

## 4. Der Aufstieg der Wirtschaftswissenschaften und der Wirtschaftsberufe bis 1933

### 4.1 Die Gründung der Handelshochschulen

In der Phase der Hochindustrialisierung konnte es nicht mehr allein darum gehen, was die professoralen Amtsinhaber als vereinbar mit der Würde der *alma mater* ansahen, sondern es wurde vermehrt debattiert, inwiefern Bildungseinrichtungen zu weiterem industriellem Wachstum und wirtschaftlichem Wohlstand beitragen konnten. Der mögliche Nutzen spezieller Hochschulen war bis dahin meist eher bezweifelt worden – manche sprachen gar von einer „Modekrankheit“. Aber vor allem die Erfahrungen mit technischen Fach- und Hochschulen hatten zu einem Sinneswandel geführt:

„(...) in den wissenschaftlich geschulten Ingenieuren der Großindustrie hatten die Kaufleute Männer kennen gelernt, die auf Grund einer gediegenen theoretischen Vorbildung zu außerordentlichen praktischen Leistungen befähigt worden waren und der jungen deutschen Industrie ihren hervorragenden Platz in der Welt gesichert hatten; der Analogieschluß auf die Bedeutung einer fachwissenschaftlichen Ausbildung für den Kaufmannsstand lag also nahe.“ (Kähler 1905, S. 18)

Um 1900 kam es im Deutschen Kaiserreich zu einem wahren Gründungsboom, da innerhalb weniger Jahre acht Handelshochschulen, meist in Handelsstädten, entstanden. Zwar hatten einzelne Kaufleute oder städtische Körperschaften gelegentlich auch in den vorangehenden Jahrzehnten bereits Versuche unternommen, Akademien für den kaufmännischen Nachwuchs einzurichten, aber nirgendwo hatten sich solche über längere Zeit halten können. Ganz neu war der Typ der Handelshochschule also um 1900 nicht, und manchem Zeitgenossen erschien er angesichts früherer (fehlgeschlagener) Bemühungen gar wie ein „ältlicher Säugling“ (Schär 2002, S. 134).

Diese Handelshochschulen wurden meist von engagierten Privatleuten und Handelskammern ins Leben gerufen, in Berlin 1906 durch die Korporation der Kaufleute. Die Gründer hatten Vorbehalte gegenüber den Universitäten ihrer Zeit, die als Inbegriff der Praxisferne, wenn nicht gar der Praxisfeindlichkeit galten, da dort Spekulation und „reines Erkennen“ gepflegt würden, so dass man die „wissenschaftliche, weltbürgerliche Berufsbildung“ für junge Kaufleute lieber einem ganz neuen Typ von Hochschule auftragen wollte, mit breiterem Horizont als die einfachen Handelsschulen, mit stärkerer Praxisorientierung als die Universitäten. In einer Eingabe Berliner Unternehmer an die Korporation der Kaufmannschaft von 1900 heißt es, ein Universitätsstudium erfordere

„mehr Zeit, als dem Kaufmann zu Gebote steht und dann wird der Studierende zuviel mit Wissenschaften belastet, die später für ihn werthlos sind. Die Aufgabe der kaufmännischen Hochschule muß es sein, diejenigen Theile der Wissenschaft auszuwählen, welche einerseits eine Hebung der allgemeinen Bildung bewirken und andererseits auch später dem Kaufmann in seinem Beruf voraussichtlich von Nutzen sind.“ (Als Faksimile bei Hayashima 2004, S. 46)

Dabei sollte das Schwergewicht auf den kaufmännischen Vorgängen liegen, da die Handelshochschulen die organisatorischen Probleme der sich stark ausbreitenden industriellen Massenproduktion für nebensächlich hielten und sie als „Betriebswissenschaft“ gerne den Technikern überließen (Henning 1990a, S. 71).

Insgesamt strebte man ein dreigliedriges System der kaufmännischen Ausbildung an: Die Fortbildungsschule sollte nach der Vorstellung des Syndikus der Berliner Korporation der Kaufmannschaft Max Apt das Personal der Kleinbetriebe heranziehen, die Handelsschule dasjenige für mittelständische Unternehmen und die Handelshochschule das künftige Management der Großbetriebe:

„Die Krönung des kaufmännischen Unterrichtswesens soll die Handelshochschule bilden (...). Wer (...) die höchsten Staffeln der kaufmännischen Laufbahn erklimmen, wer Leiter großer kaufmännischer und industrieller Unternehmungen werden will (...), für den soll die Handelshochschule bestimmt sein.“ (Apt 1900, S. 19)

Verschiedentlich wird seither vertreten, die Gründung der Handelshochschulen sei keineswegs „funktionalistisch“ zu verstehen, also von dem Interesse der Wirtschaft her, besser ausgebildete höhere Angestellte einstellen zu können. Vielmehr sei es den angehenden Kaufleuten in erster Linie um eine soziale Aufwertung ihres Standes gegangen, also um einen Prestigeerwerb und den Anschluss an das, in Deutschland hoch angesehene, Bildungsbürgertum (Franz 1998, S. 30). In der Tat war das Lehrprogramm in den Anfängen der Handelshochschulen und selbst noch in den 1920er Jahren in starkem Maß auf Allgemeinbildung hin orientiert – wobei diese allerdings stark wirtschaftsbezogen war – und der Anspruch bei den eigentlichen kaufmännischen Fächern lag kaum über demjenigen der Handelsschulen. Das änderte sich nach dem Ersten Weltkrieg schrittweise mit der Herausbildung der Disziplin der Betriebswirtschaftslehre als eigenständigem Fach. Gegen die These der vorrangig an sozialer Aufwertung Interessierten spricht jedoch der große Anteil von Praktikern unter den Studierenden vor 1914, die als Gasthörer an die Hochschule kamen, und zwar nicht, um Abschlüsse und Titel zu erwerben, sondern um sich bestimmte Fachkenntnisse anzueignen (Zschaler 1997, S. 81). Der Wunsch nach gesellschaftlicher Anerkennung mag – neben dem Bedürfnis nach fachlicher Weiterbildung – für viele *auch* ein bedeutsames Motiv gewesen sein. Zentral war er jedoch vermutlich nicht.

Das Lehrprogramm der Handelshochschulen knüpfte an ihre Vorläufer an. Bereits an der Berliner Handelsakademie von 1800 waren Fächer gelehrt worden, von denen sich einige in zeitspezifischen Abwandlungen in späteren Lehrplänen für betriebswirtschaftliche Ausbildungen wiederfinden: Buchhaltung, Commerz-Geschichte, Kaufmännische Enzyklopädie, Übungen im mündlichen und schriftlichen Vortrage, Moral des Kaufmanns; Mathematik, Französische Sprache. Auch wer meint, Rollen- und Planspiele seien eine Erfindung der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts, sieht sich hierin getäuscht: Die Anforderungen der Praxis waren bereits um 1850 in einem „fingierten Handelscomptoire mit ausgebreitetem Geschäftsgang“ geübt worden (Henning 1990a, S. 61).

Das Spannungsfeld zwischen Wissenschaftlichkeit und Praxis bot in den folgenden Jahrzehnten immer wieder Anlass zu Kontroversen, nunmehr auch innerhalb der Handelshochschulen. Wie stark sollte die Ausbildung Fächer aufnehmen, die an Universitäten gelehrt wurden, wie sehr wirtschaftliche Kernfächer und ihre möglichen Ausdifferenzierungen pflegen? Wie ließ sich die akademische Nähe zu Universitäten herstellen und der Unterschied zu Handelsschulen deutlich machen? Aus der Sicht eines Befürworters der Handelshochschulen sollte ein Schüler der Handelsschule die „Welt der Tatsachen“ kennen lernen, „welche er sich in unselbständiger Weise aneignet“, während es das Ziel der Handelshochschulen war, ihre Studierenden „in den Zusammenhang der Tatsachen einzuführen“, ihnen also ein „höchst wertvolles Gut zu bieten: Selbständigkeit des Urteils oder, wie man es kurz fassen kann: Bildung“ (Kähler 1905, S. 9, 13). Das „mehr Handwerksmäßige“ solle demnach nicht im Mittelpunkt stehen und auch ein anderes Missverständnis gelte es auszuräumen: „Die Handelshochschule gibt sich nicht dem Wahn hin, sie könne lehren, wie man Geld verdiene“ – vielmehr ginge es um eine „allgemeine Schulung des Geistes“ (ebd., S. 25).

Die Besucher der neuen Handelshochschulen befassten sich ausgiebig mit Recht und Nationalökonomie, mit Handels- und Wirtschaftsgeschichte sowie mit Handels- und Wirtschaftsgeographie, mit neueren Sprachen und – zum Gebrauch in Industriebetrieben – auch mit Maschinenlehre und Elektrotechnik. Die eigentlichen betriebswirtschaftlichen Veranstaltungen bestanden in den ersten Jahren ausschließlich aus solchen, die man später als Propädeutik bezeichnete: Buchhaltung, Korrespondenz und Kontorarbeit sowie kaufmännisches Rechnen. Was in diesen Fächern gelehrt wurde, unterschied sich bis in die 1920er Jahre hinein allerdings kaum von dem entsprechenden Unterricht in Handelsschulen. So waren etwa in Leipzig beide Einrichtungen räumlich und organisatorisch miteinander verbunden und der kaufmännische Unterricht wurde von denselben Lehrkräften erteilt. Den Lehrenden an Handelshochschulen erschien dies jedoch zunehmend als „anstößig“, da sie ihre Ansprüche auf Wissenschaftlichkeit insbesondere durch „Übungen im Musterkontor“ unterminiert sahen (Henning 1990a, S. 78; Reinisch 2004, S. 499ff.).

Ein Lehrveranstaltungsplan der Kölner Handelshochschule von 1928 zeigt, dass betriebswirtschaftliche Veranstaltungen inzwischen rund 25% aller Stunden ausmachten, wobei es Angebote zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre gab, die durch besondere Betriebswirtschaftslehren der Fabriken, der Handelsbetriebe, der Banken und des Treuhandwesens ergänzt wurden. Ein ähnlicher Katalog von Branchenbetriebslehren war bereits vor dem Ersten Weltkrieg aufgestellt worden, z.B. 1911 von Johann Friedrich Schär (Schär 2002, S. 137f.). Demgegenüber lag der funktionale Schwerpunkt in Köln auf dem Rechnungswesen. Gleichzeitig blieb der Zugang zum Wirtschaftsleben interdisziplinär, da der Volkswirtschaftslehre ein ebenso wichtiger Stellenwert zuerkannt wurde wie der Wirtschaftsgeschichte, der Soziologie und der Sozialpolitik (Klein-Blenkers 1990, S. 105ff.). Unterricht zur „Moral des Kaufmanns“ erschien dagegen mittlerweile entbehrlich.

Die Berliner Handelshochschule folgte diesem programmatischen Grundmuster der meisten Handelshochschulen, wies aber auch einige Besonderheiten auf. Sie bot ein Tagesstudium an, für welches – im Unterschied zu anderen Handelshochschulen – nicht nur eine kaufmännische Ausbildung, sondern das Abitur vorausgesetzt wurde, und bei dem man ein Diplom, ab 1926 sogar einen Dokortitel erwerben konnte. Mitte der 1920er Jahre befassten sich die Studierenden ausgiebig mit Buchhaltung und Bilanz sowie mit Kaufmännischer Arithmetik, darauf entfielen mehr als 50% der Lehrveranstaltungs-Stunden, während die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre noch weniger als 20% der Stunden ausmachte. Das neue Fach Allgemeine Betriebswirtschaftslehre etablierte sich jedoch zusehends mit namhaften Dozenten wie Friedrich Leitner und Heinrich Nicklisch, wobei, wie anderswo auch, das Rechnungswesen und die Wirtschaftslehren des Handels, des Fabrikbetriebs oder des Bankwesens im Vordergrund standen. Des Weiteren gab es bereits eine Vorlesung zu „Psychologie und Reklame“ von Walther Moede. Daneben nahm die Volkswirtschaftslehre bedeutenden Raum ein – renommierte Ökonomen wie Melchior Palyi und Moritz J. Bonn unterrichteten hier, Werner Sombart las zur „Theorie und Geschichte des Hochkapitalismus“. Üblich waren außerdem Lehrveranstaltungen zu Chemie und Physik, die für angehende Fabrikanten wichtig schienen, um die Technik von Produktionsprozessen zu verstehen, zudem Kurse für Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch, Polnisch und Schwedisch. Mehrere Dozenten lehrten gleichfalls an der benachbarten Berliner Universität, mit der demnach eine enge personale Verflechtung und ein intensiver fachlicher Austausch bestand (Handelshochschule Berlin 1925).

Viele der im Staatswissenschaftlich-Statistischen Seminar dieser Universität tätigen Professoren – etwa Gustav Schmoller, Adolf Wagner, Heinrich Herkner und Ladislav von Bortkiewicz – genossen internationales Renommee und zogen vor dem Ersten Weltkrieg zahlreiche ausländische Studierende nach Berlin. Der

hohe wissenschaftliche Standard konnte auch in der Weimarer Republik gehalten werden, so in der Konjunkturtheorie durch Ernst Wagemann, in der Theorie der Marktformen durch Heinrich von Stackelberg, in der Finanzwissenschaft durch Johannes Popitz. Wassili Leontief promovierte an dem Institut 1928 mit einer Arbeit über Kreisläufe der Wirtschaft. Er sollte später als erster Wirtschaftswissenschaftler 1973 den Nobelpreis erhalten. (Zschaler 1997, S. 44f., 54f.).

Die enge Verbindung zwischen Handelshochschule und Universität blieb eine Berliner Besonderheit. Anderswo herrschte sehr viel größere Distanz zwischen beiden Institutionen. Während die Volkswirte es geschafft hatten, über die „Staatswissenschaften“ einen Zugang zu den ehrwürdigen akademischen Hallen zu gewinnen, blieben die Betriebswirte oftmals milde belächelte Kaufmanns-Ausbilder. Dennoch belegt die Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Lehrstühle die wachsende Bedeutung der Disziplin: Gab es vor dem Ersten Weltkrieg insgesamt nicht mehr als zehn, so 1931 bereits 29 Professuren (Franz/Kieser 2002, S. 71).

## 4.2 Die Betriebswirtschaftslehre – ein umkämpftes Fach

Horst Albach unterscheidet in der „Familiengeschichte der Betriebswirtschaftslehre“ verschiedene Generationen (Albach 2002b, S. 145ff.). Zu den Ahnvätern und Gründern der ersten Generation gehören demnach *self-made-men* wie Johann Friedrich Schär, Walter le Coutre und Josef Hellauer, die das neue Feld vorwiegend deskriptiv erfassten. Schär leitete seit der Gründung der Berliner Handelshochschule deren Handelswissenschaftliches Seminar. Zur zweiten Generation zählen Albach zufolge Heinrich Nicklisch, Wilhelm Rieger, Fritz Schmidt und Eugen Schmalenbach. Mit Schmalenbach gab es erstmals einen habilitierten Betriebswirt, der Lösungen für das bereits länger geäußerte Bedürfnis nach „exakter Wirtschaftsführung“ fand, die vor allem in der Inflation der 1920er Jahre – unter anderem wegen der Frage der „Scheingewinne“ – vor enormen Schwierigkeiten stand. Zu den Neuerungen, die Schmalenbach einführte, gehörten die „dynamische“, statt der bisherigen statischen Bilanz, in der Stromgrößen anstelle von Bestandsgrößen erfasst werden sollten, außerdem die Abgrenzung von Ausgaben, Aufwand und Kosten sowie die Gestaltung eines Kontenrahmens, der die Vereinheitlichung des betrieblichen Rechnungswesens einleitete.

Doch wenn diese Forschergeneration vor allem dazu beitrug, das Rechnungswesen praxisnah weiterzuentwickeln und die bisherige legalistische Perspektive zunehmend durch eine wirtschaftliche zu ersetzen, so entfesselte sie im „Methodenstreit“ der 1920er Jahre auch eine heftige Debatte um die grundlegende Ausrichtung des Faches. Sollte die Wirtschaftlichkeit oder das Gewinn-



streben im Mittelpunkt stehen? Wenn man die Praxis kapitalistischer und gewinnorientierter Unternehmen untersuchte, konnte die Disziplin dann mehr sein als eine „Profitlehre“? Oder waren Wirtschaftseinheiten jeglicher Art zu untersuchen, private Haushalte wie öffentliche Betriebe, Genossenschaften wie Betriebe in nicht-kapitalistischen Systemen? Tatsächlich wurden in der Folge Betriebswirtschaftslehren für verschiedene Varianten von Betrieben entwickelt, allerdings mit deutlichem Schwergewicht auf den privaten Betrieben (vgl. Klein-Blenkers 1990, S. 106). Das Spannungsfeld blieb bis in die nationalsozialistische Zeit hinein erhalten. Auf der einen Seite standen Vertreter des Fachs wie Nicklisch, der nach Wegen suchte, die Gewinnorientierung mit gemeinwirtschaftlichen Ansprüchen zu verbinden, auf der anderen – allerdings in einer deutlichen Minderheitsposition – Forscher wie Wilhelm Rieger, der gemeinwirtschaftliche Überlegungen auf planwirtschaftliche Systeme verwies und in einer nicht-gelenkten Wirtschaft nüchtern die Gewinnorientierung als Ausgangspunkt der wissenschaftlichen Analyse einforderte. Schmalenbach galt als einer der Befürworter des Prinzips der Wirtschaftlichkeit, erklärte sich jedoch auch an ethischen Fragen interessiert und hielt den Kaufmann für vorbildlich, „der es sich zum Grundsatz macht, nur solchen Gewinn zu erstreben, der zugleich gemeinwirtschaftlicher Gewinn ist“. Dennoch wies er die Behauptung zurück, er sei ein

„Gegner privatwirtschaftlichen Gewinnstrebens. Ich denke nicht daran. Die Lust am Geldverdienen ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Welt ebenso nötig, wie die Lust am Beischlaf für die Volksvermehrung. Da gibt’s nichts zu tadeln und nichts zu loben.“ (Schmalenbach 1930, S. 2)

Die zweite Generation der Betriebswirte kämpfte in den 1920er Jahren um die Anerkennung ihrer Disziplin, die ihr etwa von den Nationalökonominnen bis dato immer noch verwehrt blieb, da deren Vertreter in der Lehre von der Einzelwirtschaft keine neue Wissenschaft erkennen, sondern diese allenfalls als „Technologie des Rechnungswesens“ akzeptieren wollten. Den ebenfalls geäußerten Vorwurf der „Kunstlehre“ nahm Schmalenbach bereitwillig auf, um ihn positiv umzudeuten: Eine solche sei der „reinen Wissenschaft“ ohnehin überlegen, da sie sich in der Praxis bewähren müsse (Franz 1998, S. 72, 83). Die Suche nach Anerkennung brachte es indes auch mit sich, dass man sich verstärkt darum bemühte, eine gewisse Ordnung innerhalb des Faches herzustellen. Unter anderem galt es über die Mitgliedschaft in Berufsverbänden zu klären, wer zur *community* gehörte und wer nicht. Insbesondere Wilhelm Riegers Positionen galten als extrem eigenwillig und machten ihn zum „schwarzen Schaf“ der Betriebswirtschafts-Familie, so dass man ihm die Mitgliedschaft im 1921 gegründeten Verband der Dozenten der Betriebswirtschaftslehre zunächst verweigerte. Erst 1957 wurde ihm die Ehrenmitgliedschaft des Verbandes angetragen, die er dann auch annahm (Franz/Kieser 2002, S. 76). Aus heutiger Sicht gelten manche seiner

Überlegungen als tendenziell avantgardistisch, wie etwa jene zu Jahresbilanz und Unternehmensbewertung, die den *shareholder value*-Ansatz vorwegnehmen, wie immer man diesen selbst beurteilen mag. Auch hat er als erster eine klare Unterscheidung zwischen Betrieb und Unternehmung vorgeschlagen und deren historische Bedingtheit benannt:

„Betriebe hat es immer gegeben, in irgendeiner Form, solange Menschen auf der Erde wandeln, und wird es wohl immer geben. Die Unternehmung hingegen ist in ihrem Auftreten zeitlich begrenzt. Sie ist mit der kapitalistischen Wirtschaft entstanden (...) und wird gegebenenfalls mit ihr zugrunde gehen.“ (Bühner 2002, S. 282 ff.; Rieger 2002, S. 178)

Die dritte Generation von Dozenten, die seit den 1930er Jahren lehrte, hatte bereits eine betriebswirtschaftliche Ausbildung durchlaufen und legte systematische Studien zu den angeführten speziellen Betriebswirtschaftslehren vor, so Theodor Beste zur Industrie oder Heinrich Sommerfeld zu den Banken. Außerdem untersuchten diese Betriebswirte bisher unterbelichtete Funktionen, so Erich Schäfer diejenige des Verkaufs (Albach 2002b, S. 145ff.). Dennoch beruhte die zunehmende Anerkennung der Betriebswirtschaftslehre bis 1933 vor allem auf Fortschritten im Rechnungswesen, das nach wie vor als „Gravitationszentrum der Disziplin“ galt (Frese 2002, S. 226). Dies wurde aus Kreisen der Wirtschaft allerdings auch häufig als zu einseitige Orientierung beklagt und eine systematische Behandlung von Gebieten wie Rohstoffkunde und Normung, Absatz und Werbung angemahnt:

„Die Wissenschaft vom Leben des Betriebes muss alle Seiten des Betriebes umfassen und der Praktiker erhebt mit Recht das Verlangen nach der Vollständigkeit seiner Ausbildung.“ (Hoerner 1925, S. 143)

Dazu kam, dass die Kaufleute nicht die einzigen waren, die sich auf diesem Gebiet betätigten.

Bereits in den Jahrzehnten vor 1900 hatten sich auch Ingenieure mehr und mehr wirtschaftlichen Fragen zugewandt. Bei Fragen der Akkord- oder Selbstkostenberechnung handelte es sich um neue Arbeitsgebiete, deren Inhalte und Grenzen bislang wenig definiert und nicht selbstverständlich einer bestimmten Berufsgruppe zugeordnet waren. Diese offene Situation kam den Technikern und Ingenieuren entgegen, die sich in den Jahrzehnten bis zum ersten Weltkrieg immer wieder einer schwierigen Situation auf dem Stellenmarkt gegenübersehen und daher ein starkes Interesse daran zeigten, sich neue Tätigkeitsbereiche zu erobern und zu sichern. So beherrschten in zeitgenössischen Veröffentlichungen zu Fragen der Kostenrechnung zunächst die Ingenieure das Feld, und dies nicht nur in ihren eigenen Organen wie *Technik und Wirtschaft*, sondern auch in der *Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis* (Schmidt 1993a, S. 104).

So war die junge Betriebswirtschaftslehre gleich an mehreren Fronten in Auseinandersetzungen verwickelt – im akademischen Milieu wurde mangelnde Wissenschaftlichkeit moniert, aus Wirtschaftskreisen wurde ihr „Praxisferne“ attestiert und die Ingenieure machten ihr zentrale Themen streitig. In dieser Situation sahen die Betriebswirte – die Dozenten des Faches wie die Absolventen der Handelshochschulen – zunehmend die Notwendigkeit, sich zu organisieren, um ihre Anerkennung als Profession über einen Berufsverband voranzubringen. Ziele des 1905 gegründeten Verbands Deutscher Diplomkaufleute (VDDK) waren „einerseits die vollständige Akademisierung der Ausbildung und andererseits die Erweiterung und Monopolisierung bestimmter kaufmännischer Arbeitsmärkte“ (Franz/Kieser 2002, S. 79). Das erste Ziel führte zu langwierigen und kontroversen Debatten um die Länge des Studiums an Handelshochschulen, das vor dem Ersten Weltkrieg mit zwei Jahren unter dem an Universitäten üblichen Maß von drei bis vier Jahren lag. Erst ab 1924 wurden die Zulassungsbedingungen zum Studium sowie seine Dauer an die universitären Standards angepasst. Zur Akademisierung trug schließlich bei, dass die Handelshochschulen nach und nach auch das Promotionsrecht erhielten. Bei den Lehrinhalten zeigte sich eine zunehmend stärkere Konzentration auf die Betriebswirtschaftslehre – das Fach wurde, wie vor allem Schmalenbach es gefordert hatte, „entrümpelt“, also von „fachfremden“ Inhalten befreit. Das zweite Ziel, die Etablierung als Profession auf dem Arbeitsmarkt, blieb dagegen weitgehend unerfüllt (Franz/Kieser 2002, S. 79ff.).

Im Rahmen des Studiums hatte ursprünglich die „Handelswissenschaft“ im Mittelpunkt gestanden, d.h. die Fächer Buchführung, kaufmännisches Rechnen und Korrespondenz, so wie sie auch an den Handelsschulen gelehrt wurden. Doch bereits vor dem Ersten Weltkrieg gab es Bestrebungen, sich von dieser Tradition abzusetzen und sich mit einem neuen, systematischen Fächerzuschnitt, mit Forschungen zur „Betriebslehre“, Vorgänge innerhalb der Betriebe und zur „Verkehrslehre“, Vorgänge zwischen den Betrieben, zu profilieren. Es erwies sich allerdings als schwierig, die Gegebenheiten unterschiedlicher Branchen unter einen Hut zu bringen, so dass man letztlich bei den Wirtschaftszweiglehren blieb (Franz 1998, S. 75ff.).

### **4.3 Die Nationalökonomie – ein Fach in der Krise**

Die Jahre des Ersten Weltkriegs brachten neue Aufgaben und Herausforderungen für die Volkswirte, da nun eine Reihe von Behörden und Ausschüssen zur Organisation der Kriegswirtschaft eingerichtet wurden. Der Einsatz der Arbeitskräfte wurde ebenso gelenkt wie die Versorgung der Industrie mit Rohstoffen; man nahm die Produktion von Ersatzstoffen auf und suchte die vorhandenen



Kapazitäten effektiv zu nutzen, indem die Rationalisierung vorangetrieben wurde. Zunehmende Engpässe bei Lebensmitteln veranlassten Maßnahmen zur Rationierung und zur Preisregulierung. In der Summe wurde ein Regime des „Kriegssozialismus“ eingeführt, bei dem staatliche Planungen und Lenkungen bisher nicht gekannte Ausmaße erreichten (Henning 1993, S. 32ff.).

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Nachkriegszeit waren enorm: Die Kriegswirtschaft musste auf eine Friedenswirtschaft umgestellt werden, die internationalen Verflechtungen der Vorkriegszeit waren zusammengebrochen, der wachsende Geldüberhang und unzureichende staatliche Eingriffe ließen die Inflation ins Uferlose ansteigen. Die Erwartungen an die Nationalökonomie waren entsprechend hoch und die Disziplin sah sich kaum in der Lage, ihnen gerecht zu werden – die penible Systematik der „Allgemeinen“ und der „Speziellen Volkswirtschaftspolitik“ erwies sich als akademische Fingerübung und vermochte angesichts der sozialen und wirtschaftlichen Umbrüche kaum etwas zu praktischen Lösungen beizutragen. Die bisher dominante Historische Schule hatte ihren Bezugspunkt im Obrigkeitsstaat des wilhelminischen Deutschlands gefunden und erschien im republikanischen Parteienstaat endgültig obsolet. Die neoklassischen Vorgaben kamen aus Westeuropa, Skandinavien und Österreich und führten dazu, dass sich die Nationalökonomie nun endgültig von der Staatswissenschaft emanzipierte. Die neue Freiheit ließ sie gleichzeitig in verschiedene Richtungen streben. Eine davon war die Beschäftigung mit Ordnungstheorien, also mit der Frage nach der Zukunft des Kapitalismus und möglichen Gegenentwürfen. Nicht wenige Theoretiker hielten das bestehende gesellschaftliche System für historisch überholt und entwarfen „Absterbetheorien“. Andere entwickelten die neoklassische Kosten- und Preistheorie weiter und setzten auf die Selbstheilungskräfte von Märkten. Schließlich wurden aber auch Ansätze der Kreislauftheorie wieder entdeckt und aufgenommen – bis hin zur Rezeption der „dynamischen Wirtschaftstheorie“ von John Maynard Keynes in den 1930er Jahren (Brandt 1993, S. 397ff.).

Insbesondere die Verheißung, die Wirtschaft würde über freigesetzte Märkte automatisch Wohlstand produzieren, brach sich an den realen Bedingungen der Weimarer Republik. Die Wirtschaft blieb weitgehend vermachet, die Arbeitslosigkeit über die gesamten 1920er Jahre hinweg anhaltend hoch und das Lebensniveau niedrig. Dabei machte die Aufeinanderfolge von Börsen-, Banken- und Industriekrise ab 1929 dem Glauben an die segensreichen Wirkungen freier Märkte den Garaus. Die Krise der Disziplin förderte daher die Attraktivität theoretischer Systeme, die mit neuen Totalitätsansprüchen antraten, jedoch noch weitaus praxisferner waren als bisherige makroökonomische Modelle. Charakteristisch für Autoren wie Othmar Spann oder Friedrich v. Gottl-Ottlilienfeld war ein Hang zum Utopismus und die „Gegenüberstellung einer durch Zentrumsverlust und Ordnungslosigkeit ausgezeichneten Gegenwart als ‚Vorgeschichte‘ und

einer Zukunft als ‚Erlösung‘“ (Köster 2006, S. 574). Spätere Beobachter der nationalökonomischen Dogmengeschichte monierten denn auch die damalige sozialphilosophische „Verquastheit“ des Faches (Köster 2006, S. 580).

Die Volkswirte selbst machten sich zu Beginn der Weimarer Republik Hoffnungen darauf, ihre gesteigerte Reputation ließe sich nun auch als Befestigung ihres Status im Sinn der Professionalisierung absichern. So klagte einer von ihnen gegen Ende des Ersten Weltkrieges:

„Als Wissenschaft erkennt der Staat die Volkswirtschaftslehre (...) an (...). Aber damit erschöpft sich das Interesse des Staates für die Wirtschaftswissenschaften. Für den Volkswirt gibt es keinen Platz im Staate, nicht im Beamtentum, nicht unter den staatlich geprüften öffentlichen Sachwaltern, auch nicht unter den Berufen, die wenigstens einen Schutz vor der Verwechslung des laienhaften Pfuschers genießen.“ (Zit. nach vom Bruch 1989, S. 375)

Doch im Ergebnis führten derartige Beschwerden lediglich dazu, dass ab 1923 das Diplom für Volkswirte eingeführt wurde, das nun gegenüber der bisherigen staatswissenschaftlichen Promotion einen eigenständigen Abschluss darstellte. Ein privilegierter Zugang zu Positionen im öffentlichen oder privatwirtschaftlichen Bereich war damit indes nicht verbunden.

#### 4.4 Studierende und Geschlechterverhältnisse

Die Zahl der Studierenden der Wirtschaftswissenschaften entwickelte sich un-  
stetig und in Schüben. Bis zum Ersten Weltkrieg nahm sie an der Handelshoch-  
schule Berlin ebenso kontinuierlich zu wie im Fach Staatswissenschaften/Volks-  
wirtschaftslehre an der Berliner Friedrich-Wilhelms-Universität, wobei die Han-  
delshochschule die Universität bereits 1907 überflügelte. Ab 1914 kam es in bei-  
den Einrichtungen zu einem Rückgang der Studierendenzahlen, dem in den ers-  
ten Jahren nach Ende des Krieges ein vorübergehend besonders starker Anstieg  
folgte, da nun die „Kriegsstudenten“, die ihr Studium unterbrechen oder auf-  
schieben hatten müssen, in die Hochschulen strömten. Seit Mitte der 1920er  
Jahre verminderte sich die Zahl der Studierenden wieder, wenngleich sie immer  
noch weit über dem Vorkriegsniveau lag. Diese Rückgänge in den Jahren vor  
1930 bildeten eine Besonderheit der Wirtschaftswissenschaften, da es in anderen  
Studienfächern in dieser Zeit zu weiteren Zuwächsen kam, so dass sich bei  
ihnen die langfristige, wenn auch durch den Weltkrieg unterbrochene, Tendenz  
der allmählichen Bildungsexpansion weiter durchsetzte. In der wirtschaftlich  
schwierigen Periode, die nur mit Einschränkungen den Namen „Goldene zwanz-  
ziger Jahre“ verdient, waren es ausgerechnet die Wirtschaftsfächer, die ange-  
henden Studierenden als wenig zukunftssträftig erschienen, so dass viele von

ihnen sie mieden. Dies ist um so erstaunlicher, als damals nicht nur die Bürokratisierung der Industrieverwaltungen in großen Schritten vorangetrieben wurde, sondern auch eine Reihe neuer Wirtschaftsverbände entstanden, des weiteren Ausschüsse und Institute, mit denen Maßnahmen der Rationalisierung beschleunigt werden sollten. Auch die großen wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute, wie z.B. das Institut für Konjunkturforschung in Berlin (heute Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung – DIW Berlin; Kregel 1985) entstanden in den 1920er Jahren.

Im Vergleich zu allen anderen Studienfächern entfielen auf die Wirtschaftswissenschaften 1930 rund zehn Prozent der Studienanfänger – sehr viel weniger als auf die Fächer Jura oder Medizin (Zahlen bei Titze 1987, S. 199; Titze 1989, S. 209ff.; Zschaler 1997, S. 84ff.).

*Tab. 1: Studierende der Wirtschaftswissenschaften an Berliner Hochschulen (absolut) 1890-1930*

Semester	Universität: Staatswissenschaftlich- Statistisches Seminar	Handels- hochschule <sup>1</sup>
SS 1890	54	–
SS 1895	88	–
SS 1900	178	–
SS 1905	230	–
SS 1910	336	388
SS 1915	129	376
SS 1920	k.A.	1.157
SS 1925	k.A.	2.040
SS 1930	781	1.868

1 Nur immatrikulierte Studierende, ohne Gasthörer und Hospitanten

Quelle: Zschaler 1997, S. 84ff.

Speziell bei den Handelshochschulen erklärt sich die prekäre Situation, in der sie sich durch die sinkenden Studierendenzahlen in den 1920er Jahren befanden, auch dadurch, dass ihre Adressaten in erster Linie angehende Führungskräfte waren, für die Abschluss und Diplomierung nach wie vor meist relativ unwichtig waren. Die Bedeutung dieser Orientierung ist an der Zahl und dem relativem Gewicht der Gasthörer zu sehen, die im Zeitverlauf stark schwankten, tendenziell jedoch abnahmen.

Eine weitere Unwägbarkeit entstand durch die im Zeitverlauf abnehmende Frequentierung der Handelshochschule durch ausländische Studierende. Im Rahmen allgemein starker internationaler Verflechtungen war sie vor allem vor 1914 bei Studierenden aus den angrenzenden Ländern wie auch aus Russland überaus beliebt.

Tab. 2: *Gasthörer an der Handelshochschule Berlin (absolut und in Prozent) 1910-1930*

Semester	Gasthörer	Hörer insgesamt <sup>1</sup>	Anteil der Gasthörer an allen Hörern (in %)
SS 1910	368	902	41
SS 1915	173	600	29
SS 1920	1.007	2.611	39
SS 1925	105	2.321	5
SS 1930	81	2.275	4

<sup>1</sup> Immatrikulierte, Hospitanten und Gasthörer

Quelle: Zschaler 1997, S. 81f.

Tab. 3: *Ausländische Studierende an der Handelshochschule Berlin (absolut und in Prozent) 1910-1930*

Semester	Ausländer	Immatrikulierte Studierende	Anteil der ausländischen Gasthörer an allen immatrikulierten Studierenden (in %)
SS 1910	106	388	27
SS 1915	72	376	19
SS 1920	122	1.157	11
SS 1925	214	2.040	10
SS 1930	171	1.868	9

Quelle: Zschaler 1997, S. 84f.

Des Weiteren änderte sich im Lauf der 1920er Jahre der jeweilige Stellenwert der volks- und betriebswirtschaftlichen Studiengänge. Gemessen an der Zahl der Studierenden hatte die Berliner Handelshochschule die Volkswirtschaftslehre an der dortigen Universität bereits vor dem Ersten Weltkrieg in den Schatten gestellt, doch traf dies für die Gesamtheit der Handelshochschulen zunächst nicht zu. Noch bis Mitte der 1920er Jahre entfiel die Mehrheit der Studierenden der Wirtschaftswissenschaften auf die Volkswirtschaftslehre. Nachdem jedoch auch Universitäten betriebswirtschaftliche Studiengänge aufgenommen hatten, wurden diese, zusammen mit den Handelshochschulen, zur dominanten Richtung (Zahlen bei Titze 1987, S. 50, 158).

Wie entwickelte sich unter diesen Umständen das Frauenstudium in den Wirtschaftswissenschaften? Eine Auswertung des Anteils der Frauen an Universitäten in mehreren preußischen und einigen anderen traditionellen Universitäten zeigt, dass es hierbei große Unterschiede zwischen den einzelnen Einrichtungen gab. An der Berliner Friedrich-Wilhelms-Universität waren Frauen seit 1897 als Gasthörerinnen zugelassen. Helene Simon war eine davon und erinnerte sich später, wie Gustav Schmoller, der sich für die Zulassung von Frauen zum Studium einsetzte, mit der neuen Situation in seiner Vorlesung umgegangen war:

„Zum ersten Mal beginnt sein Dank an die treue Schar nicht mit den Worten: ‚Meine Herren‘; diesmal heißt die Anrede ‚Meine Damen und Herren‘. Wüthen- des Gescharre und Getrappel. Schmoller übertönt den Lärm. Erneutes Getrappel, zornige Zurufe. Den überlegen lächelnden Blick in die Menge gebohrt, wieder- holt der Bändiger hallend die Anredeworte; wiederholt sie bis zum völligen Ver- stummen des Aufstandes; schleudert sie nochmals in die lautlose Stille.“ (Zit. nach Schöck-Quinteros 1996, S. 93)

Tab. 4: Studentinnen der Wirtschaftswissenschaften an Berliner Hochschulen (absolut und in Prozent) 1910-1930

Semester	Universität: Staatswissenschaftlich- Statistisches Seminar		Handelshochschule	
	Frauen abs. <sup>1</sup>	Frauenanteil (in %)	Frauen abs. <sup>1</sup>	Frauenanteil (in %)
SS 1910	24	9	7	2
SS 1915	34	26	42	14
SS 1920	k.A.	k.A.	100	10
SS 1925	k.A.	k.A.	230	13
SS 1930	125	19	205	12

<sup>1</sup> Nur inländische Studentinnen

Quelle: Zschaler 1997, S. 84ff.

Im Sommersemester 1909 schrieben sich erstmals 17 Studentinnen als ordentliche Hörerinnen im Fach Staatswissenschaften/Volkswirtschaftslehre an der Berliner Universität ein, danach stieg ihre Zahl kontinuierlich bis Ende der 1920er Jahre an. Ihr Anteil vergrößerte sich besonders stark angesichts des Rückgangs der Zahl ihrer männlichen Kollegen während des Ersten Weltkrieges und pendelte sich danach bei Werten um 19% ein. An der Handelshochschule nahm die absolute Zahl der Studentinnen noch stärker zu, aber der Anteil der Frauen blieb hier mit 10-13% erheblich unter dem Stand der Universität (Zschaler 1997, S. 87).

Frauen waren vom Besuch von Handelshochschulen zwar nicht explizit ausgeschlossen, doch die Befürworter der neuen Einrichtung gingen stets in aller Selbstverständlichkeit vom Kaufmann und seinen spezifisch männlichen Eigenschaften aus, die dort gefördert werden sollten. So äußerte sich Johann Friedrich Schär 1911 zur Frage der Notwendigkeit von Handelshochschulen und zusätzlicher praktischer Erfahrungen:

„Nach wie vor wird der Weg zu hohen und höchsten Stellen im kaufmännischen Beruf durch die Praxis hindurchgehen müssen; erst sie macht den Kaufmann zum schlagfertigen, routinierten Rechner, Buchhalter, Korrespondenten, zum Manne des entschlossenen, raschen Handelns, zum Kenner der Menschen und der Waren, zum fertigen Kaufmann mit weltmännischem Blick.“ (Schär 2002, S. 133)



Nicht nur gängige Vorurteile, sondern bis in die 1920er Jahre auch Hindernisse formaler Art erschwerten oder verhinderten für Frauen den Zugang zu Handelshochschulen. An der Handelshochschule Leipzig etwa lautete die Aufnahme-Bedingung, dass die Bewerber entweder das Abitur erworben haben oder aber Kaufleute sein mussten, „welche die Berechtigung zum einjährig-freiwilligen Dienst sich erworben und ihre Lehrzeit beendet haben“ (Raydt 2002, S. 125). Damit war jungen Frauen bis zum Ersten Weltkrieg der Zugang zu den Handelshochschulen praktisch verwehrt, da in Preußen 98% der Schülerinnen in höheren Mädchenlehranstalten damals Lyzeen oder Oberlyzeen besuchten, die nicht auf ein wissenschaftliches Studium vorbereiteten. Erst 1923 wurde das Abitur an Oberlyzeen möglich (Costas et al. 2000, S. 37ff.).

An der Berliner Handelshochschule waren die Aufnahme-Bedingungen ähnlich wie in Leipzig, darüber hinaus sollten aber auch weitere Personen „mit nachweislich ausreichender Vorbildung“ zugelassen werden, worüber ein Ausschuss entschied. Im Gründungssemester der Hochschule überwand vier Hörerinnen diese Hürde, in den folgenden Jahren stieg ihre Zahl weiter (Zschaler 1997, S. 26f, 84f.). Der Frauenanteil lag hier in allen Jahren bis 1930 über demjenigen aller deutschen Handelshochschulen. Bei den jungen Frauen, die dieses Studium aufnahmen, handelte es sich, so wird vermutet, meist um Unternehmertöchter, die später in das Familienunternehmen einsteigen sollten. Daneben strebten viele den Beruf der Handelslehrerin an. Während die meisten Männer Diplom-Kaufleute wurden, und nur ein kleiner Teil von ihnen Diplom-Handelslehrer, war es bei den Frauen gerade umgekehrt: Drei Viertel von ihnen erlangten den Titel eines Diplom-Handelslehrers, ein Viertel denjenigen des Diplom-Kaufmanns (Titze 1987, S. 50; Hayashima 2004, S. 37f.).

Anders sah es an den Universitäten aus. Hier fanden sich bereits vor 1900 einzelne Nationalökonominnen, die – wie der erwähnte Gustav Schmoller – als entschiedene Förderer des Frauenstudiums auftraten, weil sie davon ausgingen, dass bestimmte Themen publizistisch, wissenschaftlich und praktisch am besten von Frauen bearbeitet werden konnten, insbesondere die seit dem Kaiserreich äußerst virulente „Soziale Frage“. Der Nationalökonom Heinrich Herkner setzte sich in diesem Sinn um die Jahrhundertwende für die Mitarbeit von Frauen in einschlägigen Bereichen ein:

„Wir schulden Frauen bereits eine Reihe von Arbeiten, die nicht ausgeschaltet werden können, ohne wichtige Glieder in der Kette der nationalökonomischen Forschungen preiszugeben (...). Ähnlich wie die Fabrikaufsicht der Ergänzung durch weibliche Beamte bedarf, wenn die Segnungen der Arbeiterschutzgesetzgebung auch auf die Heimarbeiterinnen ausgedehnt werden, so ist die sozialwissenschaftliche Forschung auf die Mitwirkung von gelehrten Frauen angewiesen, sobald es gilt, das täglich wachsende Gebiet der weiblichen Erwerbsarbeit gründlich und vollständig zu erfassen.“ (Herkner 1899, S. 240)

Diese Position vertraten auch andere Reformer des Vereins für Socialpolitik wie Robert Wilbrandt ebenso wie die bürgerliche Frauenbewegung, wenn davon ausgegangen wurde, Frauen hätten eine besondere „Kulturaufgabe“ im ethisch-sozialen Bereich zu erfüllen (Förder-Hoff 1992, S. 153ff., 163). Die erste Frau, die an der Berliner Universität promoviert wurde, ohne dass sie dort zuvor als ordentliche Hörerin eingeschrieben war, war Alice Salomon im Jahr 1906, und zwar mit einer Dissertation zum Thema „Die Ursachen der ungleichen Entlohnung von Männer- und Frauenarbeit“. Von 1906 bis 1933 folgten ihr weitere 105 Frauen nach, womit Berlin zusammen mit Frankfurt, Heidelberg und Köln an der Spitze der Frauenpromotionen lag, während es beispielsweise in Breslau bis 1929 keine einzige promovierte Frau gab (Förder-Hoff 1992, S. 148, 156f.). Vergleicht man den Frauenanteil an der Berliner Universität mit demjenigen an anderen Universitäten im Deutschen Reich, so zeigt sich, dass die Bedingungen für Studentinnen hier sehr viel günstiger waren als anderswo. Mit einem Anteil von 19% an den Studierenden der Nationalökonomie im Jahr 1930 reichten sie an den Durchschnittswert von 20% heran, den Frauen im Laufe der 1920er Jahre im Durchschnitt aller Fächer erreicht hatten. Dies galt jedoch nicht für die Studierenden an Handelshochschulen (Titze 1989, S. 211).

Die Erklärung für diesen Unterschied findet sich in der sozialen Schicht-Zugehörigkeit der studierenden Frauen. Zumindest in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg entstammten die Studentinnen der Nationalökonomie meist derselben bildungsbürgerlichen Schicht wie ihre Unterstützer, zudem häufig liberalen jüdischen Familien, in denen Bildung immer schon einen hohen Stellenwert hatte (Dauks 1996, S. 126). Auch die studierenden Männer dieser Zeit gehörten zu den oberen Schichten der Gesellschaft, so dass bei ihnen, wie bei den Frauen, ein enger „Konnex von Bildung und Besitz“ bestand (Titze 1989, S. 220). Dieser war allerdings nur in den wenigsten Fächern damit verbunden, dass Ordinarien sich für die Zulassung von Frauen zum Studium eingesetzt hätten, insofern stellte die Nationalökonomie hier eine bemerkenswerte Ausnahme dar. In den Handelshochschulen sah es anders aus. Hier waren zwar Angehörige des Wirtschaftsbürgertums vertreten, also Söhne von Großkaufleuten und Großindustriellen, die sich, häufig nur als Gasthörer, darauf vorbereiteten, das väterliche Unternehmen zu übernehmen, daneben jedoch auch Angehörige der Mittelschicht, insbesondere aus den Bereichen des Handwerks und des Kleinhandels – was den ursprünglichen Intentionen vieler Gründungen keineswegs entsprach, wonach die Handelshochschulen als Ausbildung für die künftige gesellschaftliche Elite vorgesehen waren (Franz 1998, S. 64). In diesen Kreisen fehlten die Befürworter der Öffnung des Studiums für Frauen.

In den Handelshochschulen wurde somit bereits vor 1914 eine Verbreiterung der sozialen Basis vorweggenommen, die ein Kennzeichen der 1920er Jahre werden sollte: die teilweise Öffnung der Hochschulen für überwiegend männ-

liche Angehörige der mittleren Schichten – ein Phänomen, das nicht wenigen konservativen Zeitgenossen als „geistige Währungskrise“ erschien und bei ihnen Untergangsvisionen aufsteigen ließen (Titze 1989, S. 220). Die wirtschaftswissenschaftlichen Fächer an den Universitäten waren nach dem Ersten Weltkrieg ebenfalls typisch für diese Ansätze einer Demokratisierung der akademischen Bildung: In der zweiten Hälfte der 1920er Jahre nahm der Anteil der Gymnasiasten ab, der Anteil der Realgymnasiasten und Oberrealschüler jedoch stark zu. Die meisten Studierenden waren jetzt Kinder von mittleren und unteren Beamten sowie von Handel- und Gewerbetreibenden (Titze 1987, S. 221, 264). Zwischen den Geschlechtern bestanden dabei deutliche Unterschiede in Herkunft und Bildung. An sämtlichen Einrichtungen kamen die Studentinnen häufiger aus Familien von Beamten, Lehrern, Offizieren und Geistlichen sowie von Angehörigen der freien Berufe als die Studenten, bei denen die Herkunft aus

Tab. 5: *Soziale Herkunft und Bildungswege der Studierenden der Wirtschaftswissenschaften an Handelshochschulen und Universitäten im Deutschen Reich im WS 1924/25 (in %)*

		Studenten	Studentinnen
<i>Handelshochschulen<sup>1</sup></i>			
Reifezeugnis	Mit	32	74
	Ohne	68	26
Vaterberuf	Beamter, Lehrer, Offizier, Geistlicher	37	58
	Gewerbetreibend, Industrie, Handel	45	32
	Freie Berufe	4	6
	Sonstige	14	4
<i>Universität: VWL, Wirtschaftswissenschaften</i>			
Reifezeugnis	Mit	87	91
	Ohne	13	9
Vaterberuf	Beamter, Lehrer, Offizier, Geistlicher	35	44
	Gewerbetreibend, Industrie, Handel	49	40
	Freie Berufe	5	11
	Sonstige	11	5
<i>Universität: BWL, Genossenschafts-, Versicherungs- u. Verkehrswesen</i>			
Reifezeugnis	Mit	53	59
	Ohne	47	41
Vaterberuf	Beamter, Lehrer, Offizier, Geistlicher	32	46
	Gewerbetreibend, Industrie, Handel	53	41
	Freie Berufe	4	7
	Sonstige	11	6

1 Handelshochschulen ohne Leipzig und Mannheim

Quelle: Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, 1. H. 1926, I, S. 116-124, eigene Berechnungen

Familien von Gewerbetreibenden in Industrie und Handel überwog. Zudem erwarben die Studentinnen die Zugangsberechtigung zu den Hochschulen in den allermeisten Fällen über das Abitur, während die Studenten – vor allem an den Handelshochschulen – breiter gefächerte Zugangswege hatten.

#### **4.5 Wirtschaftsberufe und interne Konkurrenzen**

Weiter oben wurde die Entwicklung beschrieben, dass unmittelbar produktive Tätigkeiten mehr und mehr durch solche ergänzt wurden, die der Vorbereitung und Kontrolle der Produktion sowie der Entwicklung und Vermarktung der Produkte gewidmet waren, beides begleitet von einer immer weitergehenden rechnerischen Erfassung. Was ansatzweise bereits im Kaiserreich zu sehen waren, verstärkte sich während des Ersten Weltkrieges und in den 1920er Jahren: Die Arbeit in den Büros nahm gegenüber derjenigen in den Werkstätten und Fabrikhallen an Bedeutung zu und die Zahl der Angestellten wuchs von 1907 bis 1925 von 1,9 Mio. auf 3,8 Mio., ihr Anteil an den Erwerbstätigen von 7% auf 12% (Gottschall 1990, S. 75). Die neue Arbeitsteilung ließ einen Bedarf an Angestellten auf unteren, mittleren und höheren Ebenen entstehen. Höhere Führungspositionen waren jedoch keineswegs auf Kapitalgesellschaften beschränkt. An der Spitze der meisten Unternehmen stand nach wie vor der Eigentümer-Unternehmer (Berghoff 2004, S. 107f.).

Der Verband Deutscher Diplom-Kaufleute untersuchte in zwei Erhebungen, 1912 und 1925, welche Berufspositionen seine Mitglieder einnahmen (Franz 1998, S. 183ff.). Dabei ergab sich, dass von den Diplom-Kaufleuten 1912 37%, 1925 aber bereits 58% in der Industrie beschäftigt waren. Weitere wichtige Branchen waren der Bankensektor und der Großhandel. Die Positionen, die Diplom-Kaufleute dort erreichten, umfassten ein breites Spektrum. Als selbständige Unternehmer waren 1912 10% und 1925 27% tätig – es konnte sich dabei um kleine und mittlere Unternehmen, häufig ererbt, handeln, aber auch um die Leitung großer Konzerne. Beispielsweise gehörte Friedrich Flick zu den ersten Absolventen der neuen Kölner Handelshochschule und baute in den 1920er Jahren ein Eisen- und Stahlimperium auf, das in Europa seinesgleichen suchte. (Henning 1990b, S. 88). Bei den eigentlichen Angestelltenpositionen wurden in den Erhebungen drei Stufen unterschieden: Auf der höchsten Stufe der Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer befanden sich demnach 1912 13% und 1925 24% der befragten Diplomkaufleute. Auf der mittleren Stufe der „Angestellten mit Selbständigkeit“, also der Prokuristen, Bevollmächtigten, Abteilungsleiter usw., sahen sich 1912 46% und 1925 40%. Schließlich gaben 1912 30% und 1925 9% an, niedrige Positionen, wie diejenigen von Korrespondenten, Buchhaltern oder Expedienten, einzunehmen. Obwohl die beiden Studien nur

begrenzt repräsentativ sind, lassen sie den Schluss zu, dass viele Diplom-Kaufleute den Aufstieg in mittlere, wenn nicht sogar höchste Positionen erreicht hatten. Nach dem Geschlecht wurde in den beiden Studien nicht gefragt, aber offenbar stillschweigend unterstellt, dass es sich hier nur ausschließlich um Männer handelte.

In der Verbandspresse herrschte demgegenüber ein pessimistischer Grundton vor. Immer wieder wurde hervorgehoben, wie schwierig es für die diplomierten Kaufleute sei, eine ihnen angemessene Stelle zu erlangen (Franz 1998, S. 185). Tatsächlich sahen sich die Betriebswirte in den Unternehmen vielfältigen Konkurrenzen gegenüber: auf den unteren Ebenen derjenigen von Frauen mit einer nicht-akademischen kaufmännischen Ausbildung, von ihnen wird weiter unten die Rede sein, auf den höheren derjenigen von Technikern und Juristen. Letztere kann am Beispiel der Erfahrungen bei Siemens verdeutlicht werden.

Bereits vor dem Ersten Weltkrieg entfaltete sich in diesem und in anderen Unternehmen die Konkurrenz von Ingenieuren und Kaufleuten um die Vorherrschaft innerhalb der Betriebe – und diese Rivalität blieb jahrzehntelang weiter bestehen. Auch die höchste Führungsebene sah sich genötigt, sich mit ihr zu befassen. Rund um 1900 adressierte ein leitender Siemens-Techniker ein Memorandum an den Konzern-Vorstand, in dem er die Rangfolge aus seiner Sicht klarstellte:

„Nun hat ein Fabrikgeschäft sozusagen beständig Krieg zu führen, auf dem Absatzmarkt nämlich. Die Hauptsache ist, dass das Fabrikat in Bezug auf Qualität, Anpassung an die Wünsche der Abnehmer und billigen Preis concurrenzfähig erhalten und für rechtzeitige Lieferung gesorgt wird; dem Techniker gebührt daher die erste Stelle, der Kaufmann hat ihn hierbei nur in der Sorge für einen geordneten Haushalt, billige Selbstkosten und in der Unterhaltung und Neugewinnung guter Beziehungen zur Kundschaft zu unterstützen.“ (Zit. nach Schmidt 1993a, S. 108)

Ähnlich äußerten sich Ingenieure in der Öffentlichkeit, so etwa Paul Beck 1912 bei einem Vortrag vor Standeskollegen. Die Kaufleute, so führte er aus, sollten sich auf Buchhaltung, Korrespondenz, Aktenregistratur und Einkauf beschränken, was ihm selbst als „ein recht bescheidenes Feld“ erschien. Als „Fachmann“ galt ihm einzig der Ingenieur, dem man nicht nur alle sonstige Verwaltung und Organisation übertragen sollte, sondern auch die Leitung des Betriebes. „Kraftvolle Persönlichkeiten“, die eine „künstlerische, ordnende, schöpferische Veranlagung“ aufwiesen, sah er am ehesten bei denen, die das Konstruieren von Maschinen gelernt hatten. Beck zeigte sich optimistisch hinsichtlich der Durchsetzungsfähigkeit seiner Kollegen: „Noch ist vielfach der Kaufmann dem Ingenieur an Gewandtheit in geschäftlichen Dingen überlegen, aber das soll und wird anders werden“ (Beck 1912, S. 473, 476). Ingenieure machten den Kaufleuten, wie



weiter oben erläutert wurde, bei Fragen der Kostenrechnung ihre Kompetenz streitig. Sie sahen sich darüber hinaus aber auch für Fragen der Arbeitsorganisation in den Fabriken als zuständig an und waren die ersten, die sich für Taylors Vorstellungen einer „wissenschaftlichen Betriebsführung“ interessierten. Taylors Schriften wurden nach der Jahrhundertwende vor allem durch den Verein Deutscher Ingenieure verbreitet, während die deutschen Unternehmer sich eher reserviert verhielten, da sie Taylors Konzept für zu umständlich hielten und eine kostspielige Bürokratisierung des Verwaltungsapparates befürchteten. Die Ingenieure setzten im Rahmen der Rationalisierungsbemühungen in den 1920er Jahren einzelne Elemente davon um, etwa das REFA-System (Schmidt 1993b, S. 21ff.). Bei Absatz und Vertrieb waren es gleichfalls die Ingenieure, die früher als die Betriebswirte die Bedeutung dieses Bereiches erkannten und ihn publizistisch wie praktisch für sich beanspruchten (Franz 1989, S. 205f.).

Auch die Konkurrenz der Juristen wurde seit der Gründung der Handelshochschulen immer fühlbarer. Dies hing indirekt mit dem „Juristenmonopol“ zusammen, das diesen im öffentlichen Dienst eingeräumt wurde, während die neuen kaufmännischen oder technischen Abschlüsse dort gar nicht erst zur Kenntnis genommen wurden. Juristen wurden in privaten Unternehmen aus mehreren Gründen geschätzt, weil sie aus dem Staatsdienst Verwaltungserfahrungen mitbrachten, die als wertvoll und nützlich galten, weil rechtliche Fragen bei Gründungen, Fusionen und Kartellierungen von entscheidender Bedeutung waren und man aus Prestige Gründen gerne Männer mit juristischen Titeln an der Spitze der Unternehmen sah. So konnten (männliche) Betriebswirte in größeren Unternehmen zwar fallweise ins höhere Management vordringen, die meisten von ihnen blieben jedoch auf die mittleren Stufen beschränkt, was auch mit ihrem fachlichen Schwerpunkt zu erklären ist. Sie galten als „Abrechnungsspezialisten“, eine Funktion, die zwar als wichtig, aber nicht unbedingt als karrierefördernd angesehen wurde (Franz 1998, S. 200f.).

#### **4.6 WirtschaftsakademikerInnen im Berufsleben**

Vor dem Ersten Weltkrieg hatte sich Werner Sombart auf die Suche nach einer spezifischen „Unternehmernatur“ begeben und war bei dem Männlichkeits-Ideal des „Willens-, und „Tatmenschen“ gelandet, wie er es im 19. Jahrhundert bei „großen“ Unternehmern wie Werner v. Siemens oder bei den Rothschilds zu erkennen meinte:

„Es sind Männer (keine Weiber!) – ausgerüstet vor allem mit einer außergewöhnlichen Vitalität, aus der ein übernormaler Betätigungsdrang, eine leidenschaftliche Freude an der Arbeit, eine unbändige Lust an der Macht hervorquellen.“ (Sombart 1909, S. 747)

Ähnlich idealisierte Vorstellungen heroischer Wirtschaftsführer pflegte Joseph Schumpeter, wenn er dem dynamischen Unternehmer, von dem er erstmals 1911 sprach, die Persönlichkeit eines „Führertyps“ zuschrieb (Schumpeter 1952, S. 118ff.). Solche Bilder von Eroberern mussten den Unternehmern als gloriose Stilisierung ihres gewinnorientierten Wirkens angenehm in den Ohren klingen und passten in eine Zeit, die sich an unerschrockenen und risikofreudigen Polar- oder Afrikaforschern berauschte, etwa an den Abenteuern und Reisen von Roald Amundsen, Robert Scott und David Livingston. Der Realität des damaligen Unternehmertums entsprachen sie jedoch nur ausnahmsweise, da dieses in weiten Kreisen eher der Leitlinie des „redlichen Kaufmanns“ und den Werten von Treue, Biederkeit und Pflichterfüllung folgte. Dennoch trugen derartige Bilder dazu bei, die Vorstellung getrennter und gegensätzlicher Männer- und Frauenwelten zu befestigen (Schmidt 2002). Für Frauen, die im Bereich der Wirtschaft, aber auch der Verbände oder der Wissenschaft tätig werden wollten, hatte dies widersprüchliche Auswirkungen.

Im Bekleidungs- und Gastgewerbe betrug der Anteil der weiblichen Selbständigen nach der Berufszählung von 1907 41%, im Gastgewerbe 33% und im Handel 26%. Diese waren meist Inhaberinnen von kleineren, gelegentlich aber auch von größeren Unternehmen, also vor allem in Branchen, in denen die Beschäftigten ebenfalls mehrheitlich Frauen waren. Der Weg in die Selbständigkeit eröffnete sich Frauen also am ehesten in den Bereichen, die insgesamt weiblich besetzt waren. Aber auch in Gewerbe- und Industriezweigen, die männlich dominiert waren, hatten Frauen als mithelfende Meistergattinnen oftmals eine zentrale Stellung für das Unternehmen. In der Regel hatten diese Frauen keine entsprechende Berufsausbildung, in seltenen Fällen eine Lehre in diesem Bereich absolviert und einige wenige schrieben sich in einer der neuen Handelshochschulen ein, um sich die erforderlichen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse anzueignen (Statistik des Deutschen Reichs 1909, S. 40 ff.; Schmidt 1999).

Die Zahl der weiblichen Studierenden der Nationalökonomie war zwar vor dem Ersten Weltkrieg absolut immer noch gering, aber stark gewachsen, so dass 1916 auf einer Tagung des Bundes Deutscher Frauenvereine eine Vereinigung der Nationalökonominnen begründet wurde, die Anfang der 1920er Jahre rund 200 Mitglieder zählte. Dazu gehörten allerdings nicht nur Volkswirtinnen im engeren Sinn, sondern auch Soziologinnen, Betriebswirtinnen und Handelslehrerinnen. Der Verband stellte mehrfach Erhebungen darüber an, in welchen Berufen und unter welchen Bedingungen seine Mitglieder erwerbstätig waren. Eine Umfrage Mitte der 1920er Jahre ergab, dass Nationalökonominnen überwiegend im Bereich staatlicher oder gemeinnütziger sozialer Dienste, etwa bei der Arbeiterwohlfahrt oder dem Roten Kreuz tätig waren, daneben auch – dies aber sehr viel seltener – in der Privatwirtschaft oder in Verbänden, etwa als Angestellte in einem Archiv oder als Referentin bei der Handwerkskammer, in der

Publizistik oder in der Wissenschaft. Mehrere Nationalökonominnen etablierten sich als Expertinnen auf bestimmten Gebieten und verfassten Standardwerke, die sich meist auf die Arbeits- und Lebenssituation von Frauen bezogen – so Käthe Gaebel zur Heimarbeit oder Alice Salomon zur ungleichen Entlohnung von Männer- und Frauenarbeit. Einige wandten sich aber auch allgemeinen nationalökonomischen Themen zu, wie Frieda Wunderlich mit ihrem Standardwerk zur Produktion. Dennoch stießen akademisch gebildete Frauen fast immer auf Vorbehalte, wurden meist weit unterhalb ihrer Qualifikation eingesetzt und erhielten kaum auskömmliche Verdienste (Lohschelder 1994, S. 176).

Gleichwohl war es die Vorstellung separierter Geschlechterwelten, die Frauen in vielen Fällen Erwerbs-, mitunter sogar Aufstiegschancen eröffnete. Dies entsprach der Position, die von der dominanten Richtung der deutschen Frauenbewegung bereits seit Jahrzehnten vertreten wurde, dass Frauen Qualifikationen erwerben sollten, um in diesen Bereichen ihre „Pflicht an der Gesellschaft“ berufsmäßig auszuüben (Costas et al. 2000, S. 41, 39). Charakteristisch hierfür ist Marianne Webers Stellungnahme zu sozialwissenschaftlichen Untersuchungen über die Frauenfrage, wenn sie forderte, Frauen sollten dabei ihre besondere Gabe nutzen, „sich in die Gefühlswelt anderer zu versetzen“ und ihre Themen nach „besonderen ‚weiblichen‘ Gesichtspunkten wählen“, denn dann könnten sie „Einsichten vermitteln (...), die männlichen Forschern verborgen bleiben“ (Weber 1904, S. 5f.). Dies entsprach den Einschätzungen der Nationalökonominnen, die sich für das Frauenstudium in ihrem Fach einsetzten. Ähnlich äußerte sich daher auch Heinrich Herkner: „Hier können Frauen die Kenntnis von Tatsachen ermitteln, die männlichen Forschern zweifellos verborgen geblieben wären.“ Er setzte dabei insbesondere auf die angebliche „Neigung der Frau (...), die Dinge eher mit dem Gefühl als mit dem Verstande zu packen“ (Herkner 1899, S. 240f.). Die gemeinsame Schichtzugehörigkeit und spezifische Kulturideale ließen diese Männer und Frauen zeitgenössische Vorurteile gegenüber studierenden Frauen überwinden, die Vorstellungen von wesenhaft männlichen und weiblichen Eigenschaften jedoch auf anderer Ebene reproduzieren. Nach Einschätzung von Marie Bernays, einer der an Max Webers Projekt beteiligten Sozialforscherinnen, die eine umfangreiche Studie zur Lage der Arbeiterinnen in der Textilindustrie von Mönchengladbach anfertigte, gab es in den damaligen Sozialwissenschaften somit eine gut eingespielte Arbeitsteilung zwischen Männern und Frauen, die auch dazu führte, dass Frauen in einigen volkswirtschaftlichen Zeitschriften besonders gute Publikationsmöglichkeiten hatten (vgl. Schöck-Quinteros 1996, S. 116).

An der Universität Köln fanden Frauen Arbeitsmöglichkeiten an dem dort in den 1920er Jahren gegründeten sozialwissenschaftlichen Institut, in dem unter Leopold von Wiese vorübergehend sogar mehrheitlich Frauen tätig waren. Auch bei der von Max Weber geleiteten großen Enquete zur „Auslese und Anpassung

der Arbeiterschaft in der geschlossenen Großindustrie“ waren neben Marie Bernays eine Reihe weiterer junger Wissenschaftlerinnen wie Rosa Kempf beteiligt und wurden mit Einzelstudien beauftragt. Einige der damals mit der „Sozialen Frage“ beschäftigten Frauen erreichten später relativ hohe berufliche Positionen. Käthe Gaebel, die 1913 in Tübingen promovierte, brachte es Ende der 1920er Jahre bis zur Stelle einer Oberregierungsrätin in der Reichsanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung in Berlin, Alice Salomon wurde Gründerin und Leiterin der Akademie für Sozialarbeit in Berlin, Gertrud von Karger Leiterin der kaufmännischen Fachschule des Berliner Lette-Vereins (Lohfelder 1994, S. 176; Förder-Hoff 1992, S. 149, 160; Schöck-Quinteros 1996, S. 98).

Mit dem allmählichen Bedeutungszuwachs wirtschaftswissenschaftlicher Studien eröffneten sich deren AbsolventInnen auch hier neue Aufstiegswegen. Der Weg zu einer volks- oder betriebswirtschaftlichen Professur führte über Promotion, Assistentenstelle und Habilitation, doch blieb er damals fast ausschließlich Männern vorbehalten. An der seit 1919 bestehenden Universität Köln, die auf die frühere Handelshochschule zurückging, gab es zwar eine Reihe von Promovendinnen, aber über die Position von Hilfsassistentinnen, häufig auch nur von Schreibkräften oder Bibliothekarinnen, kamen sie nicht hinaus. Die Institute, in denen Frauen – wenn überhaupt – anzutreffen waren, gehörten überdies nicht zum damaligen Kern des Faches – es waren solche für Versicherungswissenschaft, Wirtschaftspädagogik und Steuerrecht sowie die Forschungsstelle Sozialwissenschaften:

„Es steht zu vermuten, dass das Bestreben, die neuen universitären Fächer der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften zu etablieren und aufzuwerten, dazu führte, dass Frauen aus den öffentlich sichtbaren und wirksamen Ämtern herausgehalten wurden.“ (Costas et al. 2000, S. 40-41)

Insgesamt habilitierten sich bis 1931 sieben Frauen im Bereich der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften mit dem Schwerpunkt Nationalökonomie. Im Vergleich zu den insgesamt 48 Habilitationen, die es in dieser Zeit in sämtlichen Fächern gab, war dies ein hoher Anteil, der abermals auf die besondere Situation der Nationalökonomie an bestimmten Universitäten und bei bestimmten Professoren hinweist. Allein 14 Habilitationen (in sämtlichen Fächern) entfielen auf Berlin. Im Fach Nationalökonomie handelte es sich um Charlotte Engel-Reimers, Charlotte Leubuscher, Eva Trützscher-Flügge und Charlotte Lorenz. Die Themen ihrer Habilitationsschriften waren keineswegs auf den Bereich der „Sozialen Frage“ beschränkt. Charlotte Engel-Reimers schrieb ihre Arbeit über „Der Idealismus in den Wirtschaftswissenschaften“, Charlotte Lorenz über „Der Großhandelspreisindex in der Wirtschaftspraxis und Wirtschaftstheorie“. Dennoch erlangten die Privatdozentinnen hinterher in den seltensten Fällen oder nur nach langer Wartezeit angemessene Stellungen. So wurden Charlotte Leubuscher und

Charlotte Lorenz in Berlin lediglich nicht-beamtete Professorinnen. Im Bereich der Betriebswirtschaftslehre gab es in dieser Zeit weder eine habilitierte Frau noch eine Professorin (Boedeker/Meyer-Plath 1974, Knapp 2006, S. 15f.).

#### 4.7 Handelsschülerinnen in den Büros

Dennoch fanden Frauen in den 1920er Jahren vermehrt Zugang zu Wirtschaftsberufen – allerdings fast nur in den unteren Etagen, dennoch aber im Widerspruch zur traditionellen geschlechtsspezifischen Ordnung der Berufswelt, nach der man bis dahin lediglich Berufe wie denjenigen des Dienstmädchens (oder für Angehörige höherer Schichten denjenigen der Gouvernante oder der Lehrerin) als „wesensgemäß“ ansah. Selbst nach dem Ersten Weltkrieg waren Vorstellungen noch weit verbreitet, Frauen sollten, wenn sie überhaupt berufstätig sein wollten oder mussten, dies auf eng begrenzten Gebieten sein. In diesem Sinn äußerten sich auch die konservativen Frauenverbände oder Verantwortliche der Berufsberatung. So wurden Frauen vor dem Ersten Weltkrieg in der Zeitschrift *Die Frau* Berufe nahe gelegt, bei denen die soziale Kommunikation im Mittelpunkt stand, Volkswirtinnen etwa Tätigkeiten in der Armenpflege und Wohlfahrtspflege sowie in Fortbildungsschulen (vgl. Costas et al. 2000, S. 44).

Technische, naturwissenschaftliche oder kaufmännische Berufe galten nicht als solche, in denen der Umgang mit Personen von besonderer Wichtigkeit war. Im Laufe des Ersten Weltkriegs hatte sich zwar gezeigt, dass Frauen erfolgreich auf Gebieten arbeiteten, für die sie zuvor als ungeeignet galten – in der Industrie etwa als Mechanikerinnen – aber auch in den 1920er Jahren blieb die Norm der getrennten beruflichen Geschlechterwelten dominant. Dennoch gab es erste Aufweichungen, und junge Frauen entwickelten in dieser Zeit selbst oftmals Wünsche, die von den hergebrachten Stereotypen abwichen. In den neuen unteren und mittleren Angestelltenberufen stieg der Anteil der Frauen stark an. Sie waren in den Büros als Buchhalterinnen, Korrespondentinnen, Rechnungsführerinnen und Kassiererinnen tätig. Teils wegen materieller Nöte, teils wegen eines sich allmählich wandelnden Frauenbildes, wurde es immer selbstverständlicher, dass Frauen eine Handelsschule besuchten, oder aber eine Lehre im kaufmännischen Bereich oder als Verkäuferin absolvierten, wobei insbesondere die Arbeit in den Büros nur zum Teil mit hergebrachten Vorstellungen von „weiblichen“ Tätigkeiten und den Stereotypen weiblicher Fürsorglichkeit und Mütterlichkeit zu tun hatte. So berichtet eine Frau, die 1925 die Volksschule verließ, dass man ihr bei der Berufsberatung gesagt hatte: „Du kannst rechnen, du kannst schreiben, also bitte geh’ ins Kaufmännische“ (zit. nach Hagemann 1990, S. 379). Diese Kompetenzen gehörten bisher zur männlichen Berufswelt, wurden allerdings bei weiblichen Angestellten in gewissen Fällen – etwa bei Sekretärinnen –



durch traditionelle Erwartungen ergänzt, wenn man von ihnen Geduld, Unterordnung und Freundlichkeit erwartete. Die Anforderung, gute Umgangsformen mitzubringen, war hingegen schichtspezifisch begrenzt und keineswegs allgemein weiblich. Anders als die Tätigkeit von Dienstmädchen oder Krankenschwestern bereiteten diese Berufe auch nicht auf das später anvisierte Hausfrauendasein vor. Bereits vor dem Ersten Weltkrieg hatte sich die bürgerliche Frauenbewegung fallweise dafür eingesetzt, Frauen den Zugang zu kaufmännischen Berufen zu eröffnen, weil diese als „standesgemäße außerhäusliche Beschäftigung“ galten. Attraktiv war die Büroarbeit bei jungen Frauen im übrigen, weil sie im Gegensatz zur Fabrikarbeit als „sauber“, wenn nicht gar als „vornehm“ galt – Vorstellungen, die auch in zeitgenössischen Kolportageromanen und Filmen genährt wurden, in denen die jungen Angestellten den Typ der „Neuen Frau“ mit modischem Bubikopf und schicken Nahtstrümpfen verkörperten (vgl. Gottschall 1990, S. 71; Hagemann 1990, S. 393).

Viele Eltern wollten, dass ihre Töchter etwas „Ordentliches“ lernten, selbst wenn deren Berufstätigkeit nur die Zeit bis zur Eheschließung andauern würde und somit als Übergangsphase gedacht war (tatsächlich war die große Mehrzahl der Büroangestellten jung und ledig). Vor allem die sozialdemokratische Arbeiterbewegung forderte die Eltern aus Arbeiterfamilien auf, nicht nur ihren Söhnen, sondern auch ihren Töchtern den Zugang zu einem qualifizierten Beruf zu eröffnen, da diese niemals sicher sein konnten, in der Zukunft über eine Heirat ausreichend versorgt zu sein. In Berlin, wo die Mehrzahl der Frauen bis zum Ersten Weltkrieg als Dienstmädchen oder im Bekleidungs-gewerbe beschäftigt war, glich sich in der ersten Hälfte der 1920er Jahre die Zahl der weiblichen Lehrlinge, die einen kaufmännischen Beruf erlernten, denen im Bekleidungs-gewerbe an (Karow et al. 1993, S. 343ff.; Hagemann 1990, S. 377).

Die zunehmende Bedeutung der Angestellten eröffnete somit nicht nur Männern, sondern auch Frauen neue Erwerbschancen. Sie hatten an dieser Veränderung sogar einen überproportionalen Anteil. Die Zahl der weiblichen Angestellten verdreifachte sich von 1907 bis 1925:

„Bezogen auf die Gesamtheit kaufmännisch-administrativer Tätigkeiten markiert diese Phase für die Frauenarbeit im Büro den Durchbruch zur Normalität.“ (Gottschall 1990, S. 75)

Befördert wurde dieser Wandel auch durch den Ersten Weltkrieg. Frauen mussten häufig die Arbeitsplätze von zum Militär einberufenen Männern einnehmen, gleichzeitig entstanden eine Reihe neuer administrativer Tätigkeiten, etwa bei der Verteilung von Lebensmitteln an die Bevölkerung oder bei der Organisation von Kriegslieferungen an die Front. Vorübergehend stiegen Frauen in dieser Zeit zuweilen auch in höhere Positionen auf und erledigten dort vielfältige Aufgaben, für die sie zuvor völlig undenkbar gewesen wären (Gottschall 1990, S. 77).

Die Ausweitung der Angestelltentätigkeiten und die Feminisierung der Büros gingen damit einher, dass die soziale Rekrutierungsbasis breiter wurde. Wenn Frauen vor dem Ersten Weltkrieg in Büros tätig waren, so entstammten sie überwiegend dem kleinen oder mittleren Bürgertum, und erst in den 1920er Jahren wurde die Arbeit als Kontoristin oder Stenotypistin zu einem typischen Aufstiegsweg der Frauen aus Arbeiterfamilien. Er wurde nun immer häufiger über die dreijährige kaufmännische Lehre eingeschlagen, während die privaten Handelsschulen, die ihren Einstieg in diesen Bereich zunächst ermöglicht hatten, nur noch relativ wenig frequentiert wurden (Hagemann 1990, S. 372ff.). Nach einer Erhebung des Gewerkschaftsbundes von 1931 betrug der Frauenanteil bei den Kontoristen 44%, bei den Kassierern 36% und bei den Buchhaltern 18% (Bargholz 1995, S. 202).

Die 1920er Jahre stellten auch erste Versuche dar, die Büroarbeit nach tayloristischen und fordistischen Prinzipien umzuorganisieren, wobei häufig neue Maschinen eingesetzt wurden: zum Buchen und Rechnen, zum Frankieren und Adressieren, zum Vervielfältigen und Geldzählen, zum Stanzen und Auswerten von Lochkarten. Anders als gemeinhin befürchtet wurde, führten diese Maschinen zwar in einigen, nicht aber in allen Fällen dazu, dass sie herkömmliche Qualifikationen entbehrlich machten. Oftmals erforderte ihre Bedienung neue Fähigkeiten, so etwa bei den Buchungsmaschinen. Auch waren diese Rationalisierungsprozesse der industriellen Organisation nicht damit verbunden, dass massenhaft unqualifizierte Tätigkeiten für Frauen entstanden wären, die ihnen überhaupt erst den Weg in die Büros geebnet hätten. Vielmehr gab es ein Nebeneinander von Anlerntätigkeiten und solchen, die eine längere Ausbildung erforderten oder bei denen erwartet wurde, dass bestimmte Fähigkeiten bereits mitgebracht wurden (etwa die Beherrschung der Rechtschreibung, eines guten schriftlichen Ausdrucks oder von Fremdsprachen). Solche Qualifikationen wurden zwar von den Arbeitgebern genutzt, in der Öffentlichkeit und von Berufsverbänden jedoch häufig herabgemindert und nicht anerkannt. So nahm der Deutschnationale Handlungsgehilfenverband nur Männer auf und gründete sein Standesbewusstsein darauf, dass sich die Lage seiner Mitglieder deutlich von derjenigen der Arbeiter abgrenzte, was in mancher Hinsicht auf Illusionen beruhte. Nun aber sahen sich seine Mitglieder durch die Frauen, mit denen sie in den Büros Seite an Seite arbeiteten, einer neuen Bedrohung ausgesetzt (Gottschall 1990, S. 136ff.; *Die Gehaltslage ... 1931*).

Die defensive Einstellung der meisten männlichen Kollegen wurde von den Arbeitgebern – trotz gegenteiliger Erfahrungen während des Weltkrieges – häufig geteilt. Aufstiegsmöglichkeiten im Betrieb hatten Kontoristinnen und Stenotypistinnen kaum – allenfalls konnten sie Privatsekretärin, Korrespondentin, Buchhalterin oder Bürovorsteherin werden (Hagemann 1990, S. 399). Angesichts vorhandener Qualifikationen brauchte es für die Festschreibung der gro-

ßen Mehrheit der Frauen auf einfache und repetitive Tätigkeiten eine neue Stereotypisierung jenseits der traditionellen „Mütterlichkeit“, da ja gerade die Tätigkeit der Familienmutter besonders wenig repetitive und überwiegend ganzheitliche Charakteristika aufwies. So sah ein zeitgenössischer Arbeitgeber als vorgeblich typische Eigenschaften von Frauen nunmehr:

„Fleiß, Ordnungssinn, Sorgfalt, Sauberkeit, Gewandtheit, rasches Auffassungsvermögen, schnelle Übung und Willigkeit zu schematischen, stets gleichartigen Verrichtungen, Unterordnung unter fremden Willen, widerspruchsloses Ausführen erhaltener Aufträge, keine Versuche, die eigene Person in den Vordergrund zu schieben, also auch keine Gesuche um Versetzung an andere Posten, was den Übungsfortschritt unterbrechen würde.“ (Zit. nach Gottschall 1990, S. 115)

Wie sehr Vorstellungen über geschlechtsspezifische Fähigkeiten lange Zeit prägend blieben, ist darüber hinaus daran zu sehen, dass die neuen Bürotätigkeiten keineswegs in allen Branchen überwiegend Frauen übertragen wurden. Karin Lüsebrink fand über statistische Analysen heraus, dass Frauen vor allem in solchen Branchen eingesetzt wurden, in denen – wie in der Textilindustrie – traditionellerweise auch die Arbeiterschaft überwiegend weiblich war, während dieselben Aufgaben in herkömmlichen Männerbranchen – wie der Eisen- und Stahlindustrie – lange Zeit überwiegend Männern übertragen wurden. Hier zeigt sich, wie wichtig kulturelle Vorstellungen über das Arbeits-Umfeld sein konnten, wonach die Mischungen der Geschlechter zu vermeiden und stattdessen möglichst geschlechtshomogene Milieus herzustellen waren (vgl. Lüsebrink 1992).

Vergleicht man die beruflichen Perspektiven von Absolventinnen der Volkswirtschaftslehre mit denjenigen von Frauen, die eine (nicht-akademische) betriebswirtschaftliche Ausbildung machten, so zeigt sich, dass Geschlechterstereotypen für Frauen aus dem Bürgertum – wenn auch begrenzt – berufliche Möglichkeiten schufen, in denen die Beschäftigung mit der „Sozialen Frage“ für sie eine Art Reservat bildete. Hingegen hatten Frauen aus unteren und mittleren Schichten lediglich Zugang zu niedrigeren Positionen im Wirtschaftsleben. Bei ihnen führten die nach wie vor dominanten Vorstellungen über den weiblichen Sozialcharakter dazu, dass man ihnen die Kompetenz für alle verantwortungsvolleren Tätigkeiten schlichtweg absprach.