

## Wer gehört zur Machtelite der Bundesrepublik?

Ergebnisse einer Elitestudie von 1981

---

### Es gibt verschiedene Ansätze, die Mächtigen in einer Gesellschaft zu ermitteln

---

Die Frage, wer zu den Mächtigen in einer Gesellschaft gehört, bewegt nicht nur Forscher, sondern eigentlich jeden, der wissen möchte, wer Einfluß auf gesamtgesellschaftlich bedeutsame Entscheidungen hat und in wessen Interesse dieser Einfluß ausgeübt wird. Dies umfaßt auch das Bedürfnis nach Informationen über Personengruppen, die weniger als *Politiker* im Rampenlicht der Öffentlichkeit stehen wie beispielsweise *Wirtschaftsführer*, die Repräsentanten einflußreicher *Verbände* oder auch *Spitzenbeamte*. Dies beweist schon die Vielzahl journalistischer Enthüllungsberichte über solche Personen ebenso wie das große Interesse, das Memoiren oder Biographien prominenter Personen finden.

Zur Bestimmung der Personen, die zur gesellschaftlichen Elite gehören, stehen drei verschiedene Methoden zur Verfügung. Die *Reputationsmethode* greift auf die Urteile von *Experten* zurück, die gebeten werden, die ihrer Ansicht nach bedeutsamsten Personen zu benennen. Diese Urteile sind natürlich *subjektiv* und hängen nicht nur vom *tatsächlichen* Einfluß der genannten Personen, sondern darüber hinaus auch stark von dem *Bild* ab, das sich der jeweilige Experte über die Machtverteilung in einer Gesellschaft gebildet hat. Je weiter der Experte von den tatsächlichen Entscheidungsprozessen entfernt ist, um so mehr wird sich sein Urteil auf indirekte Informationen stützen müssen, die er durch Dritte und über die Medien erhält. Es liegt auf der Hand, daß eine mittels dieser Methode gewonnene Liste der Mächtigen um so besser die tatsächlich bedeutenden Personen erfaßt, je eher die befragten *Experten selbst zum Kreis der Mächtigen* gehören. Zunehmend sind Forscher daher dazu übergegangen, als Experten solche Personen zu befragen, bei denen die Vermutung naheliegt, daß sie selbst zur Elite gehören.

Die *Entscheidungsmethode* mißt Einfluß hingegen *direkt* und identifiziert als Mitglieder einer Elite solche Personen, die sich in empiri-

schen Untersuchungen von Entscheidungsprozessen als besonders einflußreich erwiesen haben. Problematisch an dieser Methode ist insbesondere, daß hierbei von einer notwendigerweise begrenzten empirischen Basis auf die Gesamtheit aller Entscheidungsprozesse geschlossen wird. Angesichts der Vielfalt nationaler Entscheidungsprozesse und der *Spezialisierung von Einfluß* ist es daher sehr aufwendig und in der Praxis unüblich, die Mitglieder einer nationalen Elite auf diese Weise zu bestimmen. Zudem ignoriert diese Methode, daß Einfluß auf Entscheidungen nicht notwendigerweise eine aktive Teilnahme an Entscheidungsprozessen voraussetzt, da die (vermuteten) Präferenzen mächtiger Personen oftmals vorab, *antizipatorisch*, berücksichtigt werden, ohne ein aktives Eingreifen ihrerseits erforderlich zu machen (vgl. *Putnam*, 1976: 7). *Pappi* und *Melbeck* schlossen daraus, daß diese Methode die strukturellen, dauerhaften Aspekte gesellschaftlicher Macht vernachlässigt (1984: 580).

Die *Positionsmethode* schließlich geht von der Annahme aus, daß Machtausübung in komplexen Gesellschaften die Verfügungsgewalt über *Ressourcen* voraussetzt, die an die Einnahme *formaler Führungspositionen* in wichtigen Institutionen und Organisationen gebunden ist. Von daher identifiziert diese Methode die Inhaber der wichtigsten Führungspositionen in einer Gesellschaft als zur Elite gehörig. Die Positionsmethode ist aus theoretischen wie aus pragmatischen Gründen zur gängigsten Methode der Bestimmung nationaler Eliten geworden. Sofern dabei ein breites Spektrum bedeutsamer Organisationen berücksichtigt wird, kann man ziemlich sicher sein, daß man das Gros der Mächtigen unter den führenden Positionsinhabern findet und dabei nur wenige wirklich wichtige Personen verfehlt, deren Bedeutung sich mehr auf ihre persönlichen Qualitäten gründet. Zudem ist die Methode auch einfach anwendbar, da man sich dabei auf allgemein zugängliche Informationen über die personelle Besetzung von Führungspositionen stützen kann.

Die skizzierten Grundannahmen der drei Methoden haben bereits deutlich gemacht, daß sie Macht beziehungsweise Einfluß auf gesamtgesellschaftlich bedeutsame Entscheidungen *in unterschiedlicher Weise messen*, und zwar im Hinblick auf zwei *Dimensionen von Macht*:

- Die Art der Einflußressourcen, die sie berücksichtigen, nämlich *formale* Machtressourcen, die an die Einnahme von Führungspositionen gebunden sind, oder aber neben diesen auch noch *informelle*, personenbezogene Ressourcen.
- Die ausschließliche Berücksichtigung *direkter* Teilnahme an Entscheidungen oder die zusätzliche Berücksichtigung *indirekten* Einflusses.

Die schematische Darstellung dieser beiden Dimensionen in einer Kreuztabelle verdeutlicht die Unterschiede zwischen den genannten Methoden, die hier noch durch die Analyse institutioneller Entscheidungsregeln ergänzt wurden:

<b>Art des Einflusses</b>		
<b>Einflußressourcen</b>	nur aktive Teilnahme an Entscheidungsprozessen	direkter <i>und</i> indirekter Einfluß
nur positionelle Machtressourcen	institutionelle Entscheidungsregeln	Positionsmethode
formale <i>und</i> informelle Ressourcen	Entscheidungsmethode	Reputationsmethode

Es ist offensichtlich, daß die institutionellen Entscheidungsregeln – auf die sich juristische Studien oft ausschließlich stützen – Macht in einem sehr eingeschränkten Sinne definieren, während die Entscheidungs- und die Positionsmethode das Machtkonzept jeweils im Hinblick auf eine der beiden Dimensionen, nicht jedoch auf die andere erweitern. Die Reputationsmethode schließlich mißt Macht im weitesten Sinne.

---

### **Kontaktpersonen bei Problemen, die über den eigenen Organisationsbereich hinausgehen**

---

Sobald man die Unterschiede zwischen den Methoden analytisch in dieser Weise faßt, erhebt sich natürlich die Frage, welche Beziehungen zwischen ihnen bestehen. Im folgenden soll dies für die Beziehung zwischen der Positionsmethode und der Reputationsmethode gezeigt werden. Die dafür verwendeten Daten entstammen einer 1981 durchgeführten größeren *Umfrage bei Inhabern gesamtgesellschaftlich bedeutsamer Führungspositionen in der Bundesrepublik*. Insgesamt waren 1744 Positionsinhaber in allen wichtigen gesellschaftlichen Sektoren befragt worden: in Politik, Verwaltung, Wirtschaftsunternehmen, Wirtschaftsverbänden, Gewerkschaften, Massenmedien, Wissenschaft, Militär, Kultur sowie einer Reihe kleinerer Sektoren wie Justiz, Kirchen usw.<sup>1)</sup>. Im Rahmen dieser Studie waren die Befragten unter anderem gebeten worden, ihre wichtigsten *Kontaktpartner* im Rahmen desjenigen aktuellen Problems zu nennen, mit dem sie sich zum Zeitpunkt der Umfrage am intensivsten beschäftigten.

Es liegt auf der Hand, daß bei diesem Vorgehen die Reputationsmethode in einer stark eingeschränkten Weise verwendet wurde. Einmal waren die Befragten gebeten worden, nur Probleme *organisationsübergreifender Natur* zu berücksichtigen. Dies führte dazu, daß *vorwiegend politische Themen* (im engeren Wortsinn) genannt wur-

den<sup>2</sup>). Von daher muß man davon ausgehen, daß es sich bei den Genannten um *politisch einflußreiche Personen* handelt. Weiterhin beziehen sich die Namensnennungen dem Fragetext entsprechend auf *Teilnehmer an Entscheidungsprozessen* und unterliegen damit denselben Begrenzungen wie der Entscheidungsansatz. Da diese Teilnahme jedoch nicht direkt gemessen, sondern im Interview erfragt wurde, kann man die Nennungen im strengen Sinne nur als *Einflußreputation*, nicht jedoch als *tatsächlichen* Einfluß interpretieren.

Die erhaltenen Namensnennungen erlauben es, empirisch zu untersuchen, welche Inhaber von Führungspositionen in der Bundesrepublik 1981 als politisch einflußreich in zumindest *einer* wichtigen Entscheidungsmaterie genannt wurden. Sie beschränken sich nicht auf Inhaber von Elitepositionen, da auch andere einflußreiche Personen genannt werden konnten. Zudem geben sie nicht nur über *formal* festgelegte Einflußmöglichkeiten Auskunft, sondern darüber hinaus auch über *informelle* Einflußkanäle. Solch informelle Kontakte spielen bei organisationsübergreifenden und insbesondere bei politischen Entscheidungsprozessen eine wichtige Rolle. Während nämlich bei *organisationsinternen* Entscheidungen normalerweise formale Entscheidungsbefugnisse ausschlaggebend sind (Pappi, 1984: 79), ist dies bei Entscheidungen, an denen eine Vielzahl autonomer Institutionen und Organisationen beteiligt ist, weit weniger der Fall. Dies ist darauf zurückzuführen, daß es hierbei in der Regel *keine eindeutigen hierarchischen Über- und Unterordnungsbeziehungen* gibt<sup>3</sup>). Damit kann eine strategisch günstige Platzierung in einem informellen Kommunikationsnetzwerk einzelnen Personen einen Einfluß verleihen, der weit über ihre formalen Entscheidungsbefugnisse hinausgeht.

---

## Die zentrale Position des Sektors Politik

---

Die in den Interviews erhaltenen Nennungen stellen einen wichtigen Indikator für die Teilnahme verschiedener Personen und Sektoren an zentralen politischen Entscheidungsprozessen dar. Sie können dazu verwendet werden, die Beziehungen zu bestimmen, die zwischen der Kontrolle formaler Machtressourcen und der Einflußnahme auf politische Entscheidungen bestehen. Insgesamt machten die Befragten 11457 Nennungen. Von den 4762 genannten Personen waren lediglich 1358 zugleich Mitglieder der Positionselite (28,5%), 3404 hingegen andere Personen. Weit mehr als die Hälfte der genannten Personen gehörte also nicht zum positionellen Elitensample<sup>4</sup>). Dies zeigt, daß die Gruppe politisch einflußreicher Personen deutlich von der positionell definierten Elite abweicht. Allerdings müssen 70% der genannten Personen als *Spezialisten* betrachtet werden, da sie *nur eine einzige Nennung*

erhielten. Berücksichtigt man zusätzlich die Zahl der erhaltenen Nennungen, so steigt der Anteil der Inhaber von Elitepositionen bei den mehrmals genannten Personen auf fast 60%.

Die Ergebnisse lassen sich noch weiter differenzieren, indem man die Positionselite in eine kleinere Gruppe von 904 *Spitzenpositionsinhabern* (Top-Sample) und eine größere Gruppe von 2260 *anderen Positionsinhabern* unterteilt. Zu den Inhabern von Spitzenpositionen gehörten innerhalb jedes Sektors nur die höchsten Positionsinhaber, beispielsweise Bundes- und Landesminister, Staatssekretäre in Bundesministerien, Vorstandsvorsitzende und Stv. Vorstandsvorsitzende von Großunternehmen, Wirtschaftsverbänden und Gewerkschaften, Intendanten, Chefredakteure usw. Fast zwei Drittel von ihnen wurden mindestens einmal genannt, auf sie entfiel fast die Hälfte aller Nennungen (45,3%). Dies unterstreicht die Bedeutung formaler Positionsressourcen für den Zugang zu politischen Entscheidungsprozessen.

Die Analyse der Nennungen für die Inhaber von Elitepositionen in verschiedenen Sektoren erlaubt die Bestimmung derjenigen *Organisationen*, deren Repräsentanten mehr oder weniger stark in politische Entscheidungsprozesse involviert sind (*Tabelle 1*). Dabei kann man zunächst sehen, daß der Anteil der genannten Inhaber von Spitzenpositionen (Top-Sample) in *allen* Sektoren deutlich höher ist. Dieser Effekt ist etwas weniger ausgeprägt bei den Politikern und den Vertretern der Wirtschaftsunternehmen, jedoch besonders deutlich bei den Verbänden, Massenmedien und in der Wissenschaft.

Die Interpretation der *sektorspezifischen Ergebnisse* zeigt die Notwendigkeit, zwischen der *Wichtigkeit eines Sektors* als Adressat von Einflußversuchen und zwischen der *Bedeutung von Personen* in diesem Sektor zu unterscheiden. Die Wichtigkeit der verschiedenen Sektoren ergibt sich aus der Anzahl der Nennungen, die auf einen Sektor insgesamt entfallen sind. Die Bedeutung der Personen zeigt sich hingegen, wenn man die Anzahl der durchschnittlichen Nennungen pro Person betrachtet. Die Streubreite der Nennungen für einen Sektor hängt dabei in erster Linie vom Grad seiner internen Differenzierung ab. So erhielt beispielsweise der *Sektor Verwaltung* die zweithöchste Anzahl an Nennungen insgesamt (13,2%), jedoch verteilten sich die 1514 Nennungen für diesen Sektor auf 773 unterschiedliche Personen. Die durchschnittliche Anzahl der Nennungen, die auf einzelne Personen dieses Sektors entfiel, betrug lediglich 2,0. Bei den zentralistisch organisierten *Gewerkschaften* hingegen konzentrierten sich die 649 Nennungen auf nur 209 Personen, das heißt die durchschnittliche Anzahl von Nennungen pro Person lag bei 3,1.

Die Sektoren *Militär* und *Kultur* rangieren auf beiden Einflußdimensionen am niedrigsten, der Sektor *Politik* dagegen am höchsten. Die herausragende Position der politischen Elite ist nicht weiter verwunderlich angesichts der Tatsache, daß hier die *formale Entscheidungsbefugnis für die meisten der genannten Themen angesiedelt*

**Tabelle 1: Nennungen für Inhaber von Elitepositionen**

Sektoren	Sample		Sample-Mitglieder mit Nennungen		Top-Sample		Top-Sample Mitglieder mit Nennungen	
	n		n	%	n	%	n	%
Politik	452		369	81,6	246		237	96,3
Verwaltung	471		255	54,1	82		55	67,1
Wirtschaftsunternehmen	688		223	32,4	242		114	47,1
Wirtschaftsverbände	295		99	33,6	61		38	62,3
Gewerkschaften	155		82	52,9	33		29	87,9
Massenmedien	354		116	32,8	88		50	56,8
Wissenschaft	179		81	45,3	46		30	65,2
Militär	172		16	9,3	27		8	29,6
Kultur	180		35	19,4	43		12	27,9
Andere <sup>1</sup>	218		82	37,6	36		19	52,8
Insgesamt	3164		1358	42,9	904		592	65,5

<sup>1</sup>) Dazu gehören u. a. Bischöfe der evangelischen und katholischen Kirche, Oberbürgermeister und Oberstadtdirektoren der größten Städte, Vertreter der Obersten Bundesgerichte, führende Repräsentanten von Berufs- und Verbraucherverbänden.

*ist. Der Sektor Politik nimmt damit eine zentrale Position in vierfachem Sinne ein:*

- auf ihn entfielen die meisten Nennungen;
- die meisten der ausgewählten Inhaber politischer Führungspositionen erhielten mindestens eine Nennung;
- die Mitglieder dieses Sektors erhielten die höchste Durchschnittszahl von Nennungen aller Sektoren;
- nur drei der 26 am häufigsten genannten Personen waren keine Politiker.

Während die bisherige Analyse zeigte, in welchem Ausmaß positionsbezogene Machtressourcen in politischen Einfluß umgesetzt werden, kann man natürlich umgekehrt auch fragen, wer die 3404 als einflußreich genannten Personen waren, die zum Zeitpunkt der Befragung keine formale Eliteposition innehatten. 2831 von ihnen hatten allerdings nur eine Nennung erhalten und waren damit offensichtlich nur als Spezialisten bedeutsam. Daher sollen hier lediglich die 573 mehrfach Genannten stellvertretend für die Gesamtgruppe untersucht werden.

Um auszuschließen, daß diese Personen lediglich aufgrund eines Auswahlfehlers nicht ins Sample gekommen waren, wurde zunächst geprüft, wieviele von ihnen nicht zu einem der in der Studie vertretenen Sektoren gehörten. Dies war bei 30 der 573 der Fall. 14 waren Repräsentanten kleinerer Verbände, neun waren Ausländer und sieben einfache Bürger ohne irgendeine Führungsposition (zum Beispiel Ärzte, Rechtsanwälte). Dies bestätigt, daß offensichtlich kein wichtiger Sektor bei der Positionenauswahl übersehen worden war. Demgegenüber hatten 543 der Mitglieder dieser Gruppe Positionen in einem der im Sample vertretenen Sektoren inne. 30 waren frühere Inhaber von Elitepositionen. Weitere 31 hatten Führungspositionen in Organisationen, die nicht in die Auswahl gekommen waren, weil sie von ihrer Bedeutung her den Auswahlkriterien nicht genügten, zum Beispiel nicht zu den umsatzstärksten Unternehmen oder den auflagenstärksten Zeitungen gehörten. Alle übrigen waren Inhaber weniger bedeutender Positionen in Organisationen, deren Spitzenvertreter zur Positionselite gehörten. Dabei sind insbesondere erwähnenswert:

- 139 einfache Abgeordnete des Bundestages oder von Landtagen;
- 51 rangniedrigere Vertreter der Ministerialbürokratie;
- 75 Journalisten, unter ihnen einige bundesweit bekannte Reporter bzw. Kommentatoren;
- 74 Universitätsprofessoren.

Dies unterstreicht nochmals, daß Einfluß auf zentrale politische Entscheidungen in der Bundesrepublik nicht ausschließlich an die Einnahme einer Eliteposition gebunden ist und daß formale Machtressourcen und politischer Einfluß nicht gleichbedeutend sind.

---

## Welche Personen sind besonders eng miteinander verbunden und nehmen zentrale Positionen ein?

---

Die Nennungen lassen sich jedoch nicht nur in Form einfacher Verteilungen analysieren, sondern können auch als soziometrische Beziehungen zwischen politisch einflußreichen Personen interpretiert werden. In diesem Fall stellen sie die Basis für eine *Netzwerkanalyse* dar. Mit deren Hilfe lassen sich innerhalb des Gesamtnetzwerks Gruppen von Personen identifizieren, die besonders eng untereinander verbunden sind bzw. die sich durch eine besonders zentrale Position in diesem Netzwerk auszeichnen. Ein wichtiger Vorteil der Netzwerkanalyse ist es, daß sie auch die Einbeziehung von Personen erlaubt, die nicht selbst befragt werden konnten, entweder weil sie selbst keine Eliteposition innehatten und damit nicht zum ursprünglichen Elitensample gehörten oder weil sie nicht zu einem Interview bereit waren. Dies ist eine zentrale Voraussetzung dafür, daß die Ergebnisse Aussagen über die Gesamtheit der Teilnehmer an zentralen politischen Entscheidungsprozessen in der Bundesrepublik zulassen<sup>5</sup>). Innerhalb des Gesamtnetzwerks von Beziehungen eliminiert die Netzwerkanalyse zunächst Personen, die entweder *isoliert* oder mit lediglich *einer* anderen Person verbunden sind<sup>6</sup>). Im nächsten Schritt sucht sie dann nach Gruppen von Personen, deren Mitglieder alle in direktem Kontakt miteinander stehen, sogenannten *Cliquen*. Diese sind in der Regel klein und umfassen nur drei bis etwa fünf Personen. Unter der Annahme, daß ein so großes Netzwerk nicht nur durch direkte, sondern auch durch indirekte Beziehungen zusammengehalten wird, werden im nächsten Analyseschritt Cliquen zu „sozialen Zirkeln“ zusammengefaßt, die um nur ein Mitglied differieren. Im vierten Schritt schließlich werden diese sozialen Zirkel noch weiter aggregiert, sofern sie einen Überschneidungsbereich von mindestens zwei Dritteln ihrer Mitglieder aufweisen. Auf dieser Stufe findet man in der Regel neben Cliquen und einigen kleineren Elitezirkeln, die wenige Beziehungen zu anderen aufweisen, einen größeren „zentralen Zirkel“ (*Moore*, 1979), dessen Mitglieder als innerer Zirkel politisch einflußreicher Personen angesehen werden können. Die Netzwerkanalyse der Beziehungen zwischen den Eliten der Bundesrepublik<sup>7</sup>) basiert auf den Nennungen derjenigen befragten Inhaber von Elitepositionen, die selbst mindestens eine Nennung erhalten hatten<sup>8</sup>). Diese Bedingung erfüllten 1358 Inhaber von Elitepositionen, von denen wiederum 780 interviewt worden waren. Nach der Eliminierung von Isolierten umfaßte das Netzwerk insgesamt 1230 untereinander verbundene Personen. Fast 80% von diesen waren gleichzeitig Inhaber von Elitepositionen. Die *Dichte* der Beziehungen in diesem Netzwerk ist mit einem halben Prozent relativ niedrig<sup>9</sup>). Innerhalb dieses Netzwerks ließ sich neben zahlreichen Cliquen und kleineren Elitezirkeln ein größerer zentraler Zirkel iden-



tifizieren, der 559 Personen umfaßte und eine deutlich höhere Beziehungsdichte aufwies, nämlich von 1,7%.

Die Frage, inwieweit der gefundene Elitezirkel lediglich ein methodenbedingtes *Artefakt* ist, das heißt ein Ergebnis, das unabhängig von der Struktur der Eingabedaten auftritt, läßt sich eindeutig verneinen. Es lassen sich nämlich durchaus Netzwerkdaten vorstellen, die aus verschiedenen, untereinander weitgehend *unverbundenen* Zirkeln bestehen. Andererseits ist eine solch unverbundene Struktur bei *demokratischen* Eliten jedoch ganz unwahrscheinlich, da die Vereinigungsfreiheit und freie Wahlen sowie die Garantie des Privateigentums allen gesellschaftlich mächtigen Organisationen eine Beteiligung an politischen Entscheidungsprozessen sichern. Anders als in *Diktaturen* ist es hier nicht möglich, wichtige Oppositionsgruppen vom Zentrum der Macht fernzuhalten. Von daher entspricht der Elitezirkel in der Bundesrepublik den Erwartungen an eine demokratische Elite.

---

## Der Kern der Machtelite

---

Welche Bedeutung haben nun die gefundenen Ergebnisse? Dazu muß man sich nochmals die Art der Fragen vergegenwärtigen, die zu den analysierten Namensnennungen geführt haben. Die befragten Inhaber von Elitepositionen wurden nach wichtigen Kontaktpartnern im Rahmen eines für sie besonders wichtigen Entscheidungsprozesses gefragt. Damit zeigen die Ergebnisse zunächst, daß die verschiedenen Entscheidungsprozesse, an denen Eliten teilnehmen, nicht unverbunden nebeneinander ablaufen, sondern teilweise dieselben Personen involvieren. Nur auf diese Weise ist zu erklären, daß die Analyse *einen* und nicht mehrere Elitezirkel ergab. *Pappi* hat diesen Zirkel daher als den „integrativen Kern eines Elitesystems“ (1984: 85) bezeichnet. Er umfaßt Personen, die, obzwar ihre eigenen Namensnennungen sich lediglich auf ein Thema bezogen, als wichtige Kontaktpartner im Rahmen von mindestens einem weiteren Thema genannt wurden. Eine solche integrierte Struktur ist eine notwendige, wenn auch nicht hinreichende Bedingung für eine Koordination zwischen verschiedenen Entscheidungsprozessen<sup>10)</sup>.

Es liegt nahe, die 559 Mitglieder des zentralen Elitezirkels als den Kern der Machtelite in der Bundesrepublik zu betrachten. Allerdings ist wegen der Unvollständigkeit der Ausgangsdaten, auf denen die Netzwerkanalyse basiert, Vorsicht bei einer solchen Interpretation im Hinblick auf *konkrete* Personen geboten. Es ist nicht auszuschließen, daß die *zusätzliche* Berücksichtigung von Personen, die in der Studie nicht befragt wurden, bzw. eine andere *Auswahl der Themen*, für die Nennungen gemacht wurden, einen etwas anderen Personenkreis ergeben hätten. Zudem ist auch zu bedenken, daß unabhängig

**Tabelle 2: Die 26 Personen mit der höchsten Anzahl von Nennungen – 1981**

Rang	Anzahl erhaltener Nennungen	Name, Position
1	150	Otto Graf Lambsdorff, Bundesminister für Wirtschaft
2	136	Helmut Schmidt, Bundeskanzler
3	114	Helmut Kohl, Bundesvorsitzender der Christlich Demokratischen Union Deutschlands
4	94	Hans Matthöfer, Bundesminister der Finanzen
5	81	Herbert Ehrenberg, Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung
6	78	Lothar Späth, Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg
7	74	Hans-Dietrich Genscher, Bundesaußenminister
8	66	Heinz Oskar Vetter, Vorsitzender des Deutschen Gewerkschaftsbundes
9	65	Johannes Rau, Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen
10	61	Herbert Wehner, Vorsitzender der SPD-Fraktion im Deutschen Bundestag
11	60	Volker Hauff, Bundesminister für Verkehr
12	58	Franz Josef Strauß, Ministerpräsident des Freistaates Bayern
13	56	Gerhart Baum, Bundesminister des Innern
14	47	Peter Glotz, Bundesgeschäftsführer der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands
15	46	Willy Brandt, Bundesvorsitzender der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands
16	46	Holger Börner, Ministerpräsident des Landes Hessen
17	45	Rolf Rodenstock, Präsident des Bundesverbands der Deutschen Industrie
18	44	Reimut Jochimsen, Bundesminister für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen
19	43	Walther Leisler Kiep, Stv. Vorsitzender der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag
20	42	Egon Bahr, Vorsitzender des Unterausschusses für Abrüstung des Deutschen Bundestages
20	42	Hans Friderichs, Sprecher des Vorstands der Dresdner Bank
22	41	Hans Apel, Bundesminister der Verteidigung
23	40	Gerhard Stoltenberg, Ministerpräsident des Landes Schleswig-Holstein
24	39	Dieter von Wuerzen, Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft
25	38	Heiner Geißler, Generalsekretär der Christlich Demokratischen Union Deutschlands
25	38	Bernhard Vogel, Ministerpräsident des Landes Rheinland-Pfalz

davon die personelle Zusammensetzung der Elite *wenig stabil über Zeit* ist. Dies liegt einmal daran, daß sich die nationale Agenda fortwährend wandelt. Ein Problem, das heute wichtig ist, kann morgen schon bedeutungslos geworden sein, da sich drängendere Probleme in den Vordergrund geschoben haben. 1981 wichtige Fragen wie die Sanierung der AEG oder der saarländischen Stahlindustrie gehören heute der Vergangenheit an.

Schließlich darf man auch nicht vergessen, daß bei weitem die meisten Mitglieder des zentralen Zirkels diesem in erster Linie in ihrer formalen Rolle als Inhaber einer Eliteposition angehören. Zwar mögen viele dieser Personen in verschiedenerelei Führungspositionen über längere Zeit wichtige Teilnehmer an politischen Entscheidungsprozessen sein, sobald sie jedoch nicht mehr über die mit solchen Positionen verbundenen Machressourcen verfügen, scheiden sie als Person aus dem inneren Machtzirkel aus. Die *Zeitgebundenheit der Ergebnisse* zeigt sich deutlich an den in *Tabelle 2* aufgeführten Namen der 26 Personen, die 1981 die höchsten Nennungshäufigkeiten auf sich vereinigten.

Mehr Vertrauen kann man hingegen in die *sektorale Zusammensetzung dieses Zirkels* haben, da einerseits die sektorale Zusammensetzung der Befragten nicht systematisch von der ursprünglichen Auswahl der Inhaber von Elitepositionen abwich und außerdem der Großteil der Nennungen intersektoraler Natur war (77,7%). Ein Vergleich des zentralen Elitezirkels mit der ursprünglichen Auswahl von Positionsinhabern kann Aufschluß über das Ausmaß geben, zu dem Repräsentanten der verschiedenen Sektoren in ein Kommunikationsnetzwerk gesamtgesellschaftlich bedeutsamer Entscheidungsprozesse eingebunden sind (*Tabelle 3*). Als Hauptergebnis sticht dabei die im zentralen Zirkel stärkere *Vertretung des Sektors Politik* ins Auge. Fast 40% der Mitglieder des zentralen Zirkels sind *Politiker*. Nimmt man die Vertreter der *Ministerialbürokratie* noch hinzu, so stellen die Repräsentanten des politisch-administrativen Systems sogar über die Hälfte aller Mitglieder des zentralen Elitezirkels. Diese überragende Rolle läßt sich leicht dadurch erklären, daß Vertreter dieser beiden Sektoren gemäß ihrer *Rollendefinition* an allen gesamtgesellschaftlich bedeutsamen Entscheidungsprozessen teilnehmen.

Ferner sind auch die *Vertreter der Interessenverbände der Wirtschaft* sowie der *Gewerkschaften* mit jeweils rund 8% relativ stark im zentralen Zirkel vertreten. Zählt man noch die *Vertreter von Wirtschaftsunternehmen* mit ihren fast 12% hinzu, so stellen die Vertreter wirtschaftspolitischer Interessengruppen über ein Viertel aller Zirkelmitglieder, was die zentrale Bedeutung wirtschaftlicher und wirtschaftspolitischer Entscheidungen unterstreicht. Zugleich machen die Ergebnisse deutlich, daß die wirtschaftlichen Interessengruppen den Vorteil einer „doppelten“ Vertretung ihrer Interessen genießen, einmal durch die Wirtschaftsverbände und zum anderen durch die Großunternehmen selbst. Dies bestätigt die Feststellungen vieler

**Tabelle 3: Sektorkomposition von Sample, Netzwerk und Zentralem Zirkel**

Sektor	Sample		Netzwerk		Zentraler Zirkel	
	n	%	n	%	n	%
<b>Politik</b>						
SPD	199	6,3	172	14,0	90	16,1
CDU/CSU	208	6,6	168	13,7	84	15,0
FDP	45	1,4	59	4,8	43	6,1
<b>Politik insgesamt<sup>1)</sup></b>	<b>452</b>	<b>14,3</b>	<b>403</b>	<b>32,8</b>	<b>209</b>	<b>37,4</b>
Verwaltung	471	14,9	209	17,0	76	13,6
Wirtschaftsunternehmen	688	21,7	138	11,2	66	11,8
Wirtschaftsverbände	295	9,3	98	8,0	41	7,3
Gewerkschaften	155	4,9	88	7,2	44	7,9
Massenmedien	354	11,2	107	8,7	46	8,2
Wissenschaft	179	5,7	96	7,8	46	8,2
Militär	172	5,4	6	0,5	1	0,2
Kultur	180	5,7	12	1,0	3	0,5
Andere <sup>2)</sup>	218	6,9	73	5,9	27	4,8
<b>Insgesamt</b>	<b>3164</b>	<b>100,0</b>	<b>1230</b>	<b>100,1</b>	<b>559</b>	<b>99,9</b>

<sup>1)</sup> Einschließlich zusätzlich genannter Politiker anderer Parteien oder solcher, deren Parteizugehörigkeit nicht feststellbar war.

<sup>2)</sup> Einschließlich genannter Ausländer.

Beobachter, die sich mit Machtstrukturen in modernen Demokratien befaßt haben (u. a. *Lindblom*, 1977; *Neumann*, 1979).

Im Vergleich zur ursprünglichen Positionenauswahl sind Wirtschaftsunternehmen ebenso wie die Massenmedien im zentralen Zirkel etwas unterrepräsentiert. Zieht man allerdings die Selbstverlautbarungen dieser Sektoren in Betracht, in denen sie immer wieder den „privaten“ Charakter ihrer Aktivitäten betonen, so zeigt sich, daß diese beiden Sektoren eine eminent politische Funktion wahrnehmen. Dasselbe gilt für die Wissenschaft, deren Vertretung im zentralen Elitezirkel sogar stärker ist als im ursprünglichen Elitesample. Lediglich das *Militär* und die Repräsentanten *kultureller Organisationen* (vor allem der Unterhaltungsabteilungen der Rundfunkanstalten, der Feuilletons und der großen Verlage) sind im zentralen Elitezirkel nur marginal vertreten und spielen damit praktisch keine bedeutsame Rolle bei gesamtgesellschaftlichen Entscheidungsprozessen.

---

## Literaturhinweise

---

- Alba, Richard D., 1973: A Graph-Theoretic Definition of a Sociometric Clique. *Journal of Mathematical Sociology*, Vol. 3: 113–126.
- Higley, John, Desley Deacon, Don Smart, 1979: *Elites in Australia*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Higley, John, Gwen Moore, 1981: Elite Integration in the United States and Australia. *American Political Science Review*, Vol. 75: 581–597.
- Hoffmann-Lange, Ursula, 1989: Positional power and political influence in the Federal Republic of Germany. *European Journal of Political Research*, Vol. 17: 51–76.
- Kadushin, Charles, 1968: Power, Influence and Social Circles: A New Methodology for Studying Opinion-Makers. *American Sociological Review*, Vol. 33: 685–699.
- Lehner Franz, 1979: *Grenzen des Regierens*. Königstein: Athenäum.
- Lindblom, Charles E., 1977: *Politics and Markets*. New York: Basic Books.
- Moore, Gwen, 1979: The Structure of a National Elite Network. *American Sociological Review*, Vol. 44: 673–692.
- Neumann, Helga, 1979: *Zur Machtstruktur in der Bundesrepublik Deutschland*. Melle: Ernst Knoth.
- Pappi, Franz Urban, 1984: Boundary Specification and Structural Models of Elite Systems: Social Circles Revisited. *Social Networks*, Vol. 6: 79–95.
- Pappi, Franz Urban, Christian Melbeck, 1984: Das Machtpotential von Organisationen in der Gemeindepolitik, *Kölnener Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 36: 557–584.
- Putnam, Robert D., 1976: *The Comparative Study of Political Elites*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

---

## Anmerkungen

---

<sup>1)</sup> Die Umfrage wurde 1981 von einer Forschungsgruppe an der Universität Mannheim unter Leitung von *Rudolf Wildenmann*, *Max Kaese* und der Autorin durchgeführt. Sie wurde von der *Deutschen Forschungsgemeinschaft* finanziert. Die Feldarbeit wurde größtenteils von GETAS, Bremen (heute Hamburg), organisiert. Bei der Fragebogenentwicklung sowie bei der Datenaufbereitung leistete ZUMA, Mannheim, vielerlei Hilfestellung. Die Ergebnisse der Studie sind in einem vom Zentralarchiv für empirische Sozialforschung, Köln, erstellten maschinenlesbaren Codebuch dokumentiert: *Rudolf Wildenmann u. a., Führungsschicht in der Bundesrepublik Deutschland 1981*. Mannheim: Universität Mannheim, 1982 (ZA-Nr. 1139). In diesem Band ist auch die Auswahl der Führungspositionen beschrieben. Die Dokumentation enthält jedoch nicht die hier vorgestellten Daten, da die Auflistung der vielen genannten Namen ihren Rahmen gesprengt hätte.

Für die Studie waren insgesamt 3580 Elitepositionen ausgewählt worden, die von 3164 Personen eingenommen wurden. Diese Reduzierung ist darauf zurückzuführen, daß manche Personen zwei oder sogar mehr Positionen gleichzeitig innehatten. Solche Akkumulationen kommt insbesondere in den Sektoren Politik und Wirtschaft vor, z. B. durch Kombination von Partei- und Regierungsämtern oder von Vorstands- und Aufsichtsratsmandaten. Insgesamt konnten 1744 Personen befragt werden, was einer Ausschöpfungsquote von 55% entspricht.

<sup>2)</sup> Allerdings sind in einer modernen Gesellschaft alle gesamtgesellschaftlich bedeutsamen Entscheidungen bis zu einem gewissen Grade „politisch“. Selbst Entscheidungen, die einen formal „privaten“ Charakter tragen, z. B. Investitionsentscheidungen von Großunternehmen oder Tarifverhandlungen, haben ab einer gewissen Größenordnung politische Auswirkungen, so daß sich auch politische Instanzen mit ihnen befassen müssen.

<sup>3)</sup> Dies gilt insbesondere für politische Entscheidungen, auf die sich die Namensnennungen hauptsächlich beziehen. Zwar haben hierbei die Regierungen bzw. Parlamente die letztendliche Entscheidungsfugnis, jedoch müssen diese immer auch die Durchsetzungschancen ihrer Vorhaben berücksichtigen. Diese hängen letztendlich von der Akzeptanz politischer Entscheidungen durch die betroffenen und im Vorfeld auch immer an der Formulierung von Entscheidungsalternativen beteiligten Gruppen und Organisationen ab. Von daher stellen politische Entscheidungen typischerweise Kompromisse dar.

<sup>4)</sup> Bei der Interpretation der folgenden Zahlen ist zu berücksichtigen, daß sich die Nennungshäufigkeiten immer auf alle 3164 Mitglieder der ausgewählten Positionselite beziehen und nicht nur auf die Zahl der 1744 für die Studie interviewten Positionsinhaber. Dies ist theoretisch sinnvoll, da hier nur der formale Elitestatus, nicht jedoch die Bereitschaft zu einem Interview von Interesse ist.

<sup>5)</sup> Sowohl die Formulierung der Fragen, die die Basis für die Personennennungen abgaben, als auch die vorgenommenen Analyseschritte wurden von einer Forschergruppe um Charles Kadushin entwickelt und zuvor in Eliteumfragen in den USA (1972) und Australien (1975) eingesetzt. Zu den theoretischen Grundlagen vgl. Kadushin (1968). Die benutzten Netzwerkprogramme wurden von Richard Alba (1973) entwickelt. Die Ergebnisse für die USA und Australien sind u. a. in Higley und Moore (1981) beschrieben.

Eingabe in das Netzwerkprogramm ist die Matrix der Beziehungen zwischen Personen. Die Nennungen werden dabei als binär (ja-nein) und als symmetrisch interpretiert. Eine solche symmetrische Interpretation ist erforderlich, da nur sie die Einbeziehung von Personen erlaubt, die selbst nicht befragt wurden. Sie ist jedoch auch aus theoretischen Gründen sinnvoll, da die Befragten ja nur um Nennungen für dasjenige Problem gebeten wurden, dem ihre Hauptaktivität galt. Bei Befragten in Elitepositionen kann man jedoch allemal davon ausgehen, daß sie auf mehreren Gebieten gleichzeitig aktiv sind. Von daher decken ihre Nennungen bei weitem nicht ihr gesamtes Kontaktspektrum ab. Da es zunächst keinen Grund zu der Annahme gibt, daß solche Nennungen nicht erwidert worden wären, wenn die genannte Person Nennungen zu demselben Thema gemacht hätte, liegt eine symmetrische Interpretation der Nennungen nahe.

Eine Kurzbeschreibung der verschiedenen netzwerkanalytischen Modelle, eine ausführliche Beschreibung der verwendeten Methode sowie eine Diskussion ihrer Vor- und Nachteile für die Analyse von Eliten findet sich in Hoffmann-Lange (1989).

<sup>6)</sup> Isoliert sind Befragte, die keine Nennungen gemacht und auch keine erhalten haben. Nur mit *einer* weiteren Person verbunden sind dagegen Befragte, die lediglich eine Nennung gemacht oder erhalten haben, oder aber Nicht-Befragte, die nur von einem Befragten als wichtige Kontaktpartner genannt wurden.

<sup>7)</sup> Im Rahmen der Projektgruppe war Gunter Wolf für die Erhebung, Verschlüsselung und Analyse der Netzwerkdaten zuständig. Ihm gilt daher mein Dank für die Überlassung der Daten und Ergebnisse dieser Analyse.

<sup>8)</sup> Diese Beschränkung war aus technischen Gründen notwendig, da das Gesamtnetzwerk aller Nennungen für das Analyseprogramm zu groß war. Sie ist jedoch auch aus theoretischen Gründen sinnvoll. Ein Problem der symmetrischen Interpretation der Nennungen ist es nämlich, daß Befragte ihre eigene Zentralität im Netzwerk dadurch erhöhen können, daß sie Kontakte mit einer großen Zahl prominenter Personen angeben. Die Forderung, daß Befragte selbst Nennungen erhalten haben müssen, vermindert die Wahrscheinlichkeit, daß Personen durch *name-dropping* eine unangemessen hohe Bedeutung erhalten, und macht ihre Chance der Aufnahme ins Netzwerk derjenigen von Nicht-Befragten vergleichbarer, die wiederum nur berücksichtigt werden können, wenn sie mindestens zwei Nennungen erhalten haben. Zum Problem des name-dropping vgl. Higley u. a. (1979: 259) sowie Pappi (1984: 93).

<sup>9)</sup> Die Dichte (density) eines Netzwerks ist der Anteil der tatsächlich vorhandenen Beziehungen an der Gesamtheit aller logisch möglichen Beziehungen.

Bei der Beurteilung der Dichte des gefundenen Elitenetzwerks darf man nicht aus dem Auge verlieren, daß die angewandte Methode nur einen Bruchteil der tatsächlich auf Eliteebene existierenden Beziehungen erfaßt.

<sup>10)</sup> Es ist natürlich durchaus denkbar, daß auch bei einem sich *überlappenden* Teilnehmerkreis letztlich in Widerspruch zueinander stehende Entscheidungen getroffen werden. Dies kann daran liegen, daß die Teilnehmer an zwei gleichzeitig ablaufenden Entscheidungsprozessen die Widersprüchlichkeit der schließlich getroffenen Entscheidungen entweder nicht wahrnehmen oder aber keine Möglichkeit sehen, die oftmals als komplizierte Kompromisse zustande gekommenen Entscheidungen in dieser Form zu verhindern. In der Literatur über demokratische Entscheidungsprozesse läßt sich eine Fülle von Beispielen hierfür finden (vgl. Lehner, 1979: 129 ff.). Gleichzeitig ist die Integration verschiedener Entscheidungsprozesse über personelle Verflechtungen aber die Voraussetzung dafür, daß solche Widersprüche überhaupt erkannt werden können. Und schließlich ist vor allem im Bereich von ausgabenrelevanten Entscheidungen (z. B. bei der Festlegung öffentlicher Haushalte) oftmals eine *Prioritätensetzung* und damit eine wenigstens minimale Koordination erforderlich.