

## 2. Begriffsbestimmungen

### 2.1 Kombiniertes Stadtbegriff: Die Kleinstadt um 1900

Der Begriff der Kleinstadt bezieht sich auf verschiedene, teils miteinander konkurrierende Dimensionen: In Preußen wurde anhand der Einwohnerzahlen statistisch zwischen Großstädten (mindestens 100.000), Mittelstädten (20.000–100.000), Kleinstädten (5.000–20.000) und Landstädten (2000–5000) unterschieden.<sup>8</sup> Juristische Relevanz besaßen diese Kategorien jedoch nicht: Die preußische Gesetzgebung unterschied zwar die Stadt von der Landgemeinde, doch war hierfür nicht die Einwohnerzahl, sondern vielmehr die Verwaltung nach Städte- oder Landgemeindeordnung entscheidend.<sup>9</sup> Auch eine klare Abgrenzung anhand juristischer Kriterien ist nicht möglich, da die preußischen Städteordnungen keine Unterscheidung von Groß-, Mittel- und Kleinstadt vornahmen.<sup>10</sup>

---

8 Vgl. Matzerath, Horst, *Urbanisierung in Preußen 1815–1914*, Stuttgart 1985 (Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik), S. 246.

9 Vgl. Zimmermann, Clemens, *Die Kleinstadt in der Moderne*, in: ders. (Hrsg.) *Kleinstadt in der Moderne. Arbeitstagung in Mühlacker vom 15. bis 17. November 2002*, Ostfildern 2003 (Veröffentlichungen des Südwestdeutschen Arbeitskreises für Stadtgeschichtsforschung Band 31), S. 9–27, hier S. 14.

10 Vgl. Freitag, Werner, *Kleinstädte in Westfalen um 1900. Tendenzen der Forschung und landesgeschichtliche Perspektiven*, in: W. Freitag/ T. Tippach (Hrsg.), *Westfälische Kleinstädte um 1900. Typologische Vielfalt, Daseinsvorsorge und urbanes Selbstverständnis. Beiträge der Tagung am 4. und 5. Oktober in Büren, Münster 2021*, S. 7–14, hier S. 10.

## 2. Begriffsbestimmungen

Um die westfälische Kleinstadt um 1900 mit ihren spezifischen Merkmalen erfassen zu können, schlägt Freitag daher den aus vier Dimensionen bestehenden „kombinierten Stadtbegriff“ vor: Den rechtlichen Rahmen (erste Dimension) gab die preußische Städteordnung vor, im Falle von Ahaus handelte es sich dabei um die Städteordnung für die Provinz Westfalen von 1856.<sup>11</sup> Als Organisationseinheit erfüllte die Stadt zwar auch staatliche Pflichtaufgaben, doch galt für sie auf ihrem Gebiet auch das Prinzip der „Allzuständigkeit“<sup>12</sup> sodass die Kommunen beispielsweise auf dem Gebiet der Daseinsvorsorge einen erheblichen Gestaltungsspielraum besaß.<sup>13</sup>

Die zweite Dimension beschreibt das „Wachstum der Stadt und des damit verbundenen Siedlungsbildes.“<sup>14</sup> Neben baulichen Veränderungen umfasste dies vor allem ein Wachstum der Einwohnerzahlen. Auch wenn es keinen „allgemeinverbindlichen quantitativen Kleinstadtbe-griff“ gibt,<sup>15</sup> so lassen sich nach Matzerath für verschiedene Phasen der Verstädterung unterschiedliche „Größenklassen“ unterscheiden: Für den Zeitraum von 1871 bis 1910 definiert Matzerath die Großstadt über eine Einwohnerzahl von mindestens 100.000. Für die Mittelstadt legt er eine Grenze von 20.000 bis 100.000 an, während sich die Kleinstadt zwischen unter 2.000 und 20.000 Einwohnern bewegt.<sup>16</sup> Quantitativ lässt sich Ahaus damit während dieser Zeit als Kleinstadt bezeichnen.<sup>17</sup>

Die dritte Dimension betrifft die „Fragen der Differenzierung und Urbanisierung.“<sup>18</sup> In ökonomischer Hinsicht beinhaltete dies unter anderem den sektoralen Strukturwandel. Die Landwirtschaft als primärer Sektor verlor im Vergleich zum sekundären Sektor, der Industrie, zunehmend an Bedeutung, während der die Dienstleistungen umfassende

---

11 Königreich Preußen: Städteordnung für die Provinz Westfalen v. 1856, [https://www.lwl.org/westfaelische-geschichte/portal/Internet/finde/langDatensatz.php?urlID=1312&url\\_tabelle=tab\\_quelle](https://www.lwl.org/westfaelische-geschichte/portal/Internet/finde/langDatensatz.php?urlID=1312&url_tabelle=tab_quelle) (zuletzt abgerufen am 30.12.2021).

12 Vgl. Freitag, Kleinstädte in Westfalen um 1900, S. 9.

13 Vgl. Krabbe, Wolfgang, Die deutsche Stadt im 19. und 20. Jahrhundert, S. 110.

14 Freitag, Kleinstädte in Westfalen um 1900, S. 10.

15 Zimmermann, Die Kleinstadt in der Moderne, S. 13.

16 Vgl. Matzerath, Urbanisierung in Preußen 1815–1914, S. 259 (Tabelle 53).

17 Vgl. Anhang 14.1.

18 Freitag, Kleinstädte in Westfalen um 1900, S. 10.

tertiäre Sektor ebenfalls zu wachsen begann. Damit verband sich auch eine zunehmende Differenzierung innerhalb der Stadtgesellschaft: Mit der Industrie als wirtschaftlicher Grundlage bildete sich neben der wachsenden Gruppe der Fabrikarbeiter auch ein neues Wirtschaftsbürgertum heraus, welches „neben die alten Stadeliten“ trat oder sogar deren Platz „in der Gesellschaftspyramide“ übernahm.<sup>19</sup>

Die vierte Dimension umfasst die „Urbanität [...], also die urbanen Errungenschaften und urbanen Kulturen“, wie „die Daseinsvorsorge und die Kultureinrichtungen, aber auch die Angebote der Massenkultur.“ Dazu lässt sich auch das sich herausbildende Vereinswesen zählen, welches „zwar einerseits auf soziale Milieus und Klassen bezogen war, andererseits aber auch übergreifende Aspekte aufwies.“<sup>20</sup>

## 2.2 Der Unternehmer

Die Bezeichnung „Unternehmer [...] im Sinne eines aktiven Gestalters als Gegenbegriff zum passiven Kapitalisten [...]“ ist in Deutschland seit dem 19. Jahrhundert gebräuchlich.<sup>21</sup> Die Bedeutung und Auslegung des Unternehmerbegriffs haben seitdem mehrfach einschneidende Veränderungen erfahren,<sup>22</sup> weshalb bis heute verschiedene Definitionsansätze miteinander konkurrieren.<sup>23</sup> Um die verschiedenen Dimensionen des Unternehmerbegriffs berücksichtigen zu können, soll daher im Folgenden auf eine kombinierte Definition zurückgegriffen werden.

Als zentrales Identifikationsmerkmal des Unternehmers findet sich in verschiedenen Ansätzen die *Stellung innerhalb der betrieblichen Hierarchie*. So definiert die Enzyklopädie der Neuzeit den Unternehmer als

---

19 Ebd.

20 Ebd., S. 11.

21 Berghoff, Hartmut, *Moderne Unternehmensgeschichte. Eine themen- und theorieorientierte Einführung*, Berlin 2016, S. 29.

22 Zur historischen Entwicklung des Unternehmerbegriffs vgl. ebd., S. 27–38.

23 Das Gabler-Wirtschaftslexikon führt z.B. die Ansätze von Schumpeter, Kirzner, Heuß und Knight an. Vgl. Berwanger, Jörg u.a., „Unternehmer“, in: Gabler-Wirtschaftslexikon Online (<https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/unternehmer-49340#references>), zuletzt abgerufen am 31.12.2021.

## 2. Begriffsbestimmungen

„Inhaber der höchsten Position innerhalb der hierarchisch organisierten Institution des Unternehmens“.<sup>24</sup> Dabei kann sich dieser „statusorientierte Unternehmerbegriff“ nach Teuteberg auf unterschiedliche Ämter und Hierarchiestufen beziehen: „Je nach Rechtsform können damit Inhaber von Einzelunternehmen, Teilhaber von Personengesellschaften sowie Direktoren und Aufsichtsratsvorsitzende von Kapitalgesellschaften gleichermaßen erfasst werden.“<sup>25</sup>

Mit der betreffenden formalen Position verbunden war die Aufgabe und Verpflichtung zur *Gestaltung des wirtschaftlichen Risikos*.<sup>26</sup> Der Unternehmer traf die „strategischen [...] d.h. die wesentlichen Entscheidungen für die Zielsetzung des Unternehmens.“<sup>27</sup> So musste er beispielsweise Art und Umfang von Investitionen festlegen, Produktions- und Absatzwege planen und über Einstellung von Personal entscheiden.<sup>28</sup> Von seinen gewählten Strategien hing ab, ob der Einsatz der Produktionsfaktoren zu einem Gewinn führte oder das investierte Kapital verloren ging.

Wenn es sich bei diesem eingesetzten Kapital um das Eigentum des Unternehmers handelte, dann war er nicht nur Gestalter, sondern zugleich auch *Träger des wirtschaftlichen Risikos*.<sup>29</sup> Bei den zumeist als Einzelunternehmen oder Personengesellschaften organisierten westfälischen Textilunternehmen war dies gängige Praxis, wobei sich das Unternehmen meist vollständig oder zumindest mehrheitlich in Familien-

---

24 Gorissen, Stefan, „Unternehmer“, in: Enzyklopädie der Neuzeit Online, [http://dx.doi.org/10.1163/2352-0248\\_edn\\_COM\\_370563](http://dx.doi.org/10.1163/2352-0248_edn_COM_370563), erste Online-Veröffentlichung 2019, zuletzt abgerufen am 31.12.2021.

25 Teuteberg, Hans-Jürgen, Westfälische Textilunternehmer in der Industrialisierung. Sozialer Status und betriebliches Verhalten im 19. Jahrhundert, Dortmund 1989 (Vortragsreihe der Gesellschaft für Westfälische Wirtschaftsgeschichte e.V., Heft 24), S. 6.

26 Adelman, Gerhard, Führende Unternehmer im Rheinland und in Westfalen 1850–1914, Rheinische Vierteljahresblätter 35 (1971), S. 335–352, hier S. 335.

27 Teuteberg, Westfälische Textilunternehmer in der Industrialisierung, S. 5.

28 Vgl. ebd.

29 Vgl. Henning, Hans-Joachim, Soziale Verflechtungen der Unternehmer in Westfalen 1860–1914, Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 23/1 (1978), S. 1–30, hier S. 2.

besitz befand.<sup>30</sup> Daneben gewannen jedoch im 19. Jahrhundert zunehmend die Kapitalgesellschaften an Bedeutung. Diese etablierten sich zunächst in Bereichen, die, wie beispielsweise der Ruhrbergbau, einen so hohen Kapitaleinsatz verlangten, dass dieser kaum durch einen einzelnen Unternehmer aufgebracht werden konnte, waren jedoch um die Jahrhundertwende teils auch innerhalb der Textilindustrie des westfälisch-niederländischen Grenzgebietes anzutreffen.<sup>31</sup> Ein Direktor oder sonstiger leitender Angestellter einer solchen Kapitalgesellschaft hatte zwar eine hohe Position innerhalb der betrieblichen Hierarchie inne und gestaltete das wirtschaftliche Risiko, wurde jedoch, sofern er keine Anteile hielt, über ein Direktorengelohn und nicht über den Unternehmensgewinn entlohnt. Damit agierte er bei seinen Entscheidungen über das Risiko als „Sachwalter fremder Kapitalinteressen“.<sup>32</sup> Teuteberg bezeichnet diesen Typus daher in Abgrenzung zum „Eigentümer-Unternehmer“ als „Angestellten-Unternehmer“.<sup>33</sup>

Die Eigentumsverhältnisse waren zwar innerhalb der Geschäftsleitung für die Verteilung von Entscheidungskompetenzen, Risiken und Gewinnen entscheidend, spielten jedoch nach Teuteberg außerhalb davon eine eher untergeordnete Rolle: Entscheidend für das „betriebliche Alltagsgeschehen“ sei in erster Linie, bei wem die *„tatsächliche Verfügungsgewalt“* über die Produktionsmittel lag: „Die Belegschaft und auch vielfach die Gesellschaft sahen diejenigen als ‚Unternehmer‘ an, die die betriebliche Autorität sichtbar verkörperten und taktische Herrschaft ausübten.“<sup>34</sup> Die Wahrnehmung als Unternehmer hing damit auch in hohem Maße vom Auftreten und der Außendarstellung der betreffenden Person ab.

---

30 Kersting, August, Die Textilindustrie des westfälisch-niederländischen Grenzbezirks. Entwicklung und Probleme des ‚Baumwollgebietes Rhein-Ems‘ mit 2 Karten, in: E. Mietzner u.a. (Hrsg.), Geschichte der Textilindustrie im Westmünsterland. Mit einer ausführlichen Bibliographie, Vreden 2013, S. 341–374, hier S. 359 (zuerst erschienen in: Westfälische Forschungen 11, 1958, S. 86–105).

31 Vgl. Adelmann, Führende Unternehmer im Rheinland und in Westfalen 1850–1914, S. 339.

32 Ebd., S. 335.

33 Teuteberg, Westfälische Textilunternehmer in der Industrialisierung, S. 6.

34 Ebd.

### 2.3 Die städtischen Honoratioren

Als „Honoratioren“ werden in Anlehnung an den Soziologen Max Weber (1864–1920) solche Personen bezeichnet, die über die notwendige ökonomische Unabhängigkeit und das soziale Prestige verfügen, um ohne Bezahlung Ämter übernehmen oder politischen Einfluss ausüben zu können.<sup>35</sup> In Bezug auf die Kommunalpolitik um 1900 lassen sich die Honoratioren damit nach Helmuth Croon als die „gesellschaftlich und wirtschaftlich führenden Kreise“ einer Stadt definieren, denen es möglich war, städtische Ehrenämter wie das „eines Stadt- und Gemeindevorordneten, eines Gemeinderates, eines unbesoldeten Beigeordneten oder Magistratsmitgliedes [...] auszuüben.“<sup>36</sup>

Die konkrete Zusammensetzung des städtischen Honoratiorentums hing dabei maßgeblich von der sozialen und wirtschaftlichen Struktur eines Ortes ab. So bildeten auf dem Land oftmals die „großen Bauern oder Handwerksmeister“ die lokale Führungsschicht. In den Kleinstädten wurde diese Rolle dagegen eher durch Kaufleute oder die Angehörigen der „akademischen Berufe“, wie beispielsweise Mediziner oder Juristen, ausgefüllt. In den Industriestädten traten ab dem 19. Jahrhundert die Fabrikanten und deren leitende Angestellte hinzu.<sup>37</sup>

### 2.4 Das symbolische Kapital nach Pierre Bourdieu

Im volkswirtschaftlichen Sinne bezeichnet der Begriff „Kapital“ einen der drei Produktionsfaktoren neben Arbeit und Boden: „Unter Kapital wird in diesem Zusammenhang der Bestand an Produktionsausrüstung verstanden, der zur Güter- und Dienstleistungsproduktion eingesetzt

---

35 Vgl. Weber, Max. *Wirtschaft und Gesellschaft – Grundriß der verstehenden Soziologie*, Heidelberg 1921, Erster Teil, Kapitel III.10 § 20.

36 Croon, Helmuth, *Das Vordringen der politischen Parteien im Bereich der kommunalen Selbstverwaltung*, in: H. Croon – W. Hofmann – G. C. von Unruh (Hrsg.), *Kommunale Selbstverwaltung im Zeitalter der Industrialisierung*, Stuttgart 1971, S. 9–48, hier S. 17f.

37 Vgl. ebd.

werden kann“.<sup>38</sup> Nach Ansicht des französischen Soziologen Pierre Bourdieu (1930–2002) reicht jedoch der rein ökonomische Ansatz nicht aus, um „verbindlich Auskunft über Status und Stellung eines Akteurs in der Gesellschaft“ erhalten zu können. Daher schlägt Bourdieu den erweiterten, aus drei Komponenten bestehenden Begriff des „symbolischen Kapitals“ vor.<sup>39</sup> Den wirtschaftswissenschaftlichen Kapitalbegriff bezeichnet Bourdieu dabei als *ökonomisches Kapital*. Dieses sei „unmittelbar und direkt in Geld konvertierbar“ und eigne sich daher „besonders zur Institutionalisierung in Form des Eigentumsrechtes“.<sup>40</sup>

Als zusätzliche Dimension führt Bourdieu das *kulturelle Kapital* ein, welches er wiederum in drei Kategorien untergliedert: Als „inkorporiertes Kulturkapital“ werden Fähigkeiten oder Verhaltensweisen bezeichnet, die der Mensch im Zuge seiner Sozialisation erlangt.<sup>41</sup> Da diese „körpergebunden“ sind, müssen sie von jedem Individuum selbst erworben und können nicht ohne Weiteres übertragen werden.<sup>42</sup> Anders verhält es sich im Falle des „objektivierten Kulturkapitals“. Diesen Begriff verwendet Bourdieu, wenn das kulturelle Kapital vergegenständlicht wird, beispielsweise in Form eines Buches. Zwar kann dieses in physischer Form weitergegeben werden, meist im Austausch gegen ökonomisches Kapital, doch um es für sich nutzbar zu machen, ist das entsprechende inkorporierte Kulturkapital, wie im Falle des Buches die Fähigkeit zu lesen, erforderlich.<sup>43</sup> Als dritte Unterkategorie nennt Bourdieu das „institutionalisierte Kulturkapital“, das entsteht, wenn eine bestimmte inkorporierte Kapitalausstattung durch einen Titel, wie beispielsweise ein Diplom oder einen Schulabschluss, formalisiert wird.

---

38 Pfitzer, Norbert u.a., Kapital, Gabler-Wirtschaftslexikon Online (<https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/kapital-38061/version-261487>), zuletzt abgerufen am 22.12.2021.

39 Müller, Hans-Peter, Pierre Bourdieu. Eine systematische Einführung, Berlin 2014, S. 54.

40 Bourdieu, Pierre, Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: R. Kreckel (Hrsg.), Soziale Ungleichheiten, Göttingen 1983 (Soziale Welt Sonderband 2), S. 183–198, hier S. 186.

41 Müller, Pierre Bourdieu, S. 53.

42 Bourdieu, Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, S. 187.

43 Ebd. S. 189f.

## 2. Begriffsbestimmungen

Damit entfällt für den Träger die Notwendigkeit, seine Fähigkeiten stets aufs Neue zu beweisen, da diese durch den Titel garantiert werden: „Der [...] Titel ist ein Zeugnis für kulturelle Kompetenz, das seinem Inhaber einen dauerhaften und rechtlich garantierten konventionellen Wert überträgt.“<sup>44</sup>

Die dritte und letzte Kapitalsorte im Sinne Bourdieus stellt das *soziale Kapital* dar, mit dem der Soziologe „die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhafte Netzes von [...] Beziehungen [...] verbunden sind“ oder „anders ausgedrückt [...] Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“, bezeichnet.<sup>45</sup> Dabei kann es sich sowohl um institutionalisierte Beziehungen, wie beispielsweise in Vereinen oder Verwandtschaftsbeziehungen, als auch um informelle, wie beispielsweise Freundschaften oder Bekanntschaften handeln. Wie groß die soziale Kapitalausstattung ist, hängt maßgeblich „von der Ausdehnung des sozialen Netzes“ und dem „Umfang des Sozialkapitals der Beziehungspartner“ ab.<sup>46</sup> Eine besondere Form des sozialen Kapitalerwerbs stellt die „Delegation“ dar, bei der eine Gruppe einen Bevollmächtigten, wie beispielsweise einen Vereinsvorsitzenden, damit beauftragt, in „ihrem Namen zu handeln und zu sprechen und so, aufgrund des allen gehörenden Kapitals, eine Macht auszuüben, die in keinem Verhältnis zu seinem persönlichen Gewicht steht.“<sup>47</sup>

Ein grundlegendes Merkmal aller drei Kapitalsorten besteht darin, dass ihre Aneignung Arbeit erfordern: „Kapital ist akkumulierte Arbeit, entweder in Form von Materie oder in verinnerlichter, inkorporierter Form“. Für diese Arbeit wiederum muss Zeit investiert werden: Geld muss verdient, Fähigkeiten erlernt und soziale Beziehungen gepflegt werden. Dabei geht Bourdieu von einer „gegenseitigen Konvertierbarkeit“ der Kapitalsorten aus, für die jedoch ebenfalls „eine spezifische Arbeit“ eingesetzt werden muss.<sup>48</sup>

---

44 Ebd. S. 190f.

45 Ebd. S. 191.

46 Müller, Pierre Bourdieu, S. 49.

47 Bourdieu, Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, S. 194.

48 Ebd., S. 196f.