



Sighard Neckel, Lukas Hofstätter, Marco Hohmann

DIE GLOBALE FINANZKLASSE

Business, Karriere, Kultur in Frankfurt und Sydney

campus

Die globale Finanzklasse

Sighard Neckel ist Professor für Gesellschaftsanalyse und sozialen Wandel an der Universität Hamburg. *Lukas Hofstätter*, Soziologe, hat in Frankfurt am Main und Sydney zur globalen Klassenbildung promoviert. *Marco Hohmann* ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Fachgebiet Soziologie der Universität Hamburg.

Sighard Neckel, Lukas Hofstätter, Marco Hohmann

Die globale Finanzklasse

Business, Karriere, Kultur in Frankfurt und Sydney

Campus Verlag
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-50900-6 Print
ISBN 978-3-593-43893-1 E-Book (PDF)
ISBN 978-3-593-43897-9 E-Book (EPUB)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.
Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine
Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten
Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.
Copyright © 2018 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.
Umschlaggestaltung: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.
Umschlagmotiv: Eingang des Gebäudes der Deutschen Börse (»The Cube«) in
Frankfurt-Eschborn © Marco Hohmann
Satz: DeinSatz Marburg
Gesetzt aus: Scala und Scala Sans
Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH, Bad Langensalza
Printed in Germany

www.campus.de

Inhalt

1	Einleitung: Soziale Prozesse in der globalen Finanzindustrie	9
Theorie und Methode		17
<hr/>		
2	Forschungsstand und theoretischer Bezugsrahmen	19
2.1	Globale Klasse	19
	Transnational Capitalist Class – Die Globalisierung des Managements . .	21
	Exkurs: Transnationale Mobilität von Bankvorständen in Deutschland und weltweit	23
	Finanzialisierung	27
2.2	Globale Finanzmärkte	29
2.3	Theoretisches Modell: Die Verbindung von Markt und Klasse	32
2.4	Global Cities	34
3	Fragestellungen, Untersuchungsziele, Methoden	37
3.1	Untersuchungsziele und Forschungsdesign	38
	Makro-Ebene: Global Cities als Lokalitäten des globalen Klassenbildungsprozesses	40
	Mikro-Ebene: Karriereverläufe und Arbeitspraktiken im globalen Finanzwesen	41
	Meso-Ebene: Kulturelle Muster der globalen Finanzklasse	41
3.2	Sampling, Datenerhebung und Auswertungsmethoden	42
	Die Auswahl der Global Cities Frankfurt und Sydney	42
	Feldzugang und Sampling der Interviews	44

Die Interviews	48
Fokussierte Ethnographie.	48
Empirische Analyse	51
<hr/>	
4 Frankfurt und Sydney als Global Cities	53
4.1 Der Finanzplatz Frankfurt	55
Bevölkerungs- und Beschäftigungsstruktur	55
Historische Entwicklung des Finanzplatzes Frankfurt	57
Institutionelle Struktur.	59
Die Bedeutung des Frankfurter Finanzplatzes im nationalen und europäischen Kontext	62
Stadtentwicklung in der Global City Frankfurt	64
4.2 Der Finanzplatz Sydney	65
Bevölkerungs- und Beschäftigungsstruktur	65
Historische Entwicklung	68
Institutionelle Struktur.	69
Die Bedeutung des Finanzplatzes Sydney im australischen Kontext	72
Stadtentwicklung in der Global City Sydney.	74
4.2 Vergleich	76
5 Globaler Markt – globale Klasse: Professionelle Praktiken und Karrieren	85
5.1 Karrieren im globalen Markt: Das Berufsleben der Financial Professionals	86
Berufseinstieg	86
Ausbildung, Aspiration und vorherige Arbeitserfahrung	86
Class counts – Einstellungspraxis in der älteren Kohorte	95
Die neue Meritokratie? Einstellungspraktiken der Gegenwart	102
Fort- und Weiterbildung	109
Zeugnisse und Abschlüsse	109
Globalität bei der Arbeit lernen: Internationaler Austausch und Entsendungen	113

Follow the money – Wechsel zwischen Firmen	121
Exit options – Ausstiege und Karriereende	132
5.2 Spannungsfelder in der beruflichen Alltagspraxis	137
Digitale Arbeitspraxis und globale Kommunikation	137
Kultureller und technologischer Wandel	141
Unternehmens- versus Marktorientierung	146
Geschlecht und Ethnizität	149
5.3 Karrieren im Finanzwesen: Bildungswege einer globalen Klasse.	157
Soziales, kulturelles und ökonomisches Kapital.	159
Doxa und Habitus	161
6 Kulturelle Muster der globalen Finanzklasse in Frankfurt und Sydney	165
6.1 Repräsentation	168
Frankfurt	168
Peripherie und Zentrum	168
Skyline-Architektur.	169
Leitbild Nachhaltigkeit	172
Stadt des Euro	173
Repräsentative Geschäftspraktiken	174
Sydney	176
Peripherie und Zentrum	176
Geschichtsbewusstsein und Nähe zur Politik	179
Der Körper als Repräsentationsfläche	183
Sauberkeit und andere Selbstverständlichkeiten	187
6.2 Exklusivität.	188
Frankfurt	188
Architektur und Gebäudepolitik	188
Business Clubs und vornehmes Wohnen.	188
Exklusivität als implizites Wissen	190
Sydney	192
Food Courts und Shopping Malls im Financial District	192

Distanz durch Architektur	196
Exklusive Wohnviertel in Global Sydney	197
6.3 Aspiration	198
Frankfurt	198
Die Inszenierung eines globalen Frankfurt	198
Symbolordnung und aspirative Praktiken im Bankenviertel	200
Statussymbole und Konsumnormen.	204
Sydney	206
Vorbild New York	206
Networking after Work.	208
6.4 Durchlässigkeit	210
Frankfurt	210
Das Bahnhofsviertel	210
Financial Professionals: Kulturelle Allesfresser	213
Die Dekategorisierung sozialer Praktiken	215
Sydney	216
Endogenisierung der Sozialkritik	216
Storytelling am Barangaroo	217
Historisierung von Protest.	219
6.5 Zusammenschau.	222
Selbstrepräsentation und Sauberkeit.	222
Inszenierte Transparenz	223
Gelebte Affirmation	224
Inklusive Exklusion	224
7 Schluss: Die globale Klasse der Financial Professionals	227
Literatur.	235

1 Einleitung: Soziale Prozesse in der globalen Finanzindustrie

Seit der Finanzkrise 2008 ist die Welt des Börsenhandels und des Investmentbankings, der Aktienwerte, Hedgefonds und Großbanken in den Mittelpunkt öffentlicher Debatten und politischer Kontroversen gerückt. Die Aufmerksamkeit, die der bisweilen opaken Finanzwelt mitsamt ihres Sonderwissens und ihrer Statussymbole seither zuteilwird, erscheint nicht verwunderlich, wenn man die ökonomischen und gesellschaftlichen Folgen bedenkt, die sich mit den Finanzmärkten heute verbinden. Als Wirtschaftssektor betrachtet, sind die Finanzmärkte zu einem globalen Leitmarkt aufgestiegen, der die höchsten Renditen erbringt und den Branchen aus der ›Realwirtschaft‹ die Kennziffern und Konjunkturen vorgibt. Obgleich die Dominanz des Finanzsektors 2008 eine »systemische Desintegration der Wirtschaft« (vgl. Mayntz 2014: 4) ausgelöst hat, ist nicht zu erwarten, dass der weiteren »Finanzialisierung« (Krippner 2005) der Ökonomie künftig Grenzen gesetzt werden. Auch weiterhin werden die Finanzmärkte eine Schlüsselrolle bei der Globalisierung der Wirtschaft spielen. Freie Kapitalströme sind eine Voraussetzung des weltweiten Finanzgeschäfts, weshalb Aktienhandel, Investmentbanken und Kapitalanleger stets schon Fürsprecher der Globalisierung waren. Auch stellen sich die Finanzmärkte aufgrund ihrer Operationsweise heute per se als globale Märkte dar. Um Risiken zu verringern und Profite zu maximieren, diversifizieren Anleger in der Regel ihr Portfolio, werden Investitionen auf möglichst unterschiedliche Märkte verteilt. Dies erzeugt unzählige Verbindungen zwischen Märkten überall auf der Welt und zieht eine globale Orientierung des Finanzsektors im Ganzen nach sich (vgl. Shiller 2003; Windolf 2008).

Gesellschaftlich haben die Finanzmärkte eine massive Vertiefung sozialer Ungleichheit in praktisch allen OECD-Ländern hervorgebracht. Die hohen Profite im Finanzgeschäft ließen eine Klasse von Superreichen entstehen. Zudem bildete sich aus der international vernetzten Schar der Banker, Finanzmakler,

Broker und Fondsmanager die neue Sozialkategorie der »working rich« (Sayer 2017: 253), die zu den Hauptgewinnern des Aufstiegs des Finanzwesens zählt. Zum Verlierer des Finanzhandels sind hingegen die öffentlichen Kassen geworden. Die Regierungen der Europäischen Union mussten 1,6 Billionen Euro einsetzen, um 2008 das Finanzsystem zu stabilisieren. Deutsche Steuerzahler haben, wie die Bundesbank 2015 verlautbaren ließ, 236 Milliarden Euro für die Bankenrettung aufbringen müssen. Die Schuldenkrise, aus dem Crash von 2008 und der Euro-Rettung hervorgegangen, ließ überall in der Welt die Staaten in Abhängigkeit von den Kreditbedingungen der Finanzmärkte geraten, was eine neue Form der Verbindung von ökonomischer und politischer Macht in den Händen der Finanzbranche zum Vorschein brachte (vgl. Vogl 2015).

Ursächlich mit der Finanzökonomie verbunden ist die Durchsetzung des Shareholder Value als Leitlinie der Unternehmenskontrolle, seit die Bereitstellung von Risikokapital immer stärker über die Finanzmärkte erfolgt. Dies hatte zahlreiche sozialpolitische Folgen. Der Anleger-Kapitalismus der Finanzmärkte ließ wenig übrig von der Zählung des Profitstrebens durch eine koordinierte Marktwirtschaft, die auf der Kompromissbildung zwischen Kapital und Arbeit beruht. Ihr Pendant fand die Entfesselung der Finanzmärkte denn auch in der Deregulation des Arbeitsmarktes und einem Umbau des Sozialsystems. Die finanzdominierte Ökonomie verlor dadurch die Fähigkeit, soziale Belastungen, die aus der »Ungleichheit der Märkte« (Neckel 2015) resultieren, durch wohlfahrtsstaatliche Maßnahmen abmildern zu können. In der Folge ging mit dem Anwachsen des Wohlstands bei den Spitzeneinkommen eine Prekarisierung der Lebenslagen von Bevölkerungsgruppen bis hinein in die Mittelschichten einher.

Dass zugleich der Finanzelite, seit der *Occupy Wall Street*-Bewegung 2011/12 als »das Eine Prozent« bezeichnet, zum öffentlichen Vorwurf gemacht werden konnte, sich auf Kosten der Allgemeinheit zu bereichern, ließ das bereits angeschlagene Ansehen der Banker nicht gerade steigen. Aufgrund der hohen Gehälter in der Finanzbranche, der speziellen Vergütungen wie Aktienoptionen, des Systems der Bonuszahlungen bei weitgehender Ausschaltung persönlicher Verlustrisiken und der großzügigen Abfindungen erschien das Finanzwesen als eine einzige Brutstätte ungezügelter Gier. Mit den Finanzmärkten verband sich nunmehr auch ein Gerechtigkeitsproblem, wurde hier doch an der offiziellen Geltung eines Leistungsprinzips gerüttelt, das die Finanzindustrie faktisch längst zugunsten einer Geschäftskultur des reinen finanziellen Erfolgs aufgekündigt hatte (vgl. Neckel 2008; Honegger et al. 2010).

Nicht weniger Beachtung fand, dass mit dem Aufstieg des Finanzsektors auch eine neue wirtschaftliche Akteursgruppe in Erscheinung trat, die »Dienstklasse des Finanzmarktkapitalismus« (Windolf 2008), die seit den 1980er Jahren begann, die Geschäftszentren der Weltstädte zu bevölkern. Finanzvermögen zu sammeln, um dafür Wertpapiere zu kaufen oder zu verkaufen, um Fonds zu gründen und zu verwalten, um anlagesuchendes Kapital für spekulative Finanzprodukte zu interessieren, wurde zum Metier einer neuen Berufsgruppe von Finanzintermediären, die bald eine Vielzahl von Analysten, Finanzingenieuren, IT-Experten, Change Managern, Anwaltssozietäten und Unternehmensberatern um sich versammeln sollten.

Im Kern dieser neuen Gruppe von Professionals stehen diejenigen, deren berufliche Tätigkeit direkt auf die Finanzmärkte ausgerichtet ist und die, in welcher Form und Höhe auch immer, ihre Einkünfte aus den Renditen der Finanzmärkte beziehen. Ihr wirtschaftlicher Einfluss wurde ebenso zu einem Thema kritischer Erörterungen wie ihr gesellschaftlicher Status und ihre Berufsmoral. Wichtige Beweggründe hierfür waren von vorneherein der globale Bezugsrahmen der Financial Professionals und die transnationale Reichweite ihrer ökonomischen Aktivitäten. Beides sorgte für unterschiedliche Charakterisierungen und Zuschreibungen. Aus der Perspektive einer Theorie sozialer Differenzierung ist die Herausbildung einer globalen Berufsgruppe wie der Financial Professionals Ausdruck einer spezialisierten Wissensökonomie, die sich auch in anderen Gesellschaftsbereichen, die funktional hochgradig ausdifferenziert sind, als globale Gruppenbildung darstellt – in der Wissenschaft ebenso wie im Spitzensport und überall dort, wo der Horizont weltweiter Vergleiche und Dependenz das Denken und Handeln bestimmt (vgl. Heintz/Werron 2011). Dass die Formen der beruflichen Gruppenbildungen dabei nationale Grenzen überschreiten und in internationale Austauschprozesse und Karrieremuster eingebunden sind, wird umso wahrscheinlicher, je höher fachliche Spezialisten in der Hierarchie wissensbasierter Funktionssysteme angesiedelt sind (vgl. Schwinn 2008). Diese funktionale Bestimmung wird nicht selten mit der Vermutung verbunden, dass der Ausblick auf weltweite Zusammenhänge und der Ausgriff auf globale Märkte, Netzwerke und Informationen eine günstige Voraussetzung auch dafür ist, ein breites Spektrum kultureller Strömungen und Tendenzen gleichermaßen in sich aufnehmen zu können, da globale Experten an keine Besonderheit einer bestimmten Kultur oder einer bestimmten Gesellschaft mehr gebunden seien.

Aus konfliktsoziologischer Sichtweise und aus der Analyse sozialer Ungleichheit heraus stellt sich derselbe Prozess als »Abspaltung einer transnationalen Elite« (Münch 2009: 22) und als »Untreue und Indifferenz gegenüber Ort und Raum« (Müller 2002: 354) dar. Die Globalisierung rückt danach zwar »die Nationen näher zusammen, während sie gleichzeitig überall die Kluft zwischen den Klassen, materiell wie psychologisch, vertieft« (Rosanvallon 2013: 354). Im oberen Bereich der sozialen Rangordnung macht sich der »Vormarsch der Separatismen« (ebd.: 352) als Aufstieg einer neuen Klasse geltend, die für sich die Chancen der Globalisierung zu nutzen verstand und sie zu ihren Produktivkräften machte: Wissen, Information, Kapital. Aufgrund ihrer internen Vernetzung, ihrer wirtschaftlichen Privilegierung und einer entsprechenden Abgrenzung nach außen ist kritischen Studien zum modernen Finanzwesen zufolge (vgl. etwa Toynbee/Walker 2009; Honegger et al. 2010; Freeland 2012; Ferguson 2014; Luyendijk 2015; Sayer 2017) eine Parallelgesellschaft der Hochverdiener entstanden, die sich in einer eigenen Wirklichkeit eingerichtet hat und von den gesellschaftlichen Prozessen und Tendenzen um sie herum kaum noch erreichbar ist. Normative Verpflichtungen dem allgemeinen Wohl gegenüber relativieren sich in dem Maße, wie die Distanz zu den Realitäten konkreter Lebenswelten wächst. So entsteht eine abgegrenzte Elitenwelt mit antisozialen Reflexen, die nirgendwo zuhause ist außer in den Refugien ihrer eigenen Privilegierung. Sie hat sich ein mentales Universum ganz eigener Denk- und Handlungsart geschaffen, das von Gewinnstreben, Effizienz und Optimierung gekennzeichnet ist.

Diesen Prozess muss Ralf Dahrendorf vor Augen gehabt haben, als er bereits zur Jahrtausendwende den Aufstieg einer neuen »globalen Klasse« (Dahrendorf 2000) heraufziehen sah: akademisch gebildete Wissensexperten aus eher jüngeren Jahrgängen, die fast ausschließlich in Großstädten leben, Englisch so gut wie ihre Muttersprache sprechen, in der IT-Branche, der Finanzindustrie, den Medien und Startups arbeiten, weltweit mobil sind und sich kulturell zunehmend global orientieren. Als Ausdruck der »neuen Spaltungen und Antagonismen, die die Globalisierung hervorgebracht hat« (ebd.: 1057), betrachtete Dahrendorf insbesondere das Segment der rasch prosperierenden Professionals aus der Investmentbranche, »Händler in allerlei Realien und Irrealien« (ebd.: 1059), deren neu erlangtes Gewicht er als Vorstandsmitglied einer Bank in der Londoner City auch aus eigener Anschauung studieren konnte.

Seither ist die Frage, ob wir es heute mit einer »transnational capitalist class« (Sklair 2001) zu tun haben, die das internationale Management innerhalb und

außerhalb des Finanzsektors bestimmt, in der sozialwissenschaftlichen Forschung mit unterschiedlichen Methoden verfolgt und kontrovers beantwortet worden (vgl. Gottwald/Klemm 2009; Pohlmann 2009; Kelliher et al. 2012; Hartmann 2016). Während manche Studien aus der Managementforschung zahlreiche Belege für das Entstehen einer »World Class« (Kanter 1995) der wirtschaftlichen Spitzenkräfte ausmachen konnten, kritisierten andere Untersuchungen die These von der Existenz einer globalen Wirtschaftselite als eine »Legende« (Hartmann 2016).

Wenig weiß man indes über das spezielle Management in der Finanzindustrie. Häufig werden die Financial Professionals nur als eine Teilgruppe des Wirtschaftsmanagements im allgemeinen betrachtet, obgleich zahlreiche Gründe dafür sprechen, dem internationalen Finanzwesen eine besonders starke globale Ausrichtung zu attestieren, die mit anderen Branchen so nicht vergleichbar ist. Auch herrscht ein Mangel an vergleichenden Studien, die an verschiedenen Schauplätzen der Globalisierung vertiefende Untersuchungen vornehmen, um Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu eruieren. Bereits kurz nach dem Millennium wurde in der soziologischen Fachdiskussion moniert, dass erst »kulturvergleichende und feldspezifische Analysen die Rede von globalen Eliten auf eine solide erfahrungswissenschaftliche Grundlage stellen« könnten (Müller 2002: 359), was aber weitgehend ein Desiderat geblieben ist.

Die *globale Finanzklasse* füllt diese Lücke, indem es über die Financial Professionals an zwei internationalen Finanzplätzen berichtet, und hierbei anhand exemplarischer Fallstudien den Fragen nachgeht, wie es um die Herausbildung einer globalen Klasse im Finanzwesen tatsächlich bestellt ist und welche gesellschaftlichen Konsequenzen die Formierung einer globalen Finanzklasse hat. Unser Buch stellt die Ergebnisse eines von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) geförderten Forschungsprojekts dar, das zwischen 2014 und 2017 an den Finanzplätzen Frankfurt und Sydney durchgeführt wurde. In vergleichender Weise haben wir untersucht, ob und in welcher Weise sich auf den internationalen Finanzmärkten eine neue globale Klasse bildet, die sich aus dem Investmentbanking, der Finanzanalyse und dem Börsenhandel rekrutiert. Im Mittelpunkt der Analyse stehen die professionellen Praktiken, die Karrierestrukturen und die kulturellen Muster von Finanzakteuren in Deutschland und Australien. Methodisch beruht unsere Studie auf einer makrosoziologischen Rekonstruktion der ökonomischen und institutionellen Strukturen der Finanzmärkte in Frankfurt und Sydney, auf Interviews, die wir mit unterschiedlich-

ten Finanzakteuren an beiden Orten geführt haben, sowie einer vergleichenden Feldforschung im Frankfurter Bankenviertel und in Sydneys Central Business District. Dass wir hierbei ausgerechnet Frankfurt und Sydney als Untersuchungsorte ausgewählt haben, hat seinen Grund darin, dass diese Städte innerhalb des Systems globaler Finanzzentren zwei ähnlich positionierte ›Global Cities‹ sind, die aber in unterschiedliche volkswirtschaftliche Strukturen eingebettet sind, weshalb sie sich als ›kritische Fälle‹ für die Untersuchung einer globalen Finanzklasse besonders gut eignen.

An den Financial Professionals sind wir nicht so sehr als Manager transnationaler Konzerne oder als Führungskräfte interessiert, die als ›Expatriates‹ in internationale Niederlassungen entsendet werden. Wir befassen uns mit Investmentbankern, Fondsmanagern, Tradern und Analysten vielmehr als Akteure, die allein schon durch ihre Teilnahme an den globalen Finanzmärkten miteinander verbunden sind und hierdurch bestimmte professionelle und kulturelle Gemeinsamkeiten ausbilden, in denen sie sich etwa in nationaler Hinsicht kaum voneinander unterscheiden. Dabei können wir nicht ausschließen, dass die von uns festgestellten Tendenzen einer globalen Klassenbildung im Finanzwesen sich nicht auch in anderen Wirtschaftszweigen oder gesellschaftlichen Bereichen vollziehen, die stark transnational orientiert sind. Um hierzu Aussagen zu machen, hätten wir die Finanzindustrie mit anderen Branchen und Metiers vergleichen müssen, was aber nicht unser Untersuchungsziel war. Vielmehr war uns an den sozialen Prozessen auf den globalen Finanzmärkten selbst gelegen, so dass wir uns auf den Vergleich innerhalb der Finanzwelt konzentrierten. Doch selbst, wenn man auch in anderen wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Bereichen von ›globalen Klassen‹ sprechen könnte, käme der globalen Klassenbildung im Finanzwesen eine besonders wichtige Bedeutung aufgrund der ökonomischen Schlüsselstellung der Finanzmärkte in der heutigen Weltwirtschaft zu.

Im Einzelnen nimmt unsere Studie folgenden Verlauf:

Die Kapitel 2 und 3 stellen Theorie und Methode dar. Im Kapitel 2 gehen wir auf den Forschungsstand und den theoretischen Bezugsrahmen der Untersuchung hinsichtlich der Themen globale Klassen, globale Finanzmärkte und ›Global Cities‹ ein und erläutern unser soziologisches Erklärungsmodell. Im Kapitel 3 schildern wir unsere hauptsächlichen Fragestellungen und Untersuchungsziele sowie die Methoden, die wir angewendet haben. Hier geben

wir auch nähere Auskünfte zur Auswahl von Frankfurt und Sydney sowie zum Sample der Interviewpartner, mit denen wir gesprochen haben. Die Kapitel 4, 5 und 6 sind den empirischen Analysen gewidmet. Während Kapitel 4 die Finanzplätze Frankfurt und Sydney in ihren wirtschaftlichen, institutionellen und urbanen Strukturen portraitiert, beschreibt Kapitel 5 das Berufsleben, die Karrieremuster und die speziellen Spannungsfelder im Business der Financial Professionals. Kapitel 6 befasst sich mit den kulturellen Mustern der Finanzakteure in Frankfurt und Sydney in vier unterschiedlichen Varianten sowie mit den symbolischen Ordnungen und Statusnormen, die in der Finanzwelt anzutreffen sind. Im Kapitel 7 fassen wir schließlich die Ergebnisse unserer Studie zusammen und geben einen Ausblick auf die gesellschaftspolitischen Schlussfolgerungen aus unseren Befunden.

*

Außer den Autoren waren an der Untersuchung, die diesem Buch zugrunde liegt, zu verschiedenen Zeiten noch weitere (studentische) Mitarbeiter/innen beteiligt. Für ihr Engagement im Verlauf des Projekts danken wir Salvatore Calabrese, der an unserer Vorstudie zu den internationalen Karrieren von Bankvorständen mitgearbeitet hat (siehe Kapitel 2). Weiterhin Conny Petzold, die in Frankfurt Interviews mit Financial Professionals führte, am Vergleich von Frankfurt und Sydney als Global Cities (siehe Kapitel 4) und an den ethnografischen Erkundungen zu den kulturellen Mustern von Finanzakteuren (siehe Kapitel 6) beteiligt war. Und schließlich Verena Sczech, die an den urbanen Recherchen in Frankfurt und Sydney (siehe Kapitel 4 und 6) teilnahm. Weiterhin danken wir unseren Kooperationspartnern in Sydney, insbesondere Dr. Norbert Ebert von der Macquarie University und Prof. Robert van Krieken von der University of Sydney, ohne deren kollegiale Förderung und freundschaftliche Verbundenheit uns dieses Forschungsprojekt nicht möglich gewesen wäre. Ebenso danken wir für zahlreiche Anregungen Prof. Shaun Wilson und Evelyn Honeywill vom Department of Sociology der Macquarie University sowie den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Workshops, die wir zwischen 2013 und 2017 durchgeführt haben, je einen an der University of Sydney und an der Goethe-Universität Frankfurt und zwei an der Macquarie University. Für kollegiale Unterstützung in Frankfurt bedanken wir uns insbesondere bei Dr. Patrick Sachweh und Birgit Baechle-Jordan. Am Hamburger Lehrstuhl war uns Manuela Pires eine wertvolle Hilfe.

Theorie und Methode

2 Forschungsstand und theoretischer Bezugsrahmen

2.1 Globale Klasse

Soziologische Untersuchungen über ›Klasse‹ und Studien zur Globalisierung stehen in einem gewissen Spannungsverhältnis zueinander. Auf der einen Seite haben Forschungen zur Ungleichheit der Klassen in den letzten Jahren große Aufmerksamkeit erlangt, was vor allem der deutlichen Zunahme der Einkommens- und Vermögensunterschiede in den OECD-Staaten und der weltweit steigenden Zahl an Superreichen in den letzten drei Jahrzehnten geschuldet ist – dies haben etwa die Studien von Piketty (2014), Atkinson (Atkinson et al. 2011) und Alvaredo et al. (2017) dokumentiert. Auf der anderen Seite ist die Forschung zur Globalisierung von einer ambivalenten Haltung gegenüber der Kategorie ›Klasse‹ geprägt. In ihrer modernisierungstheoretischen Ausformung herrscht in der Globalisierungsliteratur die Auffassung vor, dass sich Ungleichheit nicht mehr im Klassenbegriff fassen ließe, da der Globalisierungsprozess im Ergebnis breiten Wohlstand hervorbringe (Beck et al. 1996; Beck 2000) und Individuen gleichermaßen der Meritokratie des Marktes unterwerfe. Dadurch verliere Klasse als Ungleichheitskategorie an Bedeutung zugunsten horizontaler Formen von Ungleichheit wie ethnischer Zugehörigkeit oder Geschlecht.

Auch kritische Globalisierungstheorien schließen vielfach an diese Individualisierungsperspektive an und betrachten die Funktionsweise globaler Märkte als eine Struktur, die zwar ökonomische Ungleichheit hervorbringe, aber nicht entlang von Klassenlinien. So würden durch neue Technologien und den Selbstlauf der Märkte herkömmliche soziale Hierarchien durch Ungleichheiten aufgrund systemischer Inklusion und Exklusion ersetzt.

Klassenanalysen wiederum beanspruchen, soziale Ungleichheit in ihrer Gesamtheit abzubilden. Dies geschieht vor allem in der Form von ›grand class maps‹, wie sie etwa von Wright (2000, 2015) oder Erikson und Goldthorpe

(1992) in international vergleichender Weise entwickelt worden sind. Aus einer Bourdieuschen Perspektive legten Savage et al. (2013) solche ›maps‹ für Großbritannien vor und Weeden und Grusky (2005) für die USA. ›Klasse‹ dient in diesen Untersuchungen als erklärende Variable: aus der ökonomischen Position einer Person ließen sich eine Reihe von Vorhersagen über Bildungserfolg, Gesundheit oder politische Einstellungen treffen. In einer globalisierten Ökonomie stößt diese Art von Klassenanalyse jedoch an ihre Grenzen, was – wie Milanovic (2016) aufgezeigt hat – in den nach wie vor großen Differenzen in der Einkommensverteilung zwischen OECD-Staaten und dem Rest der Welt begründet ist. So entspricht etwa ein Einkommen aus dem untersten Prozent der Einkommensverteilung der USA dem Einkommen des 75. Prozentranges in China. Solch große Differenziale, die speziell die unteren und mittleren Einkommen betreffen, führen dazu, dass im globalen Vergleich die jeweiligen Klassenzugehörigkeiten über die Lebenschancen einer Person weit weniger aussagen als das Herkunftsland, in dem die Person zuhause ist. Dadurch, so Milanovic, würden im Zeitalter der Globalisierung soziale Konflikte eher um Migrationschancen als um Klassenpositionen entstehen.

Doch auch in den globalen Ungleichheitsanalysen bleibt ein Kernthema der Soziologie sozialer Schichtung weitgehend unbeachtet: die Ökonomie selbst als ein sozialer Prozess, der zur Klassenbildung führen kann. Mit unserer Untersuchung wollen wir dazu beitragen, diesen blinden Fleck der heutigen Ungleichheitsforschung auszuleuchten. Dies verlangt, den Blick nicht auf die Gesamtheit von Klassenstrukturen, sondern auf die Arten und Weisen der Klassenformierung zu richten. Unser Verständnis von Klassenbildung geht anders als die herkömmliche Ungleichheitsanalyse nicht von der Einkommensverteilung als wichtigstem Faktor aus, sondern von einem bestimmten Set an Praktiken, durch deren Gemeinsamkeiten sich Sozialklassen bilden und von anderen gesellschaftlichen Gruppen unterscheiden. Im Fall unserer Untersuchungsfrage, ob sich auf den internationalen Finanzmärkten eine neue globale Finanzklasse bildet, rücken wir die soziale Struktur von Märkten ins Zentrum der soziologischen Betrachtung sowie die gemeinsamen professionellen und kulturellen Praktiken, die sich unter den Akteuren auf den Finanzmärkten konstituieren.