, *The Swiss Business Elite between 1980–2000. Declining Cohesion, Changing Educational Profile and Growing Internationalization*, in: Friederike Sattler, Christoph Boyer (Hg.), *European Economic Elites. Between a New Spirit of Capitalism and the Erosion of State Socialism*, Berlin 2009, S. 197–220.

4 Gerhard Schnyder, Frédéric Widmer, *Swiss Corporate Governance. Institutional Change in the Law and Corporate Practices*, in: Christine Trampusch, André Mach (Hg.), *Switzerland in Europe. Continuity and Change in the Swiss Political Economy*, London 2011, S. 105–123; Frédéric Widmer, *Institutional Investors, Corporate Elites and the Building of a Market for Corporate Control*, in: *Socio-Economic Review* 9, 2011, S. 671–697.

5 Siehe zu Form und Ausmass der Kontinuität bzw. des Wandels zahlreiche Diskussionsbeiträge im Sammelband von Christine Trampusch, André Mach (wie Anm. 4).

6 Siehe dazu Markus Pohlmann, *Der «Geist» des Kapitalismus und seine Trägerschichten*, in: Philipp Hessinger, Markus Pohlmann (Hg.), *Globalisierung als Auto-Kapitalismus*, Wiesbaden 2017, S. 115–137, S. 129–131.

7 Dieter Nohlen, Florian Grotz (Hg.), *Kleines Lexikon der Politik*, 5., überarb. und erw. Aufl., München 2011, S. 391.

8 Siehe nur James Crotty, *The Neoliberal Paradox. The Impact of Destructive Product Market Competition and «modern» Financial Markets on Nonfinancial Corporation Performance in the Neoliberal Era*, in: Gerald A. Epstein (Hg.), *Financialization and the World Economy*, Cheltenham 2005, S. 77–110.

9 Siehe den Überblick von Markus Pohlmann, *Globalisierung und Modernisierung. Zentrale Annahmen der Globalisierungstheorien auf dem Prüfstand*, in: Thomas Schwinn (Hg.), *Die Vielfalt und Einheit der Moderne. Kultur- und strukturvergleichende Analysen*, Wiesbaden 2006, S. 165–183.

einer bestenfalls lückenhaften empirischen Basis, was Ausmass und Form der Globalisierung im Topmanagement betrifft.¹⁰

Hat der global gewachsene Einfluss der Finanzmärkte in der Schweiz historische Gipfel erreicht und überträgt sich deren Verwertungslogik infolgedessen auf die Entscheidungen sogenannter Nichtfinanzunternehmen? Ein solcher Wandel hin zu «neoliberaler Unternehmensführung» wurde verschiedentlich empirisch aufgezeigt, dennoch gibt es bis dato nur wenige Studien über Topmanager in der Schweiz, die die kulturelle Einbettung der Handlungs- oder Wertorientierungen von Führungskräften induktiv untersuchen.¹¹ Stattdessen wurden die Orientierungen der Akteure meist aus der Sozialstruktur oder aus dem Wandel der Unternehmensstrukturen abgeleitet.¹² Damit entsteht ein Hiatus, eine Forschungslücke. Allerdings war die naheliegende Frage, ob in den Führungsetagen der Wirtschaft substanziell «globale Eliten» mit abweichender Orientierung anzutreffen sind, leicht zu beantworten.¹³ Denn die Schweiz weist im internationalen Vergleich den höchsten Ausländeranteil im Topmanagement auf.¹⁴ Sie wurde daher als «Laboratorium» und – trotz starker Pfadabhängigkeiten – als Vorreiterin einer konvergenten Entwicklung hin zu einer globalen Managerelite in Europa begriffen.¹⁵ Die globalen Eliten und die von ihnen gelenkten multinationalen Konzerne fungieren im sozialwissenschaftlichen Diskurs als Treibriemen neoliberaler Globalisierung. In der Wirtschaft bilden sie nach Boltanski und Chiapello eine ökonomische Avantgarde, die einen «neuen Geist des Kapitalismus» verkörpert bzw. verbreitet.¹⁶ Doch konnte sich in der Schweiz tatsächlich ein historisch neuer Geist im Topmanagement verankern?

10 Siehe dazu auch Pohlmann (wie Anm. 6), S. 131–133, der den starken Konvergenzannahmen das institutionentheoretische «Divergenz-Paradigma» gegenüberstellt.

11 Ich danke den beiden anonymen Gutachtern für Literaturhinweise und konstruktive Kritik. Siehe aus den Hinweisen insb. die ausgewogenen Schlussbemerkungen von Thomas David, André Mach, Corporate Governance, in: Patrick Halbeisen, Margrit Müller, Béatrice Veyrassat (Hg.) (wie Anm. 2), S. 831–872, S. 866 f., die eine vermittelnde Position einnehmen und in der skizzierten Forschungslücke eine Anpassung der Manager an den Epochenbruch vermuten.

12 Siehe z. B. Felix Bühlmann, Thomas David, André Mach, Cosmopolitan Capital and the Internationalization of the Field of Business Elites. Evidence from the Swiss Case, in: *Cultural Sociology* 7, 2013, S. 211–229; David, Ginalschi, Rebmann, Schnyder (wie Anm. 3); Widmer, Institutional Investors (wie Anm. 4).

13 Siehe dazu kritisch Hans-Peter Müller, Globale Eliten? Eine soziologische Problemskizze, in: Uwe H. Bittlingmayer (Hg.), *Theorie als Kampf? Zur politischen Soziologie Pierre Bourdieus*, Opladen 2002, S. 345–360.

14 Der Anteil ausländischer Topmanager variiert je nach Methodik und Umfang der Untersuchung und beträgt für die Jahre 2009/10 zwischen 35 und 64 Prozent. Siehe dazu die Befunde von Bühlmann, David, Mach (wie Anm. 12); Eric Davoine, Claudio Ravasi, The Relative Stability of National Career Patterns in European Top Management Careers in the Age of Globalisation. A Comparative Study in France, Germany, Great Britain and Switzerland, in: *European Management Journal* 31, 2013, S. 152–163.

15 Davoine, Ravasi (wie Anm. 14).

16 Luc Boltanski, Ève Chiapello, *Der neue Geist des Kapitalismus*, Konstanz 2015, S. 70, 464, 534.

Ziel des Beitrags ist es, Wirtschaftshistorikerinnen und -historikern diese Frage schmackhaft zu machen und einige forschungspraktische Anregungen zu geben, da es sich um ein klassisches Thema der Wirtschaftssoziologie handelt. Boltanski und Chiapello nehme ich dabei empirisch ernst, ohne ihre theoretischen Ausgangspunkte zu teilen. Die Rede vom «Geist» war für Max Weber vielmehr eine Chiffre. Im zweiten Abschnitt skizziere ich daher Webers theoretische Anleitung für die Suche nach dem zeitgenössischen Geist des Kapitalismus. Sofern sich ein neuer Geist des Kapitalismus in der Schweiz ausbreiten konnte, müsste sich dieser in neoliberalen Handlungs- und Wertorientierungen der Industriemanager manifestieren. Im dritten Abschnitt stelle ich die dazu ausgewerteten Primärdaten und das Forschungsdesign vor. Eine adäquate Methode zur empirischen Untersuchung dieses speziellen Gegenstands ist die Deutungsmusteranalyse. Deren Ergebnisse zur Finanzmarktorientierung der Industriemanager lege ich im vierten Abschnitt dar. Der Beitrag schliesst mit methodologischen Schlussfolgerungen, die sich aus dieser speziellen Verknüpfung qualitativer und quantitativer Ansätze der empirischen Sozialforschung für die Wirtschaftsgeschichte ergeben.

Webers Wegweiser zur Analyse des kapitalistischen Geistes und die theoretischen Spuren der Finanzialisierung

Vor der Wahl einer angemessenen Untersuchungsmethode muss zunächst die Frage nach der Angemessenheit des Gegenstandes gestellt werden. Die theoretische Anleitung für die empirische Suche nach dem zeitgenössischen Geist des Kapitalismus beziehe ich aus dem Werk Max Webers, das als Anleitung für die Analyse der Reproduktionsmechanismen des kapitalistischen Geistes gelesen werden kann. Für Weber trug die protestantische Ethik in einer historischen Übergangsphase als temporärer «Push-Faktor» zur Durchsetzung des Kapitalismus bei. Später brachen diese religiösen Stützen weg und ihr Sturz hallte zu Webers Lebzeiten nur noch leise im Gedanken der Berufspflicht und einigen statistischen Anomalien nach.¹⁷ Hinsichtlich dreier zentraler Mechanismen der Verallgemeinerung dieses Geistes, die Weber seiner Analyse systematisch zugrunde gelegt hat, gilt es zu klären, ob internationale Märkte für Topmanager entstehen (Konkurrenz/Selektion), ob «neoliberale» Prinzipien die Deutungsmuster der Topmanager prägen (Verbreitung/Aneignung) und inwiefern diese oder andere Faktoren im Generationswechsel zur Ausbreitung

17 Siehe Markus Pohlmann, Die neue Kulturtheorie und der «Geist des Kapitalismus». Max Weber and beyond, in: Gabriele Wagner, Philipp Hessinger (Hg.), Ein neuer Geist des Kapitalismus? Paradoxien und Ambivalenzen der Netzwerkökonomie, 2008, S. 103–126, und Wolfgang Schluchter, Die Entzauberung der Welt. Sechs Studien zu Max Weber, Tübingen 2009, S. 55–62.

eines neuen kapitalistischen Geistes in der Schweizer Industrieelite geführt haben (Sozialisation/Anpassung).¹⁸

Das breite Interesse an diesem Thema ist erst Ende der 1990er-Jahre, durch Boltanski und Chiapello, wiederbelebt worden.¹⁹ Die Frage, ob der moderne Kapitalismus überhaupt geistiger Stützen bedarf, wie sie Weber vor Augen standen, stellt sich für die französischen Soziologen in dieser Schärfe nicht. Ein epochaler Wandel der geistigen Stützen manifestiere sich hingegen in der Managementliteratur für Führungskräfte in seiner reinsten Form, da Managementschriften «in der Unternehmenswelt eines der wichtigsten Mittel zur Verbreitung und Popularisierung normativer Modelle»²⁰ bildeten. Die Leitidee des neuen Geistes auf der Ebene der Organisation wird von Boltanski und Chiapello, in Anlehnung an das postfordistische Produktionskonzept der «lean production», unter dem Begriff des «schlanken Unternehmens» zusammengefasst.²¹

Du Gay und Morgan heben die Gemeinsamkeiten des neuen kapitalistischen Geistes, wie ihn Boltanski und Chiapello beschreiben, mit einer sich erst später unter diesem Begriff herauskristallisierenden «neoliberalen Rationalität» hervor.²² Demnach können Boltanski und Chiapello die strukturellen Gründe für die Persistenz des Neoliberalismus mit dem Begriff des schlanken Unternehmens nicht erfassen, weil sie die Transformation des kapitalistischen Systems durch die Finanzwirtschaft aus ihrer Analyse ausklammern. Die neoliberale Rationalität habe sich mit der Zeit als aussergewöhnlich robust erwiesen, da sich nicht nur die Bedingungen personeller Mobilität, die Boltanski und Chiapello beschreiben, sondern auch die Kapitalflüsse zwischen den Ländern grundlegend verändert hätten. Globale Finanzströme hätten schliesslich auch in Frankreich – allerdings später als in anderen Ländern und erst nach Erscheinen ihres Werks – die Beziehungen zwischen Eigentümern, Managern und Mitarbeitern in einem Ausmass umgeformt, das nur als Teil eines umfassenderen Prozesses der «Finanzialisierung» zu begreifen sei.²³

Finanzialisierung bezeichnet gemeinhin den gesellschaftlichen Bedeutungszuwachs der Finanzwirtschaft, der neuerdings auch in der Geschichtswissenschaft unter diesem Schlagwort thematisiert wird.²⁴ Das enorme Grössenwachstum der Finanzmärkte nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems sowie der dezidiert globale Zugriff

18 Siehe für die theoretische Herleitung Pohlmann (wie Anm. 6), 117.

19 Boltanski, Chiapello (wie Anm. 16).

20 Ebd., S. 92.

21 Ebd., S. 112 f.

22 Paul Du Gay, Glenn Morgan, *Understanding Capitalism. Crises, Legitimacy, and Change through the Prism of the New Spirit of Capitalism*, in: dies. (Hg.), *New Spirits of Capitalism? Crises, Justifications, and Dynamics*, Oxford 2013, S. 1–39, S. 1–12.

23 Ebd., S. 34.

24 Jürgen Kocka, *Geschichte des Kapitalismus*, München 2013, S. 92–98, 122, und Laura Rischbieter, *Financialization. A New Chapter in the History of Capitalism?*, in: *Bulletin of the German Historical Institute* 58, 2016, S. 89–94.

dieser «unsichtbaren Hand» werden überwiegend auf die Folgen der Liberalisierung des internationalen Kapitalverkehrs bzw. auf institutionelle Weichenstellungen in den anglo-amerikanischen Ökonomien seit den 1970er-Jahren zurückgeführt. Deswegen wird den modernen Zentren der Finanzwelt und nicht zuletzt finanzökonomischen Theorien, Investmentfonds und Managementkonzepten aus den USA eine Vorreiterrolle bei der Finanzialisierung der Gesellschaft zugeschrieben. Neben Fragen nach den Ursachen sowie gesellschaftlichen Folgen dieser Entwicklung, deren Dynamik zunehmend zur Entkopplung der «virtuellen» von der «realwirtschaftlichen» Ökonomie führe, stehen just die Form bzw. das Ausmass dieser Kopplung im Zentrum sozialwissenschaftlicher und regulatorischer Debatten.²⁵

In der neueren wirtschaftssoziologischen Diskussion konkurrieren zwei Varianten der Finanzialisierungsthese, die beide konkrete Mechanismen einer am Finanzmarktgeschehen ausgerichteten Unternehmensführung benennen, aber unterschiedliche Schlüsse für die Kontrolle der Nichtfinanzunternehmen ziehen. Die erste Variante, die ursprünglich von Paul Windolf entwickelt wurde, identifiziert mit den institutionellen Anlegern eine dominante Gruppierung sogenannter neuer Eigentümer im Aktionariat vieler Publikumsgesellschaften, die das Management der Nichtfinanzunternehmen kontrolliere und somit dem Finanzmarkt indirekt eine beherrschende Position innerhalb eines neuen Produktionsregimes verschaffe.²⁶ Die zweite Variante der Finanzialisierungsthese wurde massgeblich von Forschern des Soziologischen Forschungsinstituts Göttingen (SOFI) entwickelt. Sie waren in Fallstudien zur deutschen Automobilindustrie²⁷ sowie in Chemie- und Pharmaindustrie²⁸ auf Widerstände gegen eine einseitige Unterwerfung der Industrieunternehmen unter die Logik der Finanzmärkte gestossen. Selbst Unternehmen, die sich vordergründig der Herrschaft des Finanzmarkts unterwarfen und die Shareholder-Value-Orientierung des Managements öffentlich bejahten, verfolgten dennoch im Hintergrund entgegengesetzte, produktionsökonomisch legitime Strategien. Ohne die These der Finanzialisierung aufzugeben, entwickelte vor allem Jürgen Kädtler in der Folge eine differenziertere Begrifflichkeit, in der die Herausbildung einer tonangebenden «Finanzmarkt-Öffentlichkeit» ins Zentrum rückt. Nicht nur die Finanzindustrie, auch das Management

25 Jürgen Kädtler, Finanzmarktöffentlichkeit und Finanzmarktrationalität, in: Andreas Langenohl, Dietmar J. Wetzel (Hg.), Finanzmarktpublika. Moralität, Krisen und Teilhabe in der ökonomischen Moderne, Wiesbaden 2014, S. 173–195, S. 180–182.

26 Paul Windolf, Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus?, in: ders. (Hg.), Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, Wiesbaden 2005, S. 20–57.

27 Jürgen Kädtler, Hans Joachim Sperling, The Power of Financial Markets and the Resilience of Operations. Argument and Evidence from the German Car Industry, in: Competition & Change 6, 2002, S. 81–94.

28 Jürgen Kädtler, Hans Joachim Sperling, Jenseits von Globalisierung und Finanzialisierung. Aushandlungsbeziehungen in der deutschen Chemie- und Automobilindustrie, in: Industrielle Beziehungen / The German Journal of Industrial Relations 9, 2002, S. 133–156.

grosser Unternehmen agiere ganz überwiegend als Träger der Finanzmarktrationalität; einer Semantik, die es zur Begründung eigener Strategien pflege.²⁹

Es existieren jedoch bislang nur wenige Studien über Topmanager in der Schweiz, die induktiv zeigen könnten, ob die Thesen zur kulturellen Entbettung der Handlungs- oder Wertorientierungen valide sind. Aufgrund formaler Aufwertung der Aktionärsinteressen in regulativen Institutionen, sowie einer Zunahme wirtschafts- und finanzwirtschaftlicher Qualifikationen, wurde eine Öffnung gegenüber angelsächsischen Managementideen in den 1990er-Jahren behauptet bzw. eine Aufwertung kosmopolitischer Kapitalien in der folgenden Dekade postuliert, insbesondere eine Öffnung gegenüber der Shareholder-Value-Theorie.³⁰ Diese Thesen, die für den Schweizer Kontext entwickelt wurden, korrespondieren mit den oben referierten Vorstellungen von neoliberaler Unternehmensführung und der Entstehung eines neuen kapitalistischen Geistes. Da im Falle der Schweiz somit gute Chancen bestehen, globale Eliten und neoliberales Gedankengut zu finden, habe ich das dortige Topmanagement als Gegenstand einer empirischen Untersuchung gewählt. Indem ich die impliziten Konvergenzannahmen der Globalisierungsliteratur aus einer managementsoziologischen Perspektive prüfe,³¹ lässt sich auch mit einem Querschnitt aus jüngster Vergangenheit extrapolieren, welche Trajektorien zeitgeschichtlich wirkmächtig gewesen sein können. Im Folgenden berichte ich ausgewählte Ergebnisse zur Finanzmarktorientierung der Positionselite in der Schweizer Industrie.

Daten und Methodik der empirischen Untersuchung

Der vorliegende Beitrag stützt sich auf Querschnittsdaten, die im Rahmen des Projekts Internationale Managementstudien (IMS-Projekt) gewonnen wurden.³² Ein Forscherteam der Universität Heidelberg hat ab 2011, mithilfe lokaler Kooperationspartner, Positionseliten in insgesamt 11 Ländern untersucht. Aus einer Vollerhebung der Lebensverläufe von Topmanagern an der Spitze der 100 grössten Industrieunternehmen im Stichjahr 2010 (N=165) wurde eine Interviewstichprobe gezogen, die zum Zweck des Generationenvergleichs im Quota-Verfahren durch Interviews mit ehemaligen Topmanagern ergänzt wurde. Das Forschungsdesign des IMS-Projekts kombiniert

29 Kädtler (wie Anm. 25), S. 189.

30 David, Ginalski, Rebmann, Schnyder (wie Anm. 3), S. 211; Schnyder, Widmer (wie Anm. 4), S. 116.

31 Markus Pohlmann, Management, Organisation und Sozialstruktur. Zu neuen Fragestellungen und Konturen der Managementsoziologie, in: Rudi Schmidt, Hanjo Gergs, Markus Pohlmann (Hg.), Managementsoziologie. Themen, Desiderate, Perspektiven, München 2002, S. 227–244.

32 Siehe zur Länderauswahl Markus Pohlmann und Hyun-Chin Lim, A New «Spirit» of Capitalism? – Globalization and its Impact on the Diffusion of Neoliberal Management Thinking in Germany and the East Asian Economies, Development and Society 43, 2014, S. 1–32, S. 3.

mit der Lebensverlaufs- und der Deutungsmusteranalyse quantitative und qualitative Methoden, deren Kombination es zu prüfen erlaubt, wie stark die theoretisch relevanten Unterschiede in den Lebensverläufen die hintergründigen Wert- und Handlungsorientierungen der Topmanager prägen. Da es sich bei der Stichprobenziehung nicht um eine Zufallsauswahl handelte, lässt sich nicht statistisch schätzen, inwieweit die Ergebnisse repräsentativ für die Grundgesamtheit sind. Stattdessen zielte das Quota-Verfahren auf eine proportionale Auswahl, anhand zentraler Lebensverlaufsdaten der Grundgesamtheit. Dieses Verfahren ist für übersichtliche Zielpopulationen und kleine Stichproben angemessen, denn es vermittelt zwischen dem Interesse an Fokussierung auf unterschiedliche Inhalte des kapitalistischen Geistes (je nach Sozialisation/Anpassung) und demjenigen auf die relative Häufigkeit bestimmter Trägergruppen (je nach sozialstruktureller Merkmalskombination).

Zur horizontalen Abgrenzung nutzte das IMS-Projekt die in Deutschland übliche Definition des industriellen Sektors. Zur vertikalen Abgrenzung wurde die Positionselite auf operative Spitzenpositionen beschränkt, das heisst neben dem Hauptgeschäftsführer (CEO) zählten dazu mitunter der Verwaltungsratspräsident (VR-Präsident) oder auch der lokale «Country Manager» in der Niederlassung eines ausländischen Konzerns. Von insgesamt 31 realisierten Interviews wurden 29 als gültig bezeichnet, da es sich in 2 Fällen zwar um Vorstands- bzw. Verwaltungsratsmitglieder der jeweiligen Unternehmen (und damit umgangssprachlich um «Topmanager») handelte, aber nicht um die Spitzenführungskräfte im Sinne der Positionselite. Die 29 gültigen Interviews wurden überwiegend mit amtierenden Topmanagern geführt, die auch zum Zeitpunkt des Interviews eine Spitzenposition in der Schweizer Industrie innehatten. Demgegenüber waren 13 Interviewpartner zum Zeitpunkt des Interviews ehemalige Topmanager, das heisst im Ruhestand oder inzwischen aus den top 100 der Industrieunternehmen ausgeschieden. Die Interviewdaten wurden zwischen 2013 und 2015, allerdings hauptsächlich im Jahr 2014 erhoben.

Um die Elemente des kapitalistischen Geistes induktiv aus dem Datenmaterial zu komponieren, bedarf es eines rekonstruktiven Verfahrens, das an den subjektiven Sinndeutungen der Akteure ansetzt. Zur qualitativen Auswertung der Interview-Transkripte kam mit der Deutungsmusteranalyse ein Verfahren zur Anwendung, das ursprünglich von Ulrich Oevermann in den 1970er-Jahren entwickelt wurde. Der wissenssoziologische Kern dieser Methode besteht darin, dass für regelmässig auftretende gesellschaftliche Handlungsprobleme auch gängige Lösungen – qua Institutionalisierung – in kollektiven Wissensvorräten gespeichert werden, die durch Sozialisation der Akteure angeeignet und situativ abgerufen werden können.³³ Das

33 Markus Pohlmann, Stefan Bär, Elizângela Valarini, *The Analysis of Collective Mindsets. Introducing a New Method of Institutional Analysis in Comparative Research*, in: *Revista de Sociologia e Política* 22, 2014, S. 7–25, S. 8–12.

von Oevermann entwickelte Auswertungsverfahren der objektiven Hermeneutik ist sehr aufwändig und nicht nur forschungsökonomisch,³⁴ sondern auch methodologisch umstritten.³⁵ Wenn überhaupt, eignet sich diese Methodik für kleine Fallzahlen. Für die Analyse grösserer Fallzahlen hat Carsten Ullrich eine «schlankere» Variante der Deutungsmusteranalyse entwickelt, die methodologisch wie hermeneutisch weniger voraussetzungsvoll ist.³⁶ Diese Variante hat ebenfalls ihren Ausgangspunkt in der Analyse von Texten, die als objektivierter Ausdruck subjektiver Sinndeutungen gelesen werden. Sie erlaubt allerdings den kontrastierenden Fallvergleich einer Vielzahl von Textpassagen, bezogen auf soziale Deutungsmuster im Hintergrund, die nicht direkt erfragt oder erfasst werden können. Da soziale Deutungsmuster selten reflexiv verfügbar sind, besteht das methodische Problem «darin[,] aufzuzeigen, auf welche Deutungsmuster sich die Akteure beziehen und wie sie diese in Situationsdefinitionen und Handlungsorientierungen transformieren».³⁷

Wenn individuelle Derivationen sozialer Deutungsmuster erfolgreich erhoben wurden, müssen diese «so analysiert, verdichtet und typisiert werden [...], daß sie konsistente Deutungsmuster erkennen lassen».³⁸ Das rekonstruktive Auswertungsverfahren setzt an der «Oberfläche» des Textmaterials, den Stellungnahmen und Begründungen an, die individuellen Meinungen oder Einstellungen einen Sinn verleihen. Über ein achsstufiges Interpretationsverfahren wurden themenspezifisch ausgewählte Interviewpassagen im Quervergleich einer qualitativen Inhaltsanalyse unterzogen.³⁹ Diese hatte die Rekonstruktion der hintergründigen Deutungs- und Handlungsregeln zum Zweck, die dem einzelnen sozialen Deutungsmuster – im institutionentheoretischen Sinne von Scott⁴⁰ – kognitive und normative Konturen verleihen. Wenn die Regeln und Schemata erfolgreich abstrahiert werden, die eine Vielzahl individueller Stellungnahmen begreiflich machen, so erhält man einen induktiv gesicherten Zugang zu den kollektiven Wissensvorräten. Über die sozialstrukturelle Kontextualisierung unterschiedlicher Wissensbestände werden schliesslich die Elemente des kapitalistischen Geistes in einer Epoche und «Menschengruppe» (Weber) bestimmbar.

Um neoliberales Managementdenken als solches beobachten und zuordnen zu können, wurde im IMS-Projekt eine themenspezifische Operationalisierung neoliberaler

34 Ebd., S. 12.

35 Wolfgang Ludwig Schneider, Grundlagen der soziologischen Theorie, Bd. 3: Sinnverstehen und Intersubjektivität. Hermeneutik, funktionale Analyse, Konversationsanalyse und Systemtheorie, 2. Aufl., Wiesbaden 2009.

36 Zur historischen Entwicklung der Methode siehe Pohlmann, Bär, Valarini (wie Anm. 33), S. 8–10.

37 Carsten G. Ullrich, Deutungsmusteranalyse und diskursives Interview, in: Zeitschrift für Soziologie 28, 1999, S. 429–447, S. 430.

38 Ebd., S. 431.

39 Pohlmann, Bär, Valarini (wie Anm. 33), S. 13 f.

40 William Richard Scott, Institutions and Organizations. Ideas, Interests, and Identities, 2. Aufl., London 1995, S. 59–61.

Tabelle 1: Operationalisierung neoliberaler Prinzipien der Finanzmarktorientierung

Ebene des kapitalistischen Geistes	Objektives Handlungsproblem	Thematische Problemzentrierung	Indikatoren neoliberaler Prinzipien
Prinzipien des Wirtschaftens	Wettbewerb	Finanzmarkt	<ul style="list-style-type: none"> – Unternehmenseinheiten als ein vernetztes Portfolio flüssigen Kapitals – Vermarktlichung globaler Wertschöpfungsketten – Kurzfristige Massnahmen zur Optimierung des Aktienkurses

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Markus Pohlmann und Lim, Hyun-Chin, A New «Spirit» of Capitalism? – Globalization and its Impact on the Diffusion of Neoliberal Management Thinking in Germany and the East Asian Economies, in: Development and Society 43, 2014, S. 1–32.

Prinzipien entwickelt. Die Themen wurden zwecks Berücksichtigung unterschiedlicher Reproduktionsmechanismen auf abstrakten Ebenen des kapitalistischen Geistes verortet und entlang objektiver Handlungsprobleme des Managements ausgewählt. Neben den Prinzipien des Wirtschaftens, aus denen ich eine Dimension für den vorliegenden Beitrag ausgewählt habe, wurden – im Anschluss an Max Webers Ausführungen zum kapitalistischen Geist – auch die Prinzipien der Organisation und der Lebensführung in die Erhebungen einbezogen. Die Tabelle 1 zeigt, welche Indikatoren als neoliberal klassifiziert wurden und welche thematische Problemzentrierung die Interviews steuerte, um ggf. entsprechende Narrationen der Topmanager zu evozieren. Im folgenden Abschnitt zeige ich, inwiefern die induktiv rekonstruierten Deutungsmuster den Indikatoren und den theoretischen Erwartungen entsprechen.

Ergebnisse der Deutungsmusteranalyse

In der Frage nach der Rolle der Finanzmärkte waren zwei Komponenten enthalten: einerseits die deskriptive Diagnose einer zunehmenden Finanzmarktorientierung der Industrieunternehmen. Diese wurde überwiegend bejaht – auch wenn einige Topmanager den Gipfel einer unverhältnismässigen Fixierung auf den Shareholder-Value infolge der Finanz- und Konjunkturkrise 2007/08 als überschritten wahrnehmen. Andererseits enthielt die Frage – als diskursive Komponente – die provokante Vorstellung, dass die Industrie möglicherweise drohe zur «Beute des Finanzmarkts»

zu werden.⁴¹ Letztere Vorstellung wurde überwiegend abgelehnt, wenn sie explizit angesprochen wurde. Drei Interviewpartner haben ausweichend geantwortet, daher wurden diese Fälle nicht in den Quervergleich aufgenommen. Egal ob der Einfluss der Finanzmärkte auf die Industrie durchweg als stark angesehen oder relativiert wurde, so unterschieden sich die Deutungen doch insoweit, als dass das Management eine entweder aktiv gestaltende oder passiv beobachtende Rolle im Verhältnis zu den Finanzmärkten einnimmt. Die wichtigsten binären Schemata, an die die Deutungen in unterschiedlicher Form anschliessen, sind die Unterscheidungen langfristig/kurzfristig und öffentlich/privat. Insgesamt habe ich vier Deutungsmuster rekonstruieren können, die zwar mitunter überlappen, aber präzise Rückschlüsse auf die Handlungs- und Wertorientierungen der Topmanager erlauben.

Das erste Deutungsmuster beinhaltet die Vorstellung, dass die Unternehmen den Druck der Finanzmärkte kontern müssen, indem sie bessere Öffentlichkeitsarbeit leisten. Kognitiv zeichnet sich dieses Deutungsmuster durch die Kombination dreier zentraler Elemente aus: erstens die Legitimität der Eigentümerinteressen, zweitens die Öffentlichkeitsarbeit als Modus des Interessenausgleichs zwischen betrieblichen und betriebsfremden Interessen und drittens die Chance, aus dem Dialog mit der Finanzwelt einen Nutzen für die strategische Unternehmensführung zu ziehen. Die wachsende Bedeutung der Finanzmärkte wird in diesem Deutungsmuster bejaht und als legitimes Interesse der Eigentümer wahrgenommen:

«P: Ich glaube, es ist richtig, dass natürlich je nachdem in welchem Unternehmen man ist, hat man eine größere Visibilität gegenüber solchen Investoren und auch ein größeres Interesse. Aber das ist, glaube ich, total legitim, und die Unternehmen wollen das ja auch, deswegen hat man ja zum Beispiel Investor Relations, um genau so etwas zu managen und zu handhaben. Ich würde nicht sagen, dass das, dass man damit eine Beute des Finanzmarktes ist. Das kann man ja selber spielen und steuern, je nachdem, wie viele Aktivitäten man dort betreiben will, ja oder nein. [...]» (I-CH01-P1). Aber der Akzent liegt aus Sicht des Managements ersichtlich auf der selbstwirksamen Kontrolle der Beziehungen des eigenen Unternehmens zu externen Investoren. Es muss in erster Linie steuern, in welchem Ausmass es auf fremde Investoren als Finanzierungsoption zurückgreifen möchte. Der denkbare Konflikt zwischen den Interessen des Unternehmens und den «legitimen» Interessen der Umwelt ist Teil der Problemdefinition. Dieses Problem kann allerdings organisatorisch aufgefangen, also beispielsweise vertikal integriert (Investor-Relations-Abteilung) werden.

Doch der eigentliche Schlüssel zur Problemlösung liegt in der Öffentlichkeitsarbeit, die zur Chefsache gemacht wird. Die Sprache der Finanzwelt zu erlernen, um «den

41 Die englische Version des Leitfadens wurde vom Verfasser diesbezüglich unter Rekurs auf Gerald F. Davis, *Managed by the Markets. How Finance Reshaped America*, Oxford 2009 modifiziert und dessen These zur Diskussion gestellt, Industrieunternehmen seien möglicherweise «managed by financial markets».

Diskurs [...] mit der financial community zu führen» (I-CH03-P1), gehört innerhalb dieses Deutungsmusters zu den zentralen, neueren Aufgaben des Topmanagements. Damit geht nicht zuletzt eine kognitive Aufwertung der Publikumsrollen an der «Schnittstelle» (IX-CH17-P1) zur Umwelt einher. Dies wird als eine Verschiebung im Kräfteverhältnis zwischen der Geschäftsführung und der traditionell machtvollen Position des Verwaltungsratspräsidenten in den Schweizer Unternehmen reflektiert. Denn dort muss das Problem zunehmend aufgefangen und bearbeitet werden, so die Wahrnehmung. Der souveräne Topmanager reagiert dabei nicht bloss auf die externen Erwartungen, sondern er sucht aktiv den Dialog mit den heterogenen Anspruchsgruppen der Finanzwelt, erklärt den Investoren die strategische Ausrichtung des Unternehmens und bewahrt somit die langfristigen Unternehmensinteressen vor der Vereinnahmung durch kurzfristig rational erscheinende strategische Weichenstellungen – wie zum Beispiel überzogene Dividendenforderungen.

Das zweite Deutungsmuster fokussiert auf die Transmissionsriemen, die externe Erwartungen an die Unternehmen herantragen und somit den Druck auf das Management erzeugen. Dabei handelt es sich um Facetten von Öffentlichkeit. Seine Konturen sind durch die Zustimmung zu der Diagnose bestimmt, dass der Druck der Finanzmärkte auf die Industrie zugenommen habe. Statt aktiver Öffentlichkeitsarbeit und Betonung der Chancen geht es um die Anpassung an die negativen Konsequenzen zwangsläufig zunehmender Finanzmarktorientierung. Das heisst aber keineswegs, dass nur diese gesehen werden. Normativ finden wir auch in diesem Deutungsmuster kaum eindeutig ablehnende Haltungen gegenüber der als dominant wahrgenommenen Finanzmarktorientierung. Stattdessen überwiegen abwägende Deutungen, die auch die Vorteile des höheren Drucks auf das Topmanagement mitführen, indem sie zum Beispiel darauf hinweisen, dass dadurch die traditionelle Quersubventionierung und die konservativen («gemütlichen») Verhältnisse in manchen Führungsetagen aufgerüttelt worden seien, was zu einer höheren Wettbewerbsfähigkeit beitrage.

Das dritte Deutungsmuster verlässt sich auf die Wettbewerbsfähigkeit, die den besten Schutz vor unangemessenen Erwartungen der Finanzmärkte biete. Die Deutungen variieren zwar in der Wahrnehmung, wie akut die Gefahr für die Industrieunternehmen ist, zur Beute der Finanzmärkte zu werden. Aber diese Gefahr wird immer als Risiko des Topmanagements und der Eigentümer verstanden und insofern anhand der unterschiedlichen Aktionärsstrukturen börsennotierter Unternehmen relativiert. Es trifft dann immer die richtigen; die wenig rentablen und deshalb attraktiven Übernahmeobjekte werden logischerweise zur Beute der Finanzmärkte. Nicht der Aktienkurs, sondern die Profitabilität des Unternehmens, gemessen anhand betriebswirtschaftlicher Kennzahlen, ist das Mass der Wettbewerbsfähigkeit. Langfristig betrachtet setzen sich erfahrungsgemäss die solide wirtschaftenden, rentablen Unternehmen gegenüber denen durch, die kurzfristige Renditeziele verfolgen. Daher muss das Management, genauso wie die Gesellschaft im Ganzen, mit den Finanzmärkten

und deren unintendierten, scheinbar irrationalen Konsequenzen leben und umgehen lernen. Dazu gehört, dass die Verantwortlichkeit für den Unternehmenserfolg beim Topmanagement verbleibt.

Kognitiv steht die Vorstellung im Zentrum, dass eine konstante Wettbewerbsfähigkeit vor unangemessenen externen Erwartungen der Kapitalgeber schütze. Diese drückt sich vor allem in einer hohen Rentabilität aus: «P: Als Manager kann man versuchen ein extrem gesundes Unternehmen herzustellen. (2) Weil, umso gesunder die Zahlen, umso teurer ist das Unternehmen, umso schwieriger ist es für einen Hedgefond sich zu in ... sich dort zu engagieren, weil ein Hedgefond hat immer die Aufgabenstellung, sich dort zu engagieren wo es nachher eine hohe Zuwachsrate gibt, um es dann mit Profit wieder zu verkaufen. Also wo sie heute schon einen sehr hohen Profit haben und der Profitzuwachs nicht mehr direkt erkennbar ist, werden sich eher Hedgefond-Firmen weniger engagieren.» (I-CH11-P1)

Daneben stützt aus Sicht der Manager, die dieses Deutungsmuster reproduzieren, auch eine hohe Eigenkapitalquote (I-CH06-P2, I-CH11-P1) oder das Engagement eines stabilisierenden Ankeraktionärs – nicht zuletzt im Falle von Investitionen, die von Familien getätigt werden, die dem Unternehmen aus Tradition treu verbunden sind – vor feindlichen Übernahmen. Aber letztlich ist, der Logik des Deutungsmusters zufolge, Wettbewerbsfähigkeit langfristig der beste Bestandsschutz. Die «Geierfonds» fressen nur die kranken und geschwächten Firmen. Darin besteht ihre volkswirtschaftliche Rationalität bzw. ihre reinigende Funktion. Ein deregulierter Kapitalismus wird zwar abgelehnt, aber auch die für die Industrie offenbar negativen Auswüchse der Finanzmärkte finden zum Teil als «kreative Leistung» (IX-CH12-P1) Anerkennung. Kompetente Führung und solide Strategie sind normativ die Garanten der Wettbewerbsfähigkeit, die vor unbotmässigen Erwartungen der Finanzmärkte schützen sollen.

Im Zentrum des vierten Deutungsmusters steht die Vorstellung, dass die Shareholder-Value-Orientierung der Industrie eine Entwicklung der 1990er-Jahre gewesen sei, die im Laufe der 2000er-Jahre ihren vorläufigen Zenit erreicht und diesen mittlerweile überschritten habe – höchstwahrscheinlich infolge diskursiver Verschiebungen nach der Finanz- und Konjunkturkrise seit 2007. Insofern finden wir einige Deutungen, die sich mehr oder weniger explizit auf diesen Wendepunkt beziehen und zeigen, dass die diskursiven Verschiebungen auch in ihrer Bedeutung für die Unternehmensführung diskutiert und reflektiert werden. Positiv wird die Seite der «Stakeholder» markiert, auf deren unterschiedliche Ansprüche die Unternehmensführung reagieren und eingehen soll. Neben der finanziellen Bilanz, die natürlich nach wie vor stimmen muss, soll das Management auch solche externen Erwartungen erfüllen, die sich nicht mit einer reinen Profitmaximierung decken. Dies wird als «Normalisierung» einer extremen Entwicklung wahrgenommen oder als «Gipfel», der überschritten wurde, was mit der notwendigen Rückkehr auf ein früher schon erreichtes Niveau korrespondiert.

Damit schliesse ich die Deskription der Muster, die ich induktiv aus den Daten gewonnen habe. Die Zitate sind keineswegs affirmativ zu verstehen, sondern dienen einzig der Illustration einer abduktiven Typenbildung. Die Analyse der Deutungsmuster führe ich in der zugrunde liegenden Managementstudie weiter aus.⁴² Dort folgt nach der Rekonstruktion stets eine sozialstrukturelle Kontextualisierung der relativen Häufigkeiten ihrer Reproduktion. Sobald man den unternehmens- und sozialstrukturellen Kontext einblendet, in dem die auf den Finanzmarkt bezogenen Deutungsmuster artikuliert werden, fällt auf, dass es kaum Unterschiede zwischen älteren und jüngeren Topmanagern gibt. Als relativ neues Deutungsmuster gewinnt die Vorstellung unter den amtierenden Topmanagern Raum, dass der Höhepunkt der Finanzmarktorientierung bereits überschritten sei. Dass der Druck auf das Management zunehme, wurde häufiger von Ehemaligen, Schweizern, Insidern und MBA-Absolventen artikuliert. Beide Diagnosen sind jedoch kaum handlungsrelevant. Zentral ist stattdessen der Doppelbefund, dass sich das konservative erste Deutungsmuster in Publikumsgesellschaften als dominant erweist, wohingegen das vermeintlich neoliberalere dritte Deutungsmuster häufig durch Manager an der Spitze von Familien- bzw. Staatsunternehmen reproduziert wurde. Auf dieser Basis entwickle ich eine Interpretation der Ergebnisse, die an die «Trägerschichten» rückgebunden ist und im Falle der Finanzmarktorientierung an neuere wirtschaftssoziologische Debatten anschliessen vermag. Wenn man dieser Interpretation folgen möchte, dann leistet die Finanzialisierungsthese im Falle der Schweizer Industrie einen bedeutenden Beitrag zur Erklärung finanzmarktbezogener Deutungen. Doch obwohl die meisten Topmanager prima facie den zunehmenden Druck bejahen, erweist sich die Finanzialisierungsthese nur in der Göttinger Variante als kompatibel zu den Interviewdaten.

Methodologische Schlussfolgerungen: Was sieht der Historiker, wenn er zurück in die Zukunft blickt?

Welche Anregungen ergeben sich aus der Arbeit des empirischen Sozialforschers, die für ausdifferenzierte Nachbardisziplinen wie die moderne Wirtschaftsgeschichte relevant sein könnten? Auf den ersten Blick nur wenige, denn dort haben weder die These eines neuen kapitalistischen Geistes noch eines neuen Liberalismus bisher nennenswerte Resonanz erzeugt. Einzig der Begriff der Finanzialisierung hat sich als anschlussfähig erwiesen. Eine gewisse Skepsis ist sicherlich berechtigt, wenn man exemplarisch die Rezeption der These einer transnationalen kapitalistischen Klasse

42 Julian Klinkhammer, *Spuren globaler Eliten und neoliberaler Unternehmensführung*, Wiesbaden 2018.

heranzieht,⁴³ die weder vor dem kritischen Blick der Wirtschaftshistoriker⁴⁴ noch im Säurebad des internationalen Vergleichs bestehen konnte.

Auf den zweiten Blick ist mit der Zäsur der 1990er-Jahre ein gemeinsames Erklärungsproblem erkennbar, dessen interdisziplinäre Bearbeitung methodologische Fallstricke birgt. Eine qualitative Analyse des modernen kapitalistischen Geistes kann keineswegs die quantitative Analyse des Wandels von Wirtschafts- und Unternehmensstrukturen ersetzen. Im Falle der Schweiz haben quantitative Analysen einen ganz hervorragenden Beitrag zur Erklärung des sozioökonomischen Wandels geleistet. Aber dieses einseitige Forschungsdesign wird sich den Vorwurf gefallen lassen müssen, dass es den Geist aus der Struktur oder (wie schon Weber und Boltanski/Chiapello) aus der Literatur deduziert.⁴⁵ Mit diesem methodologischen Kurzschluss steigt das Risiko von Fehltritten, die schwer zu erkennen und dann nur unter grossem Forschungsaufwand zu korrigieren sind. Dazu zähle ich die Vorstellung, dass mit den strukturellen Veränderungen auch zwangsläufig eine Neuorientierung der Unternehmensführung börsenkotierter Konzerne am Aktionärswert verbunden gewesen sei, weswegen sich die Schweiz im internationalen Vergleich zum «Normalfall» gewandelt habe.⁴⁶

Demgegenüber bieten biografische oder problemzentrierte Interviews mit Zeitzeugen eine forschungsökonomisch durchaus aufwendige, aber hinreichende Ergänzung zu Ego-Quellen, deren qualitative Analyse erst den Geist des Kapitalismus zu erschliessen vermag. Die Weiterentwicklung der Deutungsmusteranalyse – weg von einem wissenschaftstheoretisch umstrittenen Verfahren objektiver Hermeneutik, hin zu einer wissenssoziologisch fundierten Analyse kollektiver Sinnverarbeitungsregeln – macht diese forschungsökonomisch effiziente Methode zur induktiven Rekonstruktion gesellschaftlicher Wissensbestände möglicherweise anschlussfähig an parallele Strömungen in der Geschichtswissenschaft, die eine lange Tradition haben.⁴⁷ Erst die systematische Verknüpfung quantitativer und qualitativer Methoden in einem Mixed-Methods-Forschungsdesign wird das Zerrbild der Schweiz korrigieren, die als ein Labor für Experimente mit den globalen Wirtschaftseliten der Zukunft vorgestellt

43 Siehe Leslie Sklair, *The Transnational Capitalist Class*, Oxford 2001.

44 Vgl. Peter Fäßler, Tagungsbericht. Europäische Wirtschaftseliten zwischen neuem Geist des Kapitalismus und Erosion des Staatssozialismus, H-Soz-Kult, 1. 11. 2007–2. 11. 2007, Potsdam 2008.

45 Vgl. Bühlmann, David, Mach (wie Anm. 12); David, Ginalschi, Rebmann, Schnyder (wie Anm. 3); Widmer, Institutional Investors (wie Anm. 4).

46 Vgl. Luca Froelicher. Review of Mach, André; David, Thomas; Ginalschi, Stéphanie; Bühlmann, Felix, *Les élites économiques suisses au XX^e siècle*, H-Soz-u-Kult, H-Net Reviews, Mai 2017.

47 Neben dem Handwörterbuch «Geschichtliche Grundbegriffe» möchte ich auch wertvolle Beiträge in dem Sammelband von Peter Christian Ludz (Hg.), *Soziologie und Sozialgeschichte. Aspekte und Probleme*, Bd. 16, Opladen 1973, in Erinnerung rufen. Die Dissertation von Jörn Leonhard, *Liberalismus. Zur historischen Semantik eines europäischen Deutungsmusters*, München 2001, stellt ein gutes Beispiel für die fruchtbare Anwendung der Deutungsmusteranalyse aus geschichtswissenschaftlicher Perspektive dar.

wurde. Hierzu leistet die oben skizzierte Deutungsmusteranalyse der Finanzmarkt-orientierung von Industriemanagern einen ersten Beitrag.

Finanzialisierung ist kein Mythos. Zumindest gilt das für das Topmanagement der grössten Schweizer Industrieunternehmen. Der Prozess der Finanzialisierung verändert in der Schweiz nicht nur die regulativen Institutionen, sondern er greift auch in den kognitiven und normativen Institutionen. Doch statt der Unternehmensführung kontrafaktisch neoliberale Konvergenz zu unterstellen, wird man die Varianz der Deutungsmuster als ein Indiz nehmen dürfen, dass die Industriemanager einer einseitigen Unterwerfung unter die Finanzmarktrationalität widerstehen. Je nach Eigentümer- und Personalstruktur halten sie ihren Unternehmen systematisch Handlungsmöglichkeiten offen, indem sie die Erwartungen der Finanzmarkt-Öffentlichkeit für ihre Zwecke ausdeuten.⁴⁸ Alte wie neue Eigentümer richten darüber hinaus ganz unterschiedliche Erwartungen an das industrielle Management, denen in der Forschung sehr viel genauer als bisher Rechnung getragen werden muss, um zu verstehen, welche konkreten Erwartungen der Finanzmärkte in der Industrie als legitim anerkannt werden und welche zugunsten des langfristigen wirtschaftlichen Erfolgs abgelehnt werden. Mit der Kontrolle durch die Finanzmärkte brechen tragende Pfeiler der kognitiven und normativen Institutionalisierung neoliberaler Unternehmensführung weg. Nicht die älteren und nicht die ausländischen, sondern in erster Linie die ehemaligen Schweizer Topmanager beschwören den steigenden Druck auf die Nichtfinanzunternehmen, was als Ausdruck der Liberalisierung regulativer Institutionen in den 1990er-Jahren und somit als ein Periodeneffekt erklärt werden kann. Trotz aller Liberalisierung der schweizerischen Spielart des Kapitalismus spiegelt sich in den Deutungsmustern erstens die Persistenz des Familienkapitalismus⁴⁹ und zweitens, dass mit der Finanzialisierung durchaus eine Festigung der Managerherrschaft in Publikumsgesellschaften verbunden sein kann.⁵⁰ Die exponiertesten Manager sind bei hoher Eigentümerkonzentration sicherlich auf strategische Beziehungen zu grossen Investoren angewiesen, was in der Schweiz aber nichts prinzipiell Neues ist, sondern als Fortbestehen der (horizontal) koordinierten Marktwirtschaft unter veränderten Akteurskonstellationen gelesen werden kann. Die Folgen der Liberalisierung manifestieren sich demzufolge nur prima facie im Bereich der Unternehmenskontrolle oder des Aktionärswerts, stattdessen dürften sie vor allem in der Transformation

48 Kädler (wie Anm. 25), S. 183–188.

49 Siehe dazu die Dissertation von Stéphanie Ginalschi, *Du capitalisme familial au capitalisme financier? Le cas de l'industrie suisse des machines, de l'électrotechnique et de la métallurgie au 20^e siècle*, Neuchâtel 2015.

50 Kädler (wie Anm. 25), S. 184.

der Arbeitsbeziehungen und zunehmender «organisierter Ungleichheit» (Holger Lengfeld) zu spüren sein.⁵¹

Was folgt aus den wirtschaftssoziologischen Befunden für den Historiker, der von seinem Gegenstand aus zurück in die Zukunft blickt? Ich möchte abschliessend dazu anregen, erstens die starken Konvergenzannahmen, die hinter den Prozessbegriffen Globalisierung und Finanzialisierung stecken, nicht ungeprüft in die Wirtschaftsgeschichte zu projizieren. Zweitens kann der Positionsansatz zur Fokussierung historischer Sozialforschung dienen, um die Gründe für den Periodeneffekt der 1990er-Jahre, der als «neoliberale Offensive» beschrieben wurde, aus Sicht unterschiedlicher Trägergruppen des kapitalistischen Geistes zu rekonstruieren. Sowohl der Strukturwandel der Finanzmarkt-Öffentlichkeit⁵² als auch die Schweizer Wirtschaftsverbände, die in den 1990er-Jahren einen Funktionswandel durchliefen,⁵³ sind sicherlich tragende Säulen der Erklärung. Doch obwohl viel über die kulturellen und politischen Dimensionen des sozioökonomischen Wandels seit den 1990er-Jahren geschrieben wurde,⁵⁴ steht nach wie vor eine adäquate Untersuchung der Verbandspolitik aus, die für «Übersetzungsfehler» sensibel ist und zu zeigen vermag, welche vermeintlich neoliberalen Prinzipien aus welchen Gründen von den Verbandseliten bzw. von den Verbandsmitgliedern angeeignet, propagiert und umgesetzt wurden.

51 Siehe dazu grundsätzlich Martin Höpner, Koordination und Organisation. Die zwei Dimensionen des nichtliberalen Kapitalismus, in: Andrea Maurer, Uwe Schimank (Hg.), *Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft. Gesellschaftstheoretische Zugänge zum Wirtschaftsgeschehen*, Wiesbaden 2008, S. 124–143, S. 139, der allerdings eine Angleichung des deutschen Modells an das anglo-amerikanische Muster sinkender Beschäftigungsraten in grossen Industrieunternehmen erwartet.

52 Tobias Straumann, *Ökonomie und Diskurs. Globalisierung in der Schweiz während der 1990er-Jahre*, in: Hans-Jörg Gilomen, Margrit Müller, Béatrice Veyrassat (Hg.): *Globalisierung – Chancen und Risiken. Die Schweiz in der Weltwirtschaft*, Zürich 2003, S. 357–376.

53 Pierre Eichenberger, André Mach, *Organised Capital and Coordinated Market Economy. Swiss Business Interest Associations between Socio-Economic Regulation and Political Influence*, in: Christine Trampusch, André Mach (Hg.), *Switzerland in Europe. Continuity and Change in the Swiss Political Economy*, London 2011, S. 63–81.

54 Siehe neben dem Sammelband von Trampusch, Mach (wie Anm. 4) den konzisen Überblick bei David, Mach (wie Anm. 11) und das Standardwerk von Thomas David, André Mach, Martin Lüpold, Gerhard Schnyder, *De la «Forteresse des Alpes» à la valeur actionnariale. Histoire de la gouvernance d'entreprise suisse (1880–2010)*, Zürich 2015. Einen wichtigen Beitrag leistet Silvan Lipp, *Standort Schweiz im Umbruch. Etappen der Wirtschaftspolitik im Zeichen der Wettbewerbsfähigkeit*, Zürich 2012, der aus Dokumenten und Interviews den historischen Aufstieg des Konzepts der internationalen Wettbewerbsfähigkeit «zu einem dominierenden Denkmuster in der Wirtschaftspolitik des Bundes» (ebd., S. 20) rekonstruiert.

