

problem scheint zu sein, dass er eine gezielte Betrachtung der Persönlichkeit Matthöfers weitgehend ausklammert; aber gerade die würde man in Bezug auf Matthöfers Anpassungsfähigkeit und seine Metamorphosen gerne deutlicher erkennen, um besser zu verstehen, was ihn innerlich trieb, womit er haderte oder woran er zweifelte, was ihn stabilisierte. Es ist kaum vorstellbar, dass es nicht auch bei ihm eine Vielzahl innerer Konflikte gegeben hat, über die man gerne mehr erfahren hätte – auch um ein womöglich noch authentischeres Bild von der Person Matthöfer zu erhalten. Persönlichkeitsmerkmale sind keine *homestory*, sondern ein wichtiger Bestandteil moderner Biographien. Auch hier lässt Abelshausers biographisches Modell, das ja geeignet sein soll, die Veränderungsprozesse eines Menschen zu erklären, den Leser fragend zurück. Vielleicht erkennt das Abelshausers am Ende selbst. Womöglich ist sein Plädoyer für dieses Buch als Nicht-Biographie auch so zu verstehen.

Stefan Remeke

(K)eine neue Heimat?

Peter Kramper: Neue Heimat. Unternehmenspolitik und Unternehmensentwicklung im gewerkschaftlichen Wohnungs- und Städtebau 1950–1982, Stuttgart: Franz Steiner Verlag 2008, 664. S., 79 €.

Der Generation der heute unter 30-jährigen ist der Wohnungsbaukonzern „Neue Heimat“ in der Regel kein Begriff mehr. Allenfalls vage Erinnerungen an einen veritablen Gewerkschaftsskandal mögen dem einen oder anderen noch im Gedächtnis verhaftet sein. Dass die Neue Heimat aber zeitweilig der größte Bauträger und zugleich der größte Vermieter von Wohnungen in der Bundesrepublik war, ist kaum mehr bekannt. Dies ist um so bedauerlicher, da die „Neue Heimat“ nicht nur ein wichtiges Stück deutscher Wirtschafts- und Sozialgeschichte verkörpert, sondern auch den Städtebau und die Architektur in Deutschland wesentlich geprägt hat. Als gewerkschaftseigenes Unternehmen stand sie lange Zeit im Blickfeld des öffentlichen Interesses.

Vor dem Hintergrund dieser Rahmenbedingungen verspricht die 2008 vom Freiburger Historiker Peter Kramper vorgelegte, auf seiner im Jahre 2005 eingereichten Dissertation basierende Publikation über die Geschichte der Neuen Heimat zwischen 1950 und 1982 Einblicke in ein zentrales, bislang aber kaum tiefgründiger erforschtes Thema deutscher Zeitgeschichte. Krampers Publikation versteht sich in erster Linie als eine Unternehmensgeschichte, die Aufstieg und Niedergang des Konzerns im Zuge einer quellengestützten Darstellung aufarbeitet und analysiert. Der in den bisherigen Darstellungen zur Neuen Heimat zumeist im Mittelpunkt stehende Skandal spielt dabei nur eine untergeordnete Rolle und wird in einem knappen Ausblickskapitel bis zur endgültigen Abwicklung im Jahr 1998 lediglich in groben Zügen behandelt. Demgegenüber spielt der Zusammenhang von Unternehmens- und Gesellschaftsgeschichte eine weitaus wichtigere Rolle, geht es Kramper doch analytisch vor allem um die Frage, ob und inwieweit die verbreitete Vorstellung Berechtigung verdient, dass Unternehmen mit sozialer Ausrichtung oder gesellschaftspolitischem Anspruch in einer marktwirtschaftlichen Ordnung keine Berechtigung haben und infolge

ihrer Effizienzdefizite „auf Dauer nicht überlebensfähig“ sind (S. 16). Grundsätzlich wird damit die Frage nach dem Potenzial und den Grenzen der wirtschaftlichen „Sonderform“ Gemeinwirtschaft aufgeworfen, die noch in den 1960er und 70er Jahren eine wichtige Größe der bundesrepublikanischen Wirtschaft bildete (co op, Bank für Gemeinwirtschaft, Volksfürsorge), mittlerweile aber aus dem deutschen Wirtschaftsgeschehen verschwunden ist, wenngleich es weiterhin einen beträchtlichen Sektor von nicht-gewinnorientierten Unternehmen gibt.

Als theoretisches Gerüst dient Krampers Studie der Transaktionskostenansatz und die Annahme, dass die Verfolgung unterschiedlicher oder sogar sich entgegenstehender Zielsetzungen mit zusätzlichen Transaktionskosten verbunden ist. Krämper kommt zu dem Ergebnis, dass dieses Spannungsverhältnis in den von ihm identifizierten vier zentralen Zeitphasen der Unternehmensgeschichte jeweils sehr unterschiedlich austariert wurde. Die vier Zeitphasen bilden dabei als gliederndes Element gewissermaßen den roten Faden der 664 Seiten starken Publikation.

Die erste Phase zwischen 1952 und 1958 ist durch die dynamische Expansion des gewerkschaftseigenen Unternehmens gekennzeichnet, die einerseits auf der enormen Wohnungsnachfrage infolge der erheblichen Kriegsschäden basierte, die andererseits aber auch an die organisatorische Kontinuität der kleineren gewerkschaftseigenen Wohnungsunternehmen der Weimarer Republik anknüpfen konnte. Die Zielsetzung „zu bauen, so lange, bis auch der letzte Wohnungssuchende ein eigenes Heim bekommen hat“ (S. 101) bildete dabei die zentrale Maxime, die nicht zuletzt der Geschäftsführer Heinrich Plett mit aller Entschiedenheit verfolgte. Erhebliche Bedeutung für den Aufstieg der Neuen Heimat hatte ein Passus im Einkommenssteuergesetz, der deutliche Steuererleichterungen im Falle von Zuschüssen oder Darlehen zum Wohnungsbau gewährte. Aufgrund der Ausnutzung dieser Regelung in Form einer spezifischen Neue Heimat-Konstruktion flossen dem Unternehmen von 1952 an erhebliche Kapitalmittel zu, die wiederum die gewaltige Bautätigkeit des Unternehmens überhaupt erst ermöglichten.

Die zweite von Krämper identifizierte Phase zwischen 1958 und 1965 war durch eine reduzierte Subventionspolitik der Bundesregierung im Bereich des Wohnungsbaus und durch einen Rückgang der Nachfrage nach Wohnraum gekennzeichnet, was aber seitens der Neuen Heimat durch die Erschließung neuer Märkte im Städtebau kompensiert wurde. In diese Zeitphase fällt der Wandel der Neuen Heimat zu einem Bauträgerkonzern, der sich zunehmend stärker an marktwirtschaftlich ausgerichteten Kriterien orientierte. Insbesondere die von Krämper eingehender berücksichtigte „Panorama-Sendung“ vom April 1965 dokumentiert die gewachsene Aufmerksamkeit und die zunehmende Kritik an der Neuen Heimat, die sich vor allem am Besitz des Gewerkschaftsfunktionärs und stellvertretenden Vorsitzenden der Geschäftsführung, Albert Vietor, entzündet hatte, aber auch eine grundsätzlich geringe Berücksichtigung von Gewerkschaftsinteressen monierte.

In der dritten Unternehmensphase zwischen 1966/67 und 1973 forcierte die Neue Heimat ihre Strategie des Städtebaus und erschloss sich zudem zahlreiche neue Geschäftsfelder. Den zentralen Einschnitt bildete hier die Gründung eines „Parallelkonzerns“ (Neue Heimat Städtebau 1969), dem 1971 die Neue Heimat International folgte. Mit der Beteiligung an

Altstadtsanierungen und Großsiedlungsprojekten, aber auch dem Ausbau des freien Bauträrgeschäfts betrieb die Neue Heimat (weiterhin) eine entschiedene Expansionspolitik. Zugute kam der Neuen Heimat dabei das politische „Klima“. Mit der sozialliberalen Koalition konnte die Neue Heimat auf einen Befürworter der Ausweitung staatlicher Interventionspolitik setzen und zudem – in der Hochphase der Planungseuphorie – auf die Zielsetzung des sozialen Fortschritts im Zuge von Großprojekten bauen.

Die Unternehmensaktivitäten nach 1973 standen zunehmend im Zeichen des Ölpreisschocks und immer stärker gesättigter Märkte. Die Größe des Konzerns und seine weit verzweigten Aktivitäten erwiesen sich nunmehr in wachsendem Maße als Handicap. Das Auslandsgeschäft barg hohe Risiken, während die einstmals viel gepriesenen und kostengünstigen (weil seriell gebauten) Großstadtsiedlungen erheblich an Attraktivität verloren. Der Konzern geriet in eine erhebliche Schieflage, die durch die anhaltende Kritik am gewerkschaftlichen Unternehmertum in der Neuen Heimat noch verschärft wurde. Auf der einen Seite sah sich die Neue Heimat mit erheblichen Anforderungen konfrontiert, sich vom gewinnorientierten Geschäftsgebaren anderer Großkonzerne abzugrenzen; auf der anderen Seite musste sie vor dem Hintergrund eines veränderten Marktumfelds mehr denn je auf ökonomische Kriterien achten. Der Autor verdeutlicht in seiner Darstellung, dass es der Unternehmensführung um Vietor in dieser Situation weder gelang, die Legitimationsbasis des Unternehmens zu stärken noch auf die veränderten ökonomischen Rahmenbedingungen überzeugend zu reagieren. Infolgedessen stand die Neue Heimat, so Kramper, bereits zu Beginn der 1980er Jahre „politisch wie ökonomisch vor dem Bankrott“ (S. 609). Eine Heimat bot das Unternehmen – zumindest im übertragenen Sinn – den Gewerkschaftsmitgliedern auch schon in den 1970er Jahren nicht mehr, bevor es dann nach der Abwicklung in den 1980er Jahren auch keine (Wohn-)Heimat mehr verschaffte.

In seinen Schlussfolgerungen resümiert Peter Kramper, dass gerade die doppelte Herausforderung von politischer und ökonomischer Zwangslage für die „außergewöhnlichen Schwierigkeiten“ (S. 612) der Neuen Heimat verantwortlich zeichnete, während in den Jahrzehnten zuvor die Konvergenz von ökonomischen und sozialpolitischen Zielsetzungen den Aufstieg und die Erfolge des Unternehmens erst begünstigt hatte. Zu einem gewissen Teil bestätigt Kramper damit die zu Beginn seiner Studie angeführten Überlegungen hinsichtlich der Skepsis über die grundsätzliche Vereinbarkeit von ökonomischen und politischen Zielsetzungen von Wirtschaftsunternehmen. Kramper argumentiert in diesem Zusammenhang allerdings differenzierter und verweist auf den grundsätzlichen Wandel, der mit der Zeitphase nach 1973 verbunden ist. Dieser Zeitabschnitt kann nicht nur wirtschafts-, sondern auch gesellschaftspolitisch als Zäsur interpretiert werden, die sowohl für Anpassungs- als auch für Krisensymptome eine neue Folie bietet.

Wenn die Arbeit von Kramper eine Schwäche hat, dann wohl diejenige, diese analytischen Überlegungen am Ende seiner Darstellung nicht mehr umfangreicher ausgeführt und weiter verfolgt zu haben. Dem steht aber eine beeindruckende und detailgenaue Darstellung der Neuen Heimat und ihre Verortung in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Bundesrepublik gegenüber. Zahlreiche Mythen und Legenden, die sich um den Neue Heimat-Skandal der 1980er Jahre rankten, werden hier nüchtern und überzeugend auf ihre

historischen Ursprünge zurückgeführt, eingeordnet und analysiert. Damit liefert Peter Krampers Publikation nicht nur eine wichtige Studie zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Bundesrepublik, sondern er legt auch das Fundament für eine unverändert noch ausstehende Gesamtbetrachtung der Gemeinwirtschaft. Hatte es zu Beginn der 1980er Jahre, am Vorabend der Krise der Gemeinwirtschaft, noch zahlreiche Aufsätze und Festschriften zu den einzelnen Unternehmungen gegeben, so verebte die Forschung im Zuge des folgenden Niedergangs der Gemeinwirtschaft weitgehend. Angesichts des zeitlichen Abstands von rund 30 Jahren und den zur Verfügung stehenden Quellen sollte es mittlerweile möglich sein, auf ähnlichem Niveau wie Peter Krämper auch die weiteren Unternehmungen der Gemeinwirtschaft einer eingehenden wissenschaftlichen Analyse zu unterziehen.

Jürgen Mittag

Irrlicht der Ruhrgebietsgeschichte

Georg W. Oesterdiekhoff/Hermann Strasser, Köpfe der Ruhr. 200 Jahre Industriegeschichte und Strukturwandel im Lichte von Biografien, Essen: Klartext Verlag 2009, 378 S., 22,90 €.

Der Anspruch, den die beiden Soziologen Georg Oesterdiekhoff, Lehrstuhlinhaber in Nürnberg-Erlangen, und Hermann Strasser, Emeritus der Universität Duisburg-Essen, in der Einleitung des zu besprechenden Werkes formulieren, ist nicht gering. Der Wandel der Gesellschafts- und Wirtschaftsstruktur des Ruhrgebiets in den letzten 200 Jahren soll im Lichte biographischer Erinnerungen beschrieben, analysiert und einem besseren Verständnis zugeführt werden. Es geht darum, „wie die objektiven Veränderungen von Lebensumständen bestimmter Generationen von deren Angehörigen interpretiert werden“ (S. 15). Sodann soll einerseits untersucht werden, welche Ereignisse den Sozialcharakter – der Terminus entstammt der Sozialpsychologie Erich Fromms, wird erstaunlicherweise aber nicht näher erläutert – verschiedener Generationen prägten, und andererseits, wie der Sozialcharakter der jeweiligen Generationen auf den „materiellen“ sozialen Wandel zurückwirkte. Laut Klappentext entsteht so am Ende gar eine authentische Gesellschaftsgeschichte des Ruhrgebiets.

Ausgangspunkt dieses ambitionierten Programms sind 50 Biografien, die jeweils bestimmten Generationen und sozialen Schichten zugeordnet werden. Die Autoren unterscheiden fünf Generationen von Ruhrgebietsköpfen, die durch jeweils zehn Biografien repräsentiert werden, von denen wiederum je fünf dem „Mittelstand“ bzw. den „unteren Schichten“ zugeschlagen werden. Bei näherem Hinsehen entstehen allerdings erhebliche Zweifel an der Seriosität dieser Konzeption. Für den Generationenbegriff greifen die Autoren auf Karl Mannheims Konzeption der Schicksalsgemeinschaften gleichaltriger Zeitgenossen, die durch gemeinsame Erfahrungshorizonte definiert sind, zurück. Davon lässt sich aber kaum sprechen, wenn man Generationen am Forschungsreißbrett entwirft, die mindestens 23 und bis zu 50 Jahre umfassen. Welchen gemeinsamen generationellen Erfahrungshorizont sollen der 1858 verstorbene Heinrich Heintzmann und der 1856 geborene Egon Gelderblom haben, die beide der Generation des Frühkapitalismus (1820–1870, sic!) zuge-