

# Business, Karriere und Kultur

von Felix Bühlmann



**Titel** Die globale Finanzklasse

**Untertitel** Business, Karriere, Kultur in Frankfurt und Sydney

**Autor(en)** Sighard Neckel, Lukas Hofstätter, Marco Hohmann

**Land** Deutschland

**Erschienen** Frankfurt am Main 2018: Campus

**Umfang** 250 S.

**Preis** EUR 29,95

**ISBN** 9783593509006

## Eine neue Studie untersucht die Financial Professionals in Frankfurt und Sydney

Die Finanzialisierung der Wirtschaft ist einer der unbestrittenen Megatrends der letzten 50 Jahre. Längst sind die globalen Finanzvermögen größer als das Bruttosozialprodukt der *Realwirtschaft*. Amerikanische *Investmentgesellschaften* haben die Hausbanken als Hauptaktionäre europäischer Industriekonzerne abgelöst. Selbst mittelständische Unternehmen richten ihre Strategien nach dem

*Shareholder Value* aus. Auch unser Alltag ist weitgehend von der Finanzwirtschaft durchdrungen: Wir zücken unsere Kreditkarten um Mittags ein Sandwich zu kaufen, leisten uns Autos und Häuser auf Pump oder sorgen uns um unsere – zum Teil auf den Finanzmärkten angelegten – Rentengelder. Wie reagiert die soziologische Forschung auf diesen Wandel? Zum einen hat sich eine wichtige, ethnografische Schule der Finanzsoziologie entwickelt, die die Alltagspraktiken und Wissensbestände der Trader, Dealmaker und Analysten im Finanzsektor untersucht.[1] Zum anderen schob insbesondere Pikettys Bestseller zum Kapital im 21. Jahrhundert eine neuerliche Hinwendung zu Ungleichheitstheoretischen Fragestellungen an und ermunterte die SoziologInnen ihr konzeptuelles und methodisches Besteck dem Finanzmarktkapitalismus anzupassen.[2] Genau hier setzt das Buch „Die Finanzklasse. Business, Karriere, Kultur in Frankfurt und Sydney“ von Sighard Neckel, Lukas Hofstätter und Marco Homann ein.

Hat sich in den letzten Jahrzehnten eine transnationale Finanzklasse herausgebildet? Um diese theoretisch ambitionierte Leitfrage zu beantworten, gelte es, so die Autoren, einige der Verengungen und Irrwege der bisherigen Diskussion zu vermeiden: Nicht nur sei mit der Frage verbundenen *sozialen und kulturellen Dimensionen* zu wenig Beachtung geschenkt worden. Insbesondere die quantitative Elitenforschung habe sich auf die internationale Mobilität der globalen Klasse versteift und andere Formen der transnationalen Klassenformierung vernachlässigt. Zudem gelte es, den analytischen Blick auf den Kern der internationalen Managementklasse – die Financial Professionals – zu fokussieren. Im nun vorliegenden Buch zur globalen Finanzklasse setzen die Autoren dieses Forschungsprogramm mit einer qualitativen Studie zu den Finanzplätzen Frankfurt und Sydney um. Die Studie ist in drei empirische Kapitel gegliedert, die die Finanzklasse strukturell, biografisch und sozialräumlich beleuchten. Gerahmt werden die Kapitel von je einer relativ knapp gehaltenen theoretischen Einführung und einer ebenso kurzen Schlussfolgerung.

Das erste empirische Kapitel widmet sich einer vergleichenden Beschreibung und historischen Einordnung der Finanzplätze von Frankfurt und Sydney. Locker an die Theorien der *Varieties of Capitalism* angelehnt, diskutieren Neckel et al. die Bevölkerungs- und Beschäftigungsstruktur, die historische Entwicklung und Bedeutung der Finanzplätze sowie deren Einbettung in die jeweiligen Volkswirtschaften. Die Autoren argumentieren überzeugend, wieso nicht nur New York, London oder Schanghai – sondern eben auch Frankfurt und Sydney Orte sind, deren Analyse unser Verständnis des gegenwärtigen Finanzmarktkapitalismus und seiner wichtigsten Akteure bereichern kann. Auch *Globalität* muss immer auch lokal reproduziert werden.

Das zweite empirische Kapitel zu den Karrieren und Praktiken der Finanzprofessionals ist entlang ihrer biografischen Etappen organisiert und räumt den Stimmen, Sichtweisen und Beobachtungen der Financial Professionals gebührend Platz ein. Insgesamt wurden 42 biografische Interviews geführt – 28 in Frankfurt und 14 in Sydney. Mit ausführlichen Zitaten zeichnen die Autoren ein

lebendiges Sittengemälde, das es der Leserschaft erlaubt, verschiedene Finanzkulturen (über den Vergleich Frankfurt – Sydney) und deren historische Entwicklungen (über den Vergleich von drei Alterskohorten) zu verstehen. Thematisiert werden der Berufseinstieg, Fort- und Weiterbildungen, Firmen- und Jobwechsel sowie – was aufgrund der exorbitanten Löhne in diesem Feld vielfach früh möglich ist – Berufsausstiege und Karriereenden. In einem zweiten, thematisch gegliederten Teil gehen die Autoren auf die zentralen Spannungsfelder der Financial Professionals ein: digitale Arbeitspraxis, kultureller und technologischer Wandel, die Rolle des Unternehmens oder Geschlecht und Ethnizität.

Das dritte, wohl originellste Kapitel, beruht auf einer Studie der Arbeits- und Freizeitorte der Finanzklassen in und um die zentralen Geschäftsbezirke von Frankfurt und Sydney. Mittels einer *fokussierten Ethnografie* schälen die Autoren vier „kulturelle Muster“ heraus: *Repräsentation, Exklusivität, Aspiration* und *Durchlässigkeit*. Anhand von städtebaulichen, räumlichen Analysen und teilnehmenden Beobachtungen zeigen die Neckel et al., wie die Finanzindustrie lokalpolitische und historische Färbungen aufnimmt, aber auch Quartiere verändert und lokale Wirtschaftsstrukturen prägt. Entgegen vermeintlicher Gewissheiten, argumentieren die Autoren, dass die Financial Professionals nicht nur sozial exklusive Inseln des Reichtums und Konsums schaffen. Als *kulturelle Allesfresser* sind sie auch fähig, Grenzen zu überschreiten und mit ihrer Offenheit und Experimentierfreudigkeit sozial *dekategorisierend* zu wirken.

Obwohl die Lektüre durchaus anregend ist, mögen nicht alle Aspekte zu überzeugen. Natürlich können auch auf der Basis weniger Interviews tragfähige Erkenntnisse gewonnen werden. Im Buch von Neckel et al. scheint mir die Balance zwischen niedrigen Fallzahlen und steilen Generalisierungsambitionen jedoch zuweilen prekär. Nur ein Beispiel: Dass Finanzprofessionals, insbesondere zu Karrierebeginn, ihre Positionen häufig wechseln, um ihre Lohn- und Arbeitsbedingungen zu verbessern (oder wechseln *müssen*) ist durchaus plausibel.[3] Daraus jedoch den verallgemeinernden Schluss zu ziehen, die Financial Professionals würden nun alle so etwas wie *boundaryless careers* verfolgen, ist schlicht übertrieben – nicht alle Hierarchiestufen sind der *Hire and Fire*-Kultur gleichermaßen ausgesetzt. Larry Fink etwa ist seit 1988 CEO von Blackrock, Lloyd Blankfein seit 1981 bei Goldman Sachs; Christian Sewing, CEO der Deutschen Bank, verbrachte seit seiner Lehre im Jahr 1989 beinahe sein ganzes Berufsleben im Unternehmen. Solche Überinterpretationen der Autoren hängen auch damit zusammen, dass die internen Konturen und Hierarchien des Finanzfeldes – also die institutionelle Meso-Ebene und ihr Einfluss auf die Karrieren – in der Studie kaum herausgearbeitet werden. Was sind die Unterschiede zwischen einer als Limited Partnership organisierten Private Equity Boutique und einer börsennotierten Investmentbank? Welche Kompetenzen und Erfahrungen benötigt man als Trader in einem Hedge Fund, welche als M&A-Dealmaker? Wie unterscheiden sich die Karrieren im Frontoffice der Finanzinstitute von jenen im Backoffice und anderen sogenannten „Costcenters“? Mehr darüber zu erfahren, wäre interessant gewesen und hätte der Argumentation, insbesondere im Kapitel zu

den professionellen Praktiken und Karrieren, mehr Tiefe und Überzeugungskraft verliehen.

Zu bedauern ist auch die theoretische Überfrachtung des Buches: Feld, Habitus, Professionals, Global Cities, Transnational Capitalist Class, kulturelle Allesfresser, Inklusive Exklusion – zahlreiche Konzepte und Theoriestränge werden ins Spiel gebracht, deren gegenseitige Bezüge und empirische Bedeutungen zu klären es mehr bräuchte, als eine knappe theoretische Einführung. Zudem ist die Strategie, die (globale) Klassenfrage von den kulturellen Praktiken her aufzurollen zwar löblich, sie kann aber nicht abschließend klären, ob sich eine globale Finanzklasse herausgebildet hat. Sind nun die Mitglieder der globalen Finanzklasse einfach nur sehr gut verdienende Angestellte (sogenannte „working rich“[4]), sind sie lediglich Vermittler zwischen Investoren und Unternehmen[5] oder bilden sie wirklich eine neue Klasse, einen neuen Typus von kapitalistischen Unternehmern[6] oder Eigentümer ohne Risiko[7]? Um diese Fragen zu beantworten, wäre es – über die Studie der Kultur- und Freizeitpraktiken hinaus – nötig, die Funktionen, Organisationsformen, Eigentumsverhältnisse und Hierarchien im Finanzsektor zu untersuchen. Zugespitzt formuliert: Nur weil Finanzprofessionals in Frankfurt und Sydney ähnliche Freizeitkulturen oder Bekleidungsvorlieben haben, bilden sie noch lange keine „globale Klasse“.

Trotz dieser kritischen Punkte ist das Buch spannend und unbedingt lesenswert, insbesondere für jene, die sich nach frischen Perspektiven auf den Finanzmarktkapitalismus sehnen. Nebst den mittlerweile recht zahlreichen Büchern zu den *Traders*, *Dealmakers* und *Quants* in den New Yorker Investmentbanken und Londonern Hedge Funds rücken Neckel et al. vermeintliche Nebenschauplätze wie Frankfurt und Sydney ins Zentrum und deuten das Potenzial einer methodisch erfindungsreichen und theoretisch ambitionierten Finanzsoziologie jenseits der Laboratory Studies an. Ihre sozialräumliche Analyse der Lebensstile und kulturellen Praktiken der Finanzprofessionals zeigt zudem mögliche Verbindungen mit anderen Feldern der Soziologie auf, beispielsweise mit Stadt- oder kultursoziologischen Fragestellungen. Würde es gelingen, den Fokus auf die sozialen und kulturellen Dimensionen des Finanzsektors noch stärker in eine Analyse der Macht- und Eigentumsverhältnisse einzubinden, kämen wir dem Ziel näher, die Finanzialisierung und ihre Auswirkungen auf die (globale) Klassenstruktur auch soziologisch besser zu begreifen. Dazu leisten die Autoren einen wichtigen Anschubsbeitrag, auf den – so ist zu hoffen – eine Vielzahl künftiger Studien aufbauen wird.

---

#### Fußnoten

[1] Karin Knorr Cetina / Alex Preda, *The Sociology of Financial Markets*, Oxford, 2006.

[2] Mike Savage, *Piketty's challenge for sociology*, in: *The British Journal of Sociology* 65 (2014), 4, S. 591-606.

- [3] Karen Ho, *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*, Durham and London 2009.
- [4] Olivier Godechot, *Working rich: Salaires, bonus et appropriation du profit dans l'industrie financière*, Paris 2007.
- [5] Peter Folkman / Julie Froud / Sukhdev Johal / Karel Williams, Working for themselves? Capital market intermediaries and present day capitalism, in: *Business History* 49 (2007), 4, S. 552-572.
- [6] George P. Baker / George David Smith, *The new financial capitalists: Kohlberg Kravis Roberts and the creation of corporate value*, Cambridge 1998.
- [7] Paul Windolf, Eigentümer ohne Risiko / Owners Without Risk, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 37 (2008), 6, S. 516-535.