

## Article published in:

Mirjam Thulin, Markus Krah, Bianca Pick (Eds.)

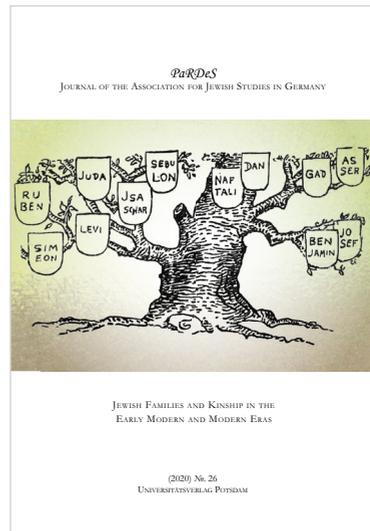
### Jewish Families and Kinship in the Early Modern and Modern Eras

#### PaRDeS : Journal of the Association for Jewish Studies in Germany, Vol. 26

2020 – 180 pages

ISBN 978-3-86956-493-7

DOI <https://doi.org/10.25932/publishup-47365>



#### Suggested citation:

Lisa Gerlach: Väter, Söhne, Beziehungen, Netzwerke, In: Mirjam Thulin, Markus Krah, Bianca Pick (Eds.): Jewish Families and Kinship in the Early Modern and Modern Eras (PaRDeS ;26), Potsdam, Universitätsverlag Potsdam, 2020, S. 89–105.  
DOI <https://doi.org/10.25932/publishup-48570>

This work is licensed under a Creative Commons License: Attribution 4.0

This does not apply to quoted content from other authors. To view a copy of this license visit: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



# Väter, Söhne, Beziehungen, Netzwerke: Empfehlungsschreiben jüdischer Eliten im 19. Jahrhundert

*von Lisa Gerlach*

## **Abstract**

The paper investigates how cultural and social capital were passed down to the next generations via letters of recommendation. Focusing on fathers recommending their sons to German Jewish banker Gerson (von) Bleichröder, the paper asks how father-son relations were described and which role equivalent backgrounds, especially in terms of Jewishness and social standing, played in this process. Mainly discussed are four different patriarchs approaching Bleichröder on behalf of their sons to further their careers. Making use of methods such as historical network analysis and semantic analysis the paper introduces the letters of recommendation as a complex yet promising practice in order to maintain, strengthen and even further the family's (social) capital over generational changes. The paper finds trust and tradition to be crucial for successful recommendations. Situated at a liminal point of economic and personal spheres, recommendations shed new light on crucial questions of 19<sup>th</sup>-century Jewish history, such as acculturation and distinctiveness as well as on intra-familial dynamics in the face of profound social transformation.<sup>1</sup>

## **1. Einleitung**

„... Gleichzeitig möge es mir endlich einmal vergönnt sein, in aller Kürze, für die, durch ihre [sic] Güte, genossenen Wohlthaten meinen innigsten und herzlichsten Dank Ihnen durchbringen zu dürfen, denn Sie, Verehrtester Herr Baron, waren es welcher mich aus dem Staube hervorgezogen: Sie, Edelster, haben mich in den

<sup>1</sup> Der vorliegende Artikel spiegelt meine laufende Forschung zu Formen und Funktionen beruflicher Empfehlungsschreiben in deutsch-jüdischen Netzwerken im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert.

Stand gesetzt, eine zahlreiche Familie ernähren zu können. So lange ich lebe, wird daher ihr Bild in meinem Herzen leben, und mein letzter Lebenshauch wird Ihnen, mein Wohlthäter, gewidmet sein. Möchten Sie doch nun Ihre Geneigtheit und Wohlwollen auch auf meinen Sohn zu übertragen die Güte haben.<sup>62</sup>

Mit diesem Schreiben wurde der damals 17-jährige Gerson Bleichröder (1822–1893) durch seinen Vater Samuel Bleichröder (1779–1855) bei Baron Anselm Salomon von Rothschild (1803–1874) aus Wien eingeführt. Damit war es offiziell, dass Gerson in das Geschäft seines Vaters eintrat und damit also im eigenen Hause lernte. Die Geschäftsbeziehung zwischen den Rothschilds und Samuel Bleichröder, die geprägt war durch Dankbarkeit und Gefallen, Geschäfte und Geschenke, Begünstigungen, Berücksichtigungen und Bewunderungen, sollte sich durch das Empfehlungsschreiben und die folgende Lehrzeit Gersons bei der Rothschild-Bank auf die nächste Generation übertragen.<sup>3</sup> Vier Jahre später erhielt Gerson Prokura, die geschäftliche Vertretungsmacht, die ihn dazu befugte, eigenständig und rechtskräftig für den Betrieb geschäftlich tätig zu werden. Gerson wurde 1847 Teilhaber des Bankhauses S. Bleichröder und übernahm 1855, nach dem Tod seines Vaters, die Firma.<sup>4</sup> In den folgenden Jahren baute er das Geschäft zu dem berühmten Finanzhaus aus, dessen prominentester Klient Otto von Bismarck (1815–1898) werden sollte.<sup>5</sup> Bleichröders Bank bestimmte die Entwicklung Preußens maßgeblich mit.

Nachdem er im Schreiben seines Vaters an Baron von Rothschild noch Empfehler war, wurde Gerson Bleichröder mit dem Aufstieg seiner Firma selbst zum Empfänger von Empfehlungsschreiben. Der vorliegende Artikel beschäftigt sich mit der Frage, wie sich die Beziehungen von Vätern und Söhnen in den Empfehlungsschreiben jüdischer Bankiers zur Mitte

<sup>2</sup> S. Bleichröder an Rothschild, 17. Nov. 1839, Archives des Rothschild Frères, Paris. Zitiert nach Fritz Stern, *Gold und Eisen: Bismarck und sein Bankier Bleichröder*. Neuausg. (Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2000), 30. Die verwendeten Quellen werden in von heutiger Rechtschreibung und Zeichensetzung abweichender Originalfassung zitiert.

<sup>3</sup> Für einen Überblick über die Geschichte der Rothschilds im 19. Jahrhundert vgl. Niall Ferguson, *Die Geschichte der Rothschilds: Propheten des Geldes*. Band I + II (Stuttgart: Dt. Verlags-Anstalt, 2002). Für die Geschichte Bleichröders ist Stern, *Gold und Eisen*, das Standardwerk.

<sup>4</sup> Gegründet wurde die Firma im Jahr 1803 durch Samuel Bleichröder in Form eines Wechsel- und Lotteriegeschäftes, vgl. Stern, *Gold und Eisen*, 30.

<sup>5</sup> Seit seiner Nobilitierung 1872 „von Bleichröder“, vgl. Kai Drewes, *Jüdischer Adel: Nobilitierungen von Juden im Europa des 19. Jahrhunderts* (Frankfurt, New York: Campus, 2013), 210.

des 19. Jahrhunderts darstellten.<sup>6</sup> Das 19. Jahrhundert war eine Hochphase deutsch-jüdischer Privatbankiers.<sup>7</sup> Als Teil der zum Bürgertum aufstrebenden jüdischen Unternehmerelite prägten sie ihre Zeit maßgeblich.<sup>8</sup> Mitunter entstanden mächtige Konzerne, die den Familienbesitz durch gezielte Heiratspolitik zusammenhielten und mehrten.<sup>9</sup> Dabei wurden in dem maßgeblich auf Vertrauen basierenden Geschäft des Bankiers bestehende Geschäftskontakte, Fachwissen und Berufsethos an die jeweils nächste Generation übertragen.<sup>10</sup>

Im Sozialisationsraum jüdischer bürgerlicher Eliten galten, wie in der christlichen Mehrheitsgesellschaft, die Väter als Hüter des Ansehens der Familie.<sup>11</sup> Dies wird im Folgenden im Bourdieu'schen Sinne als soziales und kulturelles Kapital verstanden, welches es neben dem monetären Kapital zu vererben galt.<sup>12</sup> Die Übertragungskulturen richteten sich nach dem Geschlecht der Nachkommen. Während die Töchter vornehmlich gut verheiratet wurden und dazu eine stattliche Mitgift erhielten, waren die Söhne diejenigen, von

<sup>6</sup> Vgl. zu Vater-Sohn Beziehungen etwa Claudia Opitz-Belakhal und Paola Cimino, „Vater-Sohn-Konflikte um 1800? Generationenbeziehungen zwischen alter Ordnung und neuen Freiheiten,“ in *Familienbande – Familienschande: Geschlechterverhältnisse in Familie und Verwandtschaft*, Eva Labouvie und Ramona Myrrhe, Hgg. (Köln: Böhlau, 2007), 169–187; Marga Kreckel, *Macht der Väter – Krankheit der Söhne* (Döbel: Verl. J. Stekovics, 2004); Carolin Kosuch, *Missratene Söhne: Anarchismus und Sprachkritik im Fin de Siècle* (Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2015).

<sup>7</sup> Vgl. für die vorangegangene Hochphase der jüdischen Hoffaktoren u. a. Selma Stern, *Der Hofjude im Zeitalter des Absolutismus: Ein Beitrag zur europäischen Geschichte im 17. und 18. Jahrhundert*. Kommentiert und herausgegeben von Marina Sassenberg (Tübingen: Mohr Siebeck, 2001); Rotraud Ries und Friedrich Battenberg, Hgg., *Hoffjuden: Ökonomie und Interkulturalität. Die jüdische Wirtschaftselite im 18. Jahrhundert* (Göttingen: Wallstein, 2002).

<sup>8</sup> Vgl. zur Zusammensetzung und differenzierten Geschichte des jüdischen Bürgertums u. a.: Werner E. Mosse und Hans Pohl, Hgg., *Jüdische Unternehmer in Deutschland im 19. und 20. Jahrhundert* (Stuttgart: Steiner, 1992).

<sup>9</sup> Am bekanntesten ist diese Praxis wohl aus der Geschichte der Rothschilds, vgl. Ferguson, *Die Geschichte der Rothschilds, Band I*, 224–232. Vgl. außerdem zur Geschichte von Übertragungskulturen und Erbe im Allgemeinen: Stefan Willer, Sigrid Weigel und Bernhard Jussen, „Erbe, Erbschaft, Vererbung... Eine aktuelle Problemlage und ihr historischer Index,“ in *Erbe: Übertragungskonzepte zwischen Natur und Kultur*, Stefan Willer, Sigrid Weigel und Bernhard Jussen, Hgg. (Berlin: Suhrkamp, 2013), 7–37.

<sup>10</sup> Vgl. u. a. Simone Derix, *Die Thyssens: Familie und Vermögen* (Paderborn: Ferdinand Schöningh, 2016), 60–65 und 323–324; Vgl. weiterhin David Landes, *Die Macht der Familie: Wirtschaftsdynastien in der Weltgeschichte* (München: Siedler, 2006), 32; David W. Sabeen, *Kinship in Europe: Approaches to Long-Term Development (1300–1900)* (Oxford: Bergahn, 2007).

<sup>11</sup> Vgl. Kosuch, *Missratene Söhne*, 109.

<sup>12</sup> Vgl. Pierre Bourdieu, *Die verborgenen Mechanismen der Macht*. Neuauflage (Hamburg: VSA, 2015), 49–81, insb. 57.

denen erwartet wurde, die Familienbetriebe weiterzuführen.<sup>13</sup> Ein wichtiger Aspekt der Übertragung des väterlichen Kapitals auf die Söhne waren die schriftlichen Empfehlungen an andere Bankiers, die im Folgenden analysiert werden sollen. Den Hintergrund dieser Analyse bilden zentrale Fragen europäisch-jüdischer Geschichte im 19. Jahrhundert, etwa nach der Akkulturation auch in dieser spezifischen geschäftlichen Praxis, einer Fokussierung auf innerjüdische Kontakte und die Rolle transnationaler wirtschaftlicher und persönlicher Netzwerke, stets unter Berücksichtigung der Praktiken nichtjüdischer Mehrheitsgruppen.

## 2. Übertragung von sozialem und kulturellem Kapital auf Bankierssöhne

In der Mitte des 19. Jahrhunderts gab es noch keine einheitliche schulische oder universitäre Ausbildung für Bankiers.<sup>14</sup> Bankierssöhne, die das Familiengeschäft übernehmen sollten, lernten die Grundlagen im väterlichen Betrieb. Zur üblichen Praxis gehörte es, sich anschließend auf eine Art Ausbildungswanderschaft zu begeben. Diese führte meist zu „befreundeten Banken“.<sup>15</sup> Das Prestige dieser nicht standardisierten Ausbildung war abhängig vom Ruf der besuchten Banken sowie von Auslandsaufenthalten während der Lehrjahre.<sup>16</sup> Neben der Heiratspolitik können diese, meist auf Basis der väterlichen Kontakte erfolgten Vernetzungen während der Wanderjahre als zweite große

<sup>13</sup> Marion Stadlober-Degwerth, „Französischkränzchen und Backfischzeit, Fechtboden und Kneipe: Geschlechtsspezifische Geschwistersozialisation am Beispiel einer bürgerlichen Familie im 19. Jahrhundert,“ in *Familienbande – Familienschande*, 147–169.

<sup>14</sup> Vgl. zur Entwicklung zunächst des „Berufes“ und dann der beruflichen Ausbildung u. a. Gerald Sailmann, *Der Beruf: Eine Begriffsgeschichte* (Bielefeld: Transcript, 2018), 171–183.

<sup>15</sup> Vgl. Huibert Schiif, „Jewish Bankers 1850–1914: Internationalization along Ethnic Lines,“ in *Diaspora Entrepreneurial Networks: Four Centuries of History*, Ina Baghdiantz McCabe, Gelina Harlaftis und Ioanna Pepelasis Minoglou, Hgg. (Oxford: Berg, 2005), 191–217, hier 201–202. Zu ähnlichen Praktiken im Handwerk, vgl. Rainer S. Elkar, „Lernen durch Wandern? Einige kritische Anmerkungen zum Thema ‚Wissenstransfer durch Migration‘,“ in *Handwerk in Europa: Vom Spätmittelalter bis zur frühen Neuzeit*, Knut Schulz und Elisabeth Müller-Luckner, Hgg. (München: Oldenbourg, 2009), 213–232.

<sup>16</sup> Vgl. hierzu beispielhaft die Ausbildungswege von Paul Wallich und Max Warburg, knapp zusammengefasst bei Boris Barth, „Weder Bürgertum noch Adel – Zwischen Nationalstaat und kosmopolitischem Geschäft: Zur Gesellschaftsgeschichte der deutsch-jüdischen Hochfinanz vor dem Ersten Weltkrieg,“ *Geschichte und Gesellschaft* 25 (1999): 94–122.

Säule beim Aufbau eines stabilen generationsübergreifenden Netzwerkes gelten.<sup>17</sup>

Der Aufstieg der Bleichröders in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts und der Ausbau des Bankhauses unter Gerson (von) Bleichröder fällt in die Zeit der Verbürgerlichung der deutschen Juden und der schrittweisen, erst 1871 vollendeten Emanzipation.<sup>18</sup> Die wirtschaftliche und soziale Aufstiegsleistung der Väter war verbunden mit Erwartungen und Ansprüchen an die nachfolgende Generation – eine väterliche Haltung, die mitunter großen Druck auf die Söhne ausübte und dadurch Krisenpotenzial barg.<sup>19</sup>

Im Folgenden soll anhand von Empfehlungs- und Einführungsschreiben, die Väter für ihre Söhne verfassten und an Gerson von Bleichröder sandten, diskutiert werden, wie sich diese Praxis der Übertragung sozialen und kulturellen Kapitals gestaltete.<sup>20</sup> Untersucht werden hierzu die in der Baker Library in Boston archivierten Briefe der Bleichroeder-Collection. Hinsichtlich ihrer Materialität sind diese Briefe uneinheitlich. Alle im Folgenden besprochenen Briefe wurden handschriftlich verfasst. Sie reichen vom vermutlich von einer

<sup>17</sup> Vgl. Marten Düring und Ulrich Eumann, „Historische Netzwerkforschung: Ein neuer Ansatz in den Geschichtswissenschaften,“ *Geschichte und Gesellschaft* 39 (2013): 369–390; Marten Düring, Ulrich Eumann, Martin Stark und Linda von Keyserlingk, Hgg. *Handbuch historische Netzwerkforschung. Grundlagen und Anwendungen* (Münster: LIT, 2016).

<sup>18</sup> Vgl. Das Kapitel „The New Bourgeoisie“ in: David J. Sorkin, *The Transformation of German Jewry, 1780–1840* (New York: Oxford Univ. Press, 1987), 107–123.

<sup>19</sup> Kosuch, *Missratene Söhne*, 75; Carolin Kosuch spricht von einem „Väterjahrhundert“ (27) und einer kulturell „vaterbesetzten“ (232) Welt. Marion Kaplan verweist auf den Höhepunkt der Krise jüdischer Väter ab 1933, da sie durch die Repressionen des nationalsozialistischen Regimes, oft nicht mehr als leitendes Oberhaupt der Familie agieren konnten: Marion A. Kaplan, *Der Mut zum Überleben: Jüdische Frauen und ihre Familien in Nazideutschland* (Berlin: Aufbau-Verlag, 2001); vgl. auch Beate Kosmala, „Jüdische Väter zwischen Ohnmacht und Überlebenskampf“ in *Väter und Vaterfiguren in jüdischer Geschichte, Religion und Kultur*, Miriam Gillis-Carlebach, George Y. Kohler und Ingrid Lohmann, Hgg. (München, Hamburg: Dölling und Galitz, 2016), 96–114.

<sup>20</sup> Zum Genre des Empfehlungsbriefes von der Antike bis zur Gegenwart vgl. Hannah Cotton, „Mirificum Genus Commendationis: Cicero and the Latin Letter of Recommendation,“ *The American Journal of Philology* 106 (1985): 330–331; Rogers Rees, „Letters of Recommendation and the Rhetoric of Praise,“ in *Ancient Letters: Classical and Late Antique Epistolography*, Ruth Morello, Hg. (Oxford: Oxford Univ. Press 2007), 149–169; Vincent Illardi, „Crosses and Carets: Renaissance Patronage and Coded Letters of Recommendation,“ *The American Historical Review* 92 (1987): 1127–1149; Suzanne Marchand, „Letters of Rec: An Ancient Genre in Need of a Modern Upgrade,“ *Perspectives on History: The Newsmagazine of the American Historical Association*, September 2018, zuletzt besucht am 30. Oktober 2020, <https://www.historians.org/publications-and-directories/perspectives-on-history/september-2018/letters-of-rec-ancient-genre-in-need-of-a-modern-upgrade>.

Schreibhilfe abgefassten Geschäftsbrief bis zu einem handschriftlichen Text des Empfehlenden persönlich. Wenige der hier vorgestellten Briefe sind kalligraphisch aufwendig gestaltet.

Informiert durch die Ansätze der historischen Netzwerkforschung werden die Schreiben zum einen bezüglich der involvierten Akteure analysiert.<sup>21</sup> Des Weiteren erfolgt eine semantische Analyse der Texte. Hierzu geben zeitgenössische Briefsteller nur vage Orientierungspunkte. Ihnen zufolge waren Empfehlungen in drei Teile zu gliedern: Erläuterung der Beziehung, Gegenstand der Bitte und Begründung.<sup>22</sup> Es soll im Folgenden analysiert werden, welche Textanteile die Beschreibungen der Beziehungen der Väter sowie der Eigenschaften der Söhne in den Schreiben einnehmen. Weiter wird gefragt, welche Semantiken erstens auf das jeweilige Verständnis der Vater-Sohn-Beziehungen hindeuten, zweitens Aussagen über ihre jüdische Sozialisierung machen, und drittens die weiterzugebenden kulturellen und sozialen Güter genauer benennen.

### 3. Berufliche Weichenstellung

Das eingangs zitierte Schreiben für Gerson Bleichröder entsprach in seinem Aufbau den Anleitungen für Bittschreiben aus den Briefstellern des 19. Jahrhunderts.<sup>23</sup> Ihnen zufolge waren die Bittschreiben der gängige Weg mit einem Begehren an den Adressaten heranzutreten. Die Belange des Verfassers standen also im Vordergrund, gleichzeitig war er auf die Gunst des Empfängers

<sup>21</sup> Vgl. Boris Holzer, „Vom Graphen zur Gesellschaft: Analyse und Theorie sozialer Netzwerke,“ in: *Knoten und Kanten: Soziale Netzwerkanalyse in Wirtschafts- und Migrationsforschung*, Markus Gamper und Linda Reschke, Hgg. (Bielefeld: Transcript, 2014), 77–95.

<sup>22</sup> Vgl. Susanne Ettl, *Anleitungen zu schriftlicher Kommunikation: Briefsteller von 1880 bis 1980* (Tübingen: Max Niemeyer, 1984). Zu den Briefstellern mit der längsten Auflagendauer gehörten Otto F. Rammler, *Otto Friedrich Rammlers deutscher Reichs- Universal-Briefsteller oder Musterbuch zur Abfassung aller in den allgemeinen und freundschaftlichen Lebensverhältnissen sowie im Geschäftsleben vorkommenden Briefe, Dokumente und Aufsätze: ein Hand- und Hilfsbuch für Personen jedes Standes*. 63. Aufl. (Leipzig: Wiegand, Erstaussgabe ca. 1830); Ludwig Kiesewetter, *Dr. L. Kiesewetters neuer praktischer Universal-Briefsteller: ein Formular- und Musterbuch zur Abfassung aller Gattungen von Briefen, Eingaben, Kontrakten, Verträgen, Testamenten, Vollmachten, Quittungen, Wechseln, Anweisungen und anderen Geschäfts-Aufsätzen, mit genauen Regeln über Briefstil, einer Anweisung zur Orthographie und Interpunktion und einer möglichst vollständigen Zusammenstellung aller üblichen Titulaturen*, 41. Aufl. (Glogau: Carl Flemming, Erstaussgabe 1843).

<sup>23</sup> Vgl. Rammler, *Otto Friedrich Rammlers deutscher Reichs- Universal-Briefsteller*. 63. Aufl. (Leipzig: Wiegand, 1892).

zur Erfüllung seiner Bitte angewiesen. Um zum Ziel zu kommen rieten auch die Briefsteller den Autorinnen und Autoren dazu ihre Bitte mit Devotionsbezeugungen anzureichern, ein stilistischer Kniff, den Samuel Bleichröder hier offensichtlich meisterhaft beherrschte.<sup>24</sup>

In dieser Sequenz, die stilistisch ebenso überbordend wie tief unterwürfig klingt, geht fast unter, dass sie die Bitte um eine generationelle Übertragung von „Geneigtheit und Wohlwollen“ enthielt. Weitergegeben werden sollte eine Haltung, eine Verbundenheit, die die Grundlage für eine erfolgreiche und profitable Geschäftsbeziehung würde liefern können. Diese Bitte scheint unbeeinflusst vom Charakter oder Können des Sohnes Gerson zu sein, über den man eigentlich nichts Konkretes erfährt.<sup>25</sup>

Auch in der folgenden Generation sollte es wichtige Praxis bleiben, dass die jeweiligen Väter ihre Verbindungen zum beruflichen Fortkommen ihrer Söhne einsetzten. Und so empfing Gerson von Bleichröder nachdem er selbst das väterliche Geschäft übernommen und sich zu eigen gemacht hatte, diverse Briefe von Vätern aus seinem beruflichen Umfeld.

So vermittelte beispielsweise der Hamburger Bankier Eduard Ludwig Behrens (1824–1895) 1879 seinen zweiten Sohn Theodor (1857–1921) an das Bankhaus Bleichröder. Behrens hatte das von seinem Großvater gegründete Bankhaus 1853 übernommen. Die ihm vorausgehende Generation hatte bereits Dependancen in Manchester und Leeds gegründet und dort Verbindungen zu den englischen Rothschilds geknüpft. Infolgedessen kam die Hamburger Bank mit den Frankfurter Rothschilds und darüber auch mit Bleichröder in Verbindung und stieg durch gemeinsame Aktiengeschäfte in den folgenden Jahren zu einem der führenden Bankhäuser in Hamburg, zu dieser Zeit Finanzmetropole, auf.<sup>26</sup>

Die beiden überlieferten Schreiben, die die Vermittlung Theodors an Bleichröder betreffen, wurden verfasst, nachdem die ursprüngliche Vermittlung durch eine zunächst nur vorläufige Zusage bereits hergestellt worden war.<sup>27</sup> Sie zeigen nicht nur auf, welche Anforderungen an die Ausbildung

<sup>24</sup> Ettl, *Anleitungen zu schriftlicher Kommunikation*, 159–160.

<sup>25</sup> Vgl. Landes, *Die Macht der Familie*, 73–123; Stern, *Gold und Eisen*, 23–29.

<sup>26</sup> Manfred Pohl, *Hamburger Bankengeschichte* (Mainz: v. Hase & Koehler, 1986), 48–49.

<sup>27</sup> Behrens an Bleichröder, 3. September 1879, in: Bleichroeder Collection, Historical Collections, Baker Library, Harvard Business School, (im Folgenden: Bleichroeder Collection, Baker Library) Box #XXV.

eines Bankerben gestellt wurden, zu einer Zeit, in der es noch kein ausdifferenziertes Ausbildungswesen gab. Vor allem lassen sich im ersten Schreiben nach der vorläufigen Zusage Bleichröders Details über Theodors Lebenslauf und die geplante Lehrzeit lesen, die offensichtlich zuvor noch nicht genau festgelegt worden waren. Viel wichtiger als diese Informationen scheint zuvor die Verständigung der älteren Generation gewesen zu sein, auf die Behrens auch im vorliegenden zweiten und dritten Schreiben hinweist.<sup>28</sup> Beide beginnen mit „Verehrter/verehrtester Freund“, im ersten Fall noch ergänzt durch freundschaftlichsten Dank für die Zusage. Außerdem spricht Behrens in beiden Schreiben von einem großen Dienst, den Bleichröder ihm erweise. Im dritten Schreiben sogar verstärkt durch den Ausdruck „Liebesdienst“.<sup>29</sup>

Und tatsächlich klingt es im weiteren Verlauf des Briefes, in dem es dann ausschließlich um Theodor geht, auch so, als würde Bleichröder Behrens eine große Last abnehmen. Denn im Sinne der von den Konventionen des Genres gebotenen Ehrlichkeit zählte Behrens zwar die Erfahrungen seines Sohnes auf, ließ ihn dabei aber keineswegs nur in gutem Licht dastehen:<sup>30</sup> Theodor war zu dieser Zeit „schon“ 22 Jahre alt. Er hatte das Gymnasium abgeschlossen und dann zweieinhalb Jahre in der Firma seines Vaters gelernt. Hier sei er, wie Behrens zu betonen versuchte, den Mitarbeitern „ganz in der selben Weise unterstellt gewesen, wie andere fremde Lehrlinge“.<sup>31</sup> Zugleich war sein Sohn dies aber auch nicht, denn es gab die „Maßnahme nur, das man sich bemüht hat, ihn möglichst in allen [Bereichen] der Comtoir[sic!]-Arbeit einzu[weisen]“.<sup>32</sup> Weiterhin hatte Theodor nach Aussagen seines Vaters noch Lehrbedarf in der Arbitrage, also der Ausnutzung von Kurs- oder Preisunterschieden an verschiedenen Börsen zur Gewinnmaximierung, und, vielleicht schwerer zu lehren, auch in der „Savoir Faire [der Gewandtheit] im Allgemeinen“.<sup>33</sup> Auch

<sup>28</sup> Behrens an Bleichröder, 3. September 1879 und 17. Oktober 1879, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXV.

<sup>29</sup> Behrens an Bleichröder, 17. Oktober 1879, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXV.

<sup>30</sup> Kiesewetter, *Dr. L. Kiesewetters neuer praktischer Universal-Briefsteller*. 41. Aufl. (Glogau: Carl Flemming Verlag, 1903), 130.

<sup>31</sup> Behrens an Bleichröder, 3. September 1879, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXV.

<sup>32</sup> Behrens an Bleichröder, 3. September 1879, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXV.

<sup>33</sup> Behrens an Bleichröder, 3. September 1879, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXV.

hiernach trägt Behrens nicht zu einem besonders beeindruckenden Bild seines Sohnes bei, wenn er erwähnt, dass Theodor den Militärdienst unterbrechen musste, da er krank geworden sei, und nun nach zwei Monaten Kur wieder im Bankhaus arbeitete.<sup>34</sup>

Charakterlich ließ Behrens auf seinen Sohn allerdings nichts kommen, denn dieser habe, so der Vater,

„[i]m Allgemeinen die Reife seiner Jahre, und bei seiner guten moralischen Grundlage, und dem leichten und richtigen Verständnisse, das er für die ihn umgebenden Menschen, und Dinge eigentlich immer gezeigt hat, darf man ihm, wie ich zuversichtlich glaube, das nötige Zutrauen im Allgemeinen wohl schenken.“<sup>35</sup>

Am Schluss des Schreibens übergab Behrens seinen Sohn regelrecht an Bleichröder und unterstellte ihn seiner „wohlwollenden Protection“. Weiterhin fügte er den Anspruch hinzu, dass sein Sohn wie jeder andere lernen sollte, den er allerdings direkt unterwanderte, indem er bemerkte, dass er Bleichröder sehr dankbar sein werde, „wenn Sie Ihre Herren dahin beeinflussen wollen, das sie sich für ihn in der richtigen und ihm dienlichen Weise interessieren.“<sup>36</sup> Ausbildung, Charakter, Erfahrung, Stärke – all die potenziell wünschenswerten Eigenschaften, die ein Lehrling mitbringen könnte – stehen in dieser Empfehlung zurück hinter dem guten und engen Verhältnis der Väter. Und auch das Lehrling-Meister-Verhältnis selbst greift, so wird deutlich, die Vater-Sohn Beziehung als Metapher auf.

#### 4. Gesellschaftliche Vermittlungen

Empfehlungen gingen auch im Betrachtungszeitraum weit über die Vermittlung von Anstellungen hinaus. Sie waren ebenso wichtig für die Einführung in gesellschaftliche Kreise. Dieses kulturelle Gut wurde ebenso wie das monetäre Kapital oftmals vom Vater auf den Sohn übertragen. Im Juni 1878 schrieb Hermann Raffalovich (1828–1893), ein aus Odessa stammender

<sup>34</sup> Behrens an Bleichröder, 3. September 1879, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXV.

<sup>35</sup> Behrens an Bleichröder, 3. September 1879, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXV.

<sup>36</sup> Behrens an Bleichröder, 3. September 1879, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXV.

jüdischer Geschäftsmann, ein Einführungsschreiben für seinen Sohn Arthur (1853–1921):<sup>37</sup>

„Die Freundlichkeit mit der Sie die Güte hatten mich zu empfangen ermuntert mich, meinen Sohn Arthur Raffalovich, Mitarbeiter des Journal des Debats und des Journal de Petersburg bei Ihnen einzuführen und ihrer freundlichen Aufnahme zu empfehlen.

Mein Sohn geht nach Berlin um dort während des Congresses zu bleiben, nun erlaube ich mir Sie zu bitten ihm mit Rath und That beizustehen.

Ich danke Ihnen im Voraus für alles was Sie für ihn während seines Aufenthaltes in Berlin thun werden.“<sup>38</sup>

Der zu dieser Zeit 25-jährige Autor und Journalist für wirtschaftliche Themen Arthur Raffalovich, der später neben seinen publizistischen Tätigkeiten unter anderem Vorsitzender der russischen Handelskammer in Paris, Handelsattaché an der russischen Botschaft in Paris und Finanzbeauftragter Russlands in London werden sollte, wurde durch seinen Vater an Bleichröder vermittelt.<sup>39</sup> Diese Empfehlung beinhaltete zunächst einen Verweis auf Bleichröders Gastfreundschaft gegenüber dem Vater. Diese diente als Begründung für die Empfehlung des Sohnes, über den der Briefschreiber berichtete, wo er derzeit angestellt war und welche Gründe ihn nach Berlin führten. Die Bitte, dem Sohn mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, rekurrierte auch darauf, dass Bleichröder, als bekannter Bürger der Stadt, als eine vertrauenswürdige Anlaufstelle angesehen wurde, um den Sohn während seines Aufenthaltes zu unterstützen. Der Autor wartet keine Zusage ab, der Brief enthält bereits den Dank für die Erfüllung der Bitte. Eine durch die laufende Forschung zu klärende Hypothese für Empfehlungen dieser Zeit kann also sein, dass der Erfolg des Schreibens vorausgesetzt wird.<sup>40</sup>

Es kann davon ausgegangen werden, dass sich Bleichröders Unterstützung nicht auf Restaurantempfehlungen oder ähnliche Hilfestellungen beschränken

<sup>37</sup> Vgl. zur langjährigen Geschäftsbeziehung zwischen Bleichröder und Hermann Raffalovich: Raffalovich an Bleichröder, 02. Februar 1887, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXXII.

<sup>38</sup> Raffalovich an Bleichröder, 08. Juni 1878, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXXII.

<sup>39</sup> Vgl. Anon., *The Bankers' Magazine*, no. 69 (1904): 702.

<sup>40</sup> Dies gilt auch für weitere Fragen etwa nach Antwortschreiben, codierten Formulierungen u. ä., die Gegenstand meiner Forschung sind.

sollte. Ziel der Vermittlung solcher Kontakte anlässlich eines Besuches war vielmehr sicherzustellen, dass der Besucher (oder in selteneren Fällen die Besucherin) Zugang zu Treffen und Veranstaltungen bekam, auf denen er mit weiteren Mitgliedern der sozialen Kreise des Gastgebers in Kontakt kommen würde.<sup>41</sup>

Um Bleichröders Rat und Tat ging es sicherlich auch in einer Bitte um eine Unterredung von Leon Daniel, zu dessen Biografie und Hintergrund kaum etwas bekannt ist. Der Duktus des 1878 versandten Schreiben erinnert in seiner Unterwürfigkeit eher an den Stil des noch von der Zeit vor den Emanzipationsfortschritten geprägten Samuel Bleichröder:

„Euer Hochwohlgeboren  
 Hochwohlgeehrter Herr Geheimrath!  
 Ergebenst Unterzeichneter erlaubt sich hiermit euer Hochwohlgeboren um einer Unterredung in Angelegenheit der rumänischen Judenfrage, ergebenst zu ersuchen. Beiliegendes Empfehlungsschreiben diene eurer Hochwohlgeboren zu meiner Legitimierung.  
 Zum Schluss erlaube ich mir noch Euer Hochwohlgeboren um gefällige Berücksichtigung, des herannahenden Neujahrstages, dass ich morgen Abends schon abzureisen [sic] gezwungen bin.  
 Euer Hochwohlgeboren Geehrter Herr Geheimrath ganz ergebenster Diener, Leon Daniel<sup>42</sup>

Dieser Stil erscheint außerordentlich, da die anderen hier betrachteten Schreiben seit spätestens der Mitte des Jahrhunderts an dem (in der Mehrheitsgesellschaft bereits seit dem frühen 18. Jahrhundert üblichen) „galanten“ und „natürlichen“ Schreibstil orientiert waren.<sup>43</sup> Auch das beiliegende Empfehlungsschreiben im Namen des Vaters entsprach in seiner Funktion den Empfehlungen dieser Zeit.<sup>44</sup> Auch dieses Schreiben diente der Legitimierung. In Kombination enthielten die Schreiben der Daniels eine Bitte,

<sup>41</sup> Vgl. u. a. zu Ehefrauen in Vorstellungsschreiben: Leopold von Hoffmann an Bleichröder, 12. Februar 1878, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box XXVIIb.

<sup>42</sup> Leon Daniel an Bleichröder, 23. September 1878, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXXIII.

<sup>43</sup> Vgl. Carmen Furger, *Briefsteller: Das Medium „Brief“ im 17. und frühen 18. Jahrhundert* (Köln: Böhlau, 2010), 160–176.

<sup>44</sup> Vgl. Daniel an Bleichröder, 23. September 1878, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXXIII.

deren Erfüllung vorausgesetzt war, und sie verwiesen auf die Reziprozität der Empfehlungskultur. Der Brief unterschied sich darin von den anderen, dass er als einziger der Briefe, die Söhne empfehlen, nicht an die Person Gerson Bleichröder, sondern an das „Bankhaus S. Bleichröder“ gerichtet wurde. Diese ungewohnte Distanz in der Anschrift, die sich auch in der Sprache der Daniels lesen lässt, machen uns aus analytischer Perspektive darauf aufmerksam, dass eine gewisse Vertrautheit, eine persönliche Note im Schreiben für den Zweck der Vermittlung von Söhnen eigentlich zu dieser Zeit durchaus üblich war.<sup>45</sup> In der Argumentation unterscheidet sich das Schreiben aber nicht von den anderen: In seiner Empfehlung wird Leon Daniel ausdrücklich als Sohn der Firmenleitung eingeführt. Auch hier bürgt also der Stand des Vaters für die Wertigkeit des Sohnes.

Heraus sticht auch die Häufung der impliziten und expliziten Verweise zum Judentum. Erstens gibt Leon Daniel zu verstehen, dass er seine Arbeits- und Reisezeiten an den jüdischen Feiertagen orientiert. Das Neujahrsfest *Rosh Hashanah* fiel in diesem Jahr auf den 28. September, wenige Tage nach dem Datum des Schreibens. Zweitens ist der Anlass der Bitte ein jüdisches Thema des späten 19. Jahrhunderts; die prekäre rechtliche Situation der rumänischen Juden war auch Bleichröder ein großes Anliegen. Bleichröder hatte sich mehrfach bei Bismarck für sie eingesetzt und versucht, dessen Unterstützung in dieser Angelegenheit nicht zuletzt mit geschäftlichen Gefallen zu erkaufen.<sup>46</sup> Im Juni 1878 war Bismarck Gastgeber des Berliner Kongresses. Bleichröder koordinierte den Versuch der jüdischen Einflussnahme zugunsten der rumänischen Juden über: Zeitungsartikel und Annoncen und persönlicher Fürsprache gesellschaftlich einflussreicher Juden.<sup>47</sup> Die Fürsprache eines einflussreichen Juden in politischen, das Judentum betreffenden Belangen (*shtadlanut*) ist der jüdischen Geschichte keineswegs unbekannt.<sup>48</sup> Auch hier werden

<sup>45</sup> Vgl. Daniel an Bleichröder, 23. September 1878, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXXIII.

<sup>46</sup> Vgl. David Jünger, „Am Scheitelpunkt der Emanzipation: Die Juden Europas und der Berliner Kongress 1878,“ in *Ein Paradigma der Moderne. Jüdische Geschichte in Schlüsselbegriffen*, Arndt Engelhardt, Lutz Fiedler, Elisabeth Gallas, Natasha Gordinsky und Philipp Graf, Hgg. (Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2016), 17–39, hier 30–31.

<sup>47</sup> Vgl. Jünger, „Am Scheitelpunkt der Emanzipation,“ 31–32; Heinrich Stiehler, „Zur Geschichte des rumänischen Antisemitismus,“ *Zeitschrift für Balkanologie* 51 (2015): 254–262.

<sup>48</sup> Mirjam Thulin, „Shtadlanut,“ in *Enzyklopädie jüdischer Geschichte und Kultur*, Dan Diner, Hg. (Stuttgart: J.B. Metzler, 2014), 472–477.

Kräfte wirksam, die für die Empfehlungspraxis relevant sind, namentlich der Einfluss eines hohen Ansehens, eines guten Rufes und ein guter Kontakt zu den Personen, die entscheiden. Der Fall der rumänischen Juden zeigt aber auch, wie eingeschränkt diese versuchte Einflussnahme war.<sup>49</sup> Denn die offiziell zwar beschlossene Emanzipation der rumänischen Juden wurde in der Praxis nicht umgesetzt.<sup>50</sup> Dennoch war Bleichröder in dieser Zeit in international begehrter Gesprächspartner zu diesem Thema, mit dem auch Leon Daniel, durch die Vermittlung seines Vaters, in Kontakt treten wollte.

Die Wertschätzung der Vater-Sohn-Beziehung in der bürgerlichen Gesellschaft der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ging so weit, dass sie sogar dann tragfähig war, wenn eine Verbindungsperson zwischengeschaltet war. Im August 1889 erhielt Bleichröder einen Brief von einem Herrn Kendall (dessen Hintergrund unklar ist), der wiederum von einem Vater darum gebeten worden war, sich für dessen Sohn einzusetzen. Letzterer sei kaufmännisch ausgebildet, habe aber durch den Militärdienst seine Stelle verloren. Kendall führte weiter aus, dass es nicht nur das Auftreten des Sohnes, sondern vor allem der Charakter seines Vaters sei, der ihm ein „gewisses Vertrauen“ in den Empfohlenen gibt. Des Weiteren wurde in diesem Schreiben ausgeführt, was der Empfehlende nicht wusste: Ob der Empfohlene eine Ausbildung hatte, die ihn für eine Position bei Bleichröder qualifizierte, und ob Bleichröder gerade Arbeitskräfte brauchte. Darum würde er Bleichröder bitten, sich dieser Sache anzunehmen.<sup>51</sup>

Empfehlungsschreiben wie dieses sicherten den Erstkontakt im Gegensatz zu den zuvor vorgestellten konkreten Bitten etwa um eine Ausbildung. Sie waren ein Türöffner. Hätte Bleichröder Interesse an dem jungen Mann gezeigt, hätte er sich bei Kendall nach weiteren Informationen über den Empfohlenen erkundigen können. Dass der junge Mensch, den solch ein Empfehlungsschreiben zur Etablierung des Erstkontaktes namenlos blieb, ist nicht ungewöhnlich. Seine Person und Qualifikation blieben zunächst weitgehend unerheblich. Wichtig war für diese erste Einführung allerdings das Vertrauen zwischen den Beteiligten. Kendall hatte wenig persönliche Kenntnis über

<sup>49</sup> Markus Kirchhoff, „Einfluss ohne Macht: Jüdische Diplomatiegeschichte 1815–1878,“ in *Synchrone Welten: Zeitenräume jüdischer Geschichte*, Dan Diner, Hg. (Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2005), 121–147, hier 138–142.

<sup>50</sup> Jünger, „Am Scheitelpunkt der Emanzipation,“ 18.

<sup>51</sup> Kendall an Bleichröder, 10. August 1889, in Bleichroeder Collection, Baker Library, Box #XXI.

den jungen Mann, kannte aber seinen Vater. Von dessen Charakter schloss er direkt positiv auf den Anwärter, ohne etwas über ihn selbst zu wissen. Dieses Unwissen über den tatsächlichen Bewerber schien weiterhin so normalisiert zu sein, dass er sich für diesen Umstand keineswegs entschuldigt, sondern statt des Sohnes mit einer gewissen Selbstverständlichkeit den Vater beschreibt.

## 5. Empfehlungen als Teil jüdischer Netzwerke – neue Forschungsfragen

Stilistisch deckten die Briefe über Väter und Söhne auf den ersten Blick eine große Bandbreite ab, obwohl sie alle zu einer ähnlichen Zeit geschrieben wurden. Von der ehrlichen und ausführlichen Besprechung der Verhältnisse im Fall Behrens über die knappen Worte Kendalls bis hin zu den förmlichen und distanzierten Schreiben der Daniels lassen sich keine kongruenten Phrasen feststellen. Inhaltlich lassen sich hingegen Verbindungslinien ziehen.

Die väterliche Einflussnahme auf die Gestaltung der Berufswahl und sozialen Kreise der Söhne scheint in den hier untersuchten Empfehlungsschreiben kaum durch Individuationsbestrebungen der Söhne beeinflusst zu werden. Stattdessen wurde in jeder der vorgestellten Vater-Sohn-Konstellation der Sohn immer im Kontext der väterlichen Errungenschaften verortet. Zudem steht die Bekanntschaft zwischen dem jeweiligen Vater und dem Empfehlungsempfänger im Mittelpunkt. Im Falle Kendalls geht diese Verortung so weit, dass nicht einmal der Name des Empfohlenen selbst fällt.

Die hier untersuchten Empfehlungsschreiben sprechen sicher nicht explizit von Generationskonflikten.<sup>52</sup> Zwischen den Zeilen lassen sich aber, vor allem im Fall Behrens, durchaus Hinweise darauf finden, dass die intergenerationelle Kommunikation keineswegs reibungslos war. Die Empfehlungsschreiben machen auf die vorgedachten Linien aufmerksam, auf denen sich die Söhne des 19. Jahrhunderts zu bewegen hatten. Damit werden auch die Gepflogenheiten, Ansprüche und Grenzen der jüdischen „Väterwelt“ des 19. Jahrhunderts deutlicher, gegen die sich vor allem in der Zeit des Kaiserreichs und darüber hinaus mehr und mehr Söhne wehrten.<sup>53</sup> Für die hier vorgestellten Akteure werden nur biographische Untersuchungen zeigen können,

<sup>52</sup> Vgl. Opitz-Belakhal, Cimino, „Vater-Sohn-Konflikte um 1800?“, 169–187.

<sup>53</sup> Vgl. u. a. Kosuch, *Missratene Söhne*, 27; Hans Dieter Hellige, „Generationenkonflikt, Selbsthaß und die Entstehung antikapitalistischer Positionen im Judentum: Der Einfluß des Antisemi-

inwiefern die Empfohlenen auf den von ihren Vätern arrangierten Pfaden blieben.

Gibt es in den Empfehlungsschreiben eine spezifisch jüdische Dimension, oder bilden diese eine bisher unbekannt Facette von Akkulturationsprozessen an der Schnittstelle geschäftlicher und persönlicher Beziehungen? Gerade zu dieser Verschränkung der Sphären bieten Empfehlungsschreiben als bisher nicht genutzte Quellengattung neue Einblicke in die Dynamik innerfamiliärer, intergenerationeller Beziehungen in Zeiten tiefgreifender sozialer Umbrüche, aber auch in die Dialektik von jüdischer Akkulturation und (un)freiwilliger Abgrenzung und Wahrung struktureller Eigenheiten, die sich in transnationalen Beziehungen entfalten können.

Beim hier analysierten Textkorpus der Vater-Sohn-Empfehlungen ist augenfällig, dass die überwiegende Mehrheit der hier besprochenen Personen mindestens im Judentum aufgewachsen war. Nur über die Religionszugehörigkeit der von Kendall empfohlenen Person ist nichts bekannt, und die Mitglieder der Familie Behrens waren im Betrachtungszeitraum bereits konvertiert. Deutliche schriftliche Hinweise auf eine Zugehörigkeit zum Judentum finden sich nur in der Einführung für Leon Daniel. Verbalisiert wird das Jüdischsein also selten. Die Empfehlungspraxis selbst ist zudem auch nicht spezifisch jüdisch. Dass Väter Einfluss auf die Berufswahl ihrer Söhne nahmen, war im europäischen Kontext und darüber hinaus allgegenwärtig.

Jüdische Dimensionen des Phänomens zeigen sich vielmehr im Empfehlungsnetzwerk: Die hier besprochenen Personen hatten bezüglich ihres Habitus, ihres Einflusses und Vermögens die nicht-jüdische bürgerliche Gesellschaft eingeholt, wenn nicht sogar überholt. Voll in diese Gesellschaft integriert wurden sie aber nicht.<sup>54</sup> Selbst Konvertiten, so legen es erste Ergebnisse meiner Studie nahe, verließen sich für so zentrale und intime Belange wie die Weitergabe des Familiengeschäftes auf die Angehörigen ihrer Herkunftsreligion.<sup>55</sup> Hinzu kam, dass die mehrheitlich jüdische Zusammensetzung des hier

tismus auf das Sozialverhalten jüdischer Kaufmanns- und Unternehmersöhne im Deutschen Kaiserreich und in der K. u. K.-Monarchie," *Geschichte und Gesellschaft* 5 (1979): 476–518.

<sup>54</sup> Stellvertretend für die breite Forschungsliteratur zu diesem Thema, vgl. Uffa Jensen, *Gebildete Doppelgänger: Bürgerliche Juden und Protestanten im 19. Jahrhundert* (Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2005), 107–115. Vgl. ferner Hannah Arendt, "The Jew as Pariah: A Hidden Tradition," *Jewish Social Studies* 1 (1944): 99–122.

<sup>55</sup> Vgl. für das Verständnis von jüdischer und christlicher Religion als „Kultur“, Deborah Hertz, *Wie Juden Deutsche wurden: Die Welt jüdischer Konvertiten vom 17. bis zum 19. Jahrhundert* (Frankfurt am Main: Campus, 2010), 33–34.

besprochenen Empfehlungsnetzwerks, so steht zu vermuten, auch durch die Ausgrenzungen durch die nicht-jüdische Mehrheitsgesellschaft unterstützt wurde. Die Empfehlungspraxis von jüdischen Vätern verlief also mehrheitlich innerhalb eines engen Kreises soziokulturell ähnlich geprägter Personen. Dabei war die Empfehlungspraxis transnational erfolgreich und wirkte grenzübergreifend von Odessa bis nach London. Die partizipierenden Akteure waren alle mit der Praxis vertraut und konnten davon ausgehen, dass ihre Kommunikationspartner es ebenfalls waren.

Diese vorläufigen Erkenntnisse verweisen auf das Potenzial, das eine breitere Analyse von Empfehlungsschreiben als Textgattung für die skizzierten Fragen jüdischer Geschichte birgt, wenn sie in Beziehung zu solchen Texten jenseits jüdischer Netzwerke gesetzt werden. So wäre etwa zu fragen, ob die Praxis solcher Empfehlungen eher der Stabilisierung bestehender innerjüdischer Beziehungen diene oder auch für Zwecke weiterer wirtschaftlicher, sozialer und persönlicher Akzeptanz und Integration eingesetzt wurde. Für das Forschungsfeld der jüdischen Familie verspricht die vergleichende Untersuchung der Empfehlungsschreiben neue Einblicke zur Stabilität der für Kontinuität und Diskontinuität zentralen Vater-Sohn-Beziehungen angesichts der tiefgreifenden Transformationen durch die das 19. Jahrhundert charakterisierenden Modernisierungsprozesse. Angesichts der Unterschiede und Wechselwirkungen zwischen der Modernisierung von nicht-jüdischen und jüdischen Lebenswelten wird ein Vergleich mit Empfehlungsschreiben nicht-jüdischer Eliten, auch anderer Berufs- und Wirtschaftszweige, zentral sein.

Dies leitet abschließend über zum wichtigsten Bestandteil für erfolgreiche Empfehlungsschreiben im 19. Jahrhundert, auf die auch die Briefsteller dieser Zeit aufmerksam machten: Vertrauen.<sup>56</sup> Redliches Verhalten und Bekanntheit waren die Basis für einen vertrauensvollen Kontakt, weswegen viele Schreiben Passagen enthielten, in denen sie ihre in Teilen unzulängliche Kenntnis über den geschilderten Sachverhalt verdeutlichten oder auch auf einige Schwächen und Unzulänglichkeiten ihrer Empfohlenen aufmerksam machten. Die Autoren übernahmen in diesen Belangen keine Verantwortung, die sie nicht vertreten konnten. Die Schreiben waren Bausteine in langfristigen Beziehungen zu Bleichröder, die weit über solche Empfehlungen hinausgingen. Daher erscheint es schlüssig, dass keine Behauptungen aufgestellt

<sup>56</sup> Kiesewetter, *Kiesewetters neuer praktischer Universal-Briefsteller*, 130.

wurden, die nicht eingehalten werden konnten. Fachliche Unzulänglichkeiten wären spätestens bei Arbeitsantritt aufgefallen. Übertreibungen oder Beschönigungen im Zusammenhang mit den angekündigten Kompetenzen würden sich hiernach negativ auf den Ruf des Vaters auswirken. Ehrlichkeit war ein Teil des bürgerlichen Ehrenkodexes der Hochfinanz in der untersuchten Zeit.<sup>57</sup> Ein Verstoß gegen diesen Kodex würde das gegenseitige Vertrauen und damit in Konsequenz auch das soziale Kapital des Unehrliehen gefährden. Bei den Schilderungen des Charakters schien allerdings noch eine weitere nicht-verschriftlichte Regel zu gelten: Die Beispiele zeigen, dass man in der Wirtschaftswelt des 19. Jahrhunderts davon ausging, dass der sprichwörtliche Apfel nicht weit vom Stamm fiel. Die Redlichkeit des Vaters wurde in den beschriebenen Vater-Sohn-Konstellationen direkt auf die Söhne übertragen. Und so verloren die Väter über die charakterlichen Eigenschaften ihrer Söhne kein schlechtes Wort.

<sup>57</sup> Vgl. Barth, „Weder Bürgertum noch Adel,“ 108; ferner: Morten Reitmayer, *Bankiers im Kaiserreich: Sozialprofil und Habitus der deutschen Hochfinanz* (Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2011); Morten Reitmayer, „Bürgerlichkeit als Habitus. Zur Lebensweise deutscher Großbankiers im Kaiserreich,“ *Geschichte und Gesellschaft*, 25 (1999): 66–93.