

RAINER ZITELMANN

PSYCHOLOGIE DER  
SUPERREICHEN

FBV

DAS VERBORGENE WISSEN  
DER VERMÖGENSELITE



RAINER ZITELMANN

# PSYCHOLOGIE DER SUPERREICHEN

DAS VERBORGENE WISSEN  
DER VERMÖGENSELITE

FBV

### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

### **Für Fragen und Anregungen**

[info@finanzbuchverlag.de](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

6. Auflage 2022

© 2017 by Finanzbuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Zgl. Dissertation an der Universität Potsdam, 2016

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Redaktion: Ansgar Graw

Korrektur: Hella Neukötter

Umschlaggestaltung: Manuela Amode

Umschlagabbildung: shutterstock/Allgusak

Satz: Daniel Förster, Belgern; Andreas Linnemann, München

Druck: Firmengruppe APPL, aprinta Druck, Wemding

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-011-3

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-995-4

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-996-1



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

**[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)**

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# Inhalt

<b>Vorwort für die 6. Auflage</b> .....	5
<b>Vorwort</b> .....	7
<b>Einführung</b> .....	11

## Teil A

<b>Forschungsstand, Fragestellung und Methode</b> .....	17
<b>1. Stand der Reichtumsforschung</b> .....	18
<b>2. Zum Begriff der Vermögenselite</b> .....	34
2.1. Wer ist die Wirtschaftselite? .....	36
2.2. Die Bedeutung des Habitus für den Aufstieg in die Wirtschaftselite .....	40
<b>3. Stand der Unternehmerforschung</b> .....	46
3.1. Sombart, Schumpeter und Kirzner über die Rolle des Unternehmers ...	46
3.2. Amerikanische und deutsche Entrepreneurforschung zu Persönlichkeitsmerkmalen und Zielsetzung von Unternehmern .....	53
3.2.1. Fragestellungen und methodische Probleme .....	57
3.2.2. Risikoverhalten und Risikowahrnehmung .....	57
3.2.3. Selbstwirksamkeit .....	60
3.2.4. Handlungsfähigkeit nach Misserfolgserebnissen .....	62
3.2.5. Bedeutung von Zielsetzung und Plänen (Goal-Setting-Theorie) ..	63
3.2.6. Nonkonformismus, Verträglichkeit und Konfliktbereitschaft .....	68
3.2.7. Typenbildung und Muster für erfolgreiche Unternehmer .....	71
3.2.8. Motive für Unternehmertum und der Zusammenhang mit dem Erfolg .....	73
3.2.9. Bedeutung von Prägungen in Kindheit und Jugend für Unternehmer .....	75

<b>4. Fragestellungen von Behavioral Economics und von Lerntheorien.</b> . . . . .	79
4.1. Bedeutung von »Bauchentscheidungen« und Intuition . . . . .	81
4.2. Optimismus und Überoptimismus. . . . .	85
4.3. Risikowahrnehmung und Risikoeinschätzung . . . . .	89
4.4. Nonkonformismus . . . . .	90
4.5. Explizites und implizites Lernen – informelles Lernen. . . . .	95
4.6. Finanzieller Erfolg und akademische Ausbildung . . . . .	103
<b>5. Erklärungsversuche in der Literatur über erfolgreiche Menschen – welche Rolle spielt der Zufall?</b> . . . . .	108
5.1. Die Rolle glücklicher Zufälle . . . . .	111
5.2. Hinweis auf Glück als unbewusste Neidabwehr . . . . .	115
5.3. Glück und Zufall als Verlegenheitserklärungen. . . . .	116
<b>6. Dispositionelle Persönlichkeitsmerkmale: Big Five und mehr</b> . . . . .	119
<b>7. Methode der Untersuchung</b> . . . . .	126
7.1. Grenzen quantitativer Methoden in der Reichtumsforschung . . . . .	126
7.2. Definition und Zusammensetzung der interviewten Zielgruppe. . . . .	129
7.3. Warum Leitfaden-Interviews als Methode gewählt wurden . . . . .	134
7.4. Das Problem sozial erwünschter Antworten bei Elite-Interviews. . . . .	138
7.5. Methoden der Transkription . . . . .	146
7.6. Charakter der Hypothesen. . . . .	148

## **Teil B**

<b>Die Interviews mit 45 Hochvermögenden.</b> . . . . .	151
<b>8. Struktur und Themen der Interviews</b> . . . . .	152
<b>9. Prägende Jugendzeit</b> . . . . .	155
9.1. Soziale Herkunft. . . . .	155
9.2. Frühe Prägungen und Berufswünsche . . . . .	159
9.3. Verhältnis zu den Eltern. . . . .	167
9.4. Schule und Studium. . . . .	169

9.5.	Sport. ....	179
9.6.	Frühes Unternehmertum. ....	186
<b>10.</b>	<b>Motive für die Selbstständigkeit</b> . . . . .	<b>204</b>
10.1.	Die »Misfits«: »Ich hätte nie als Angestellter arbeiten können«. . . . .	205
10.2.	»Mir geht das zu langsam in solchen Läden«. . . . .	212
10.3.	»Also es war nie im Kopf, ich gehe jetzt irgendwohin als Angestellter« . .	219
<b>11.</b>	<b>Reichtum als Lebensziel?</b> . . . . .	<b>226</b>
11.1.	»Wenn es aufgeschrieben ist, ist es überprüfbar«. . . . .	227
11.2.	»Das ganze Leben läuft vollkommen anders«. . . . .	236
<b>12.</b>	<b>Was bedeutet Ihnen Geld?</b> . . . . .	<b>242</b>
<b>13.</b>	<b>Die Bedeutung verkäuferischer Fähigkeiten</b> . . . . .	<b>253</b>
13.1.	»Egal, was wir machen, wir verkaufen immer«. . . . .	255
13.2.	»Das Nein heißt überhaupt nicht Nein«. . . . .	259
13.3.	Verkaufserfolg mit Empathie, Didaktik, Fachwissen und Networking . . .	263
<b>14.</b>	<b>Optimismus und Selbstwirksamkeit</b> . . . . .	<b>274</b>
14.1.	»Dass man aufgrund der eigenen Fähigkeiten immer wieder Lösungen findet«. . . . .	276
14.2.	»Ich beklage auch nie Probleme, sondern ich suche nach Lösungen«. . .	278
14.3.	»Der ist besoffen vom Erfolg«. . . . .	280
<b>15.</b>	<b>Risikoorientierung</b> . . . . .	<b>286</b>
15.1.	Die Risikoskala . . . . .	287
15.2.	Kontrollillusion: »Ich sitze ja im Driver Seat«. . . . .	293
15.3.	»Ich mache mir heute schon mehr Gedanken als früher«. . . . .	297
<b>16.</b>	<b>Entscheidungen fällen: Bauchgefühl oder Analyse?</b> . . . . .	<b>303</b>
16.1.	»Bauch heißt, dass man sich nicht sicher fühlt«. . . . .	305
16.2.	»Kann der Wirtschaftsprüfer noch mal den Charakter durchrechnen?«. . .	314
16.3.	Die Rolle der Analyse . . . . .	322
<b>17.</b>	<b>Die Big Five: Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Offenheit, Verträglichkeit und Neurotizismus</b> . . . . .	<b>330</b>

<b>18. Konfliktbereitschaft und Verträglichkeit</b> .....	336
18.1. Notwendige Korrekturen des Big-Five-Tests .....	336
18.2. Die Verträglichen .....	340
18.3. Die Konfliktorientierten .....	344
<b>19. Nonkonformismus: »Gegen den Strom«</b> .....	348
19.1. »Ich bin absolut auf dem Trip, anders zu denken als jeder andere« .....	349
19.2. »Wo Mainstream ist, da ist nicht viel zu holen« .....	353
<b>20. Umgang mit Krisen und Rückschlägen</b> .....	363
20.1. »Ich bin nach draußen hektisch und drinnen total gelassen« .....	364
20.2. »Schiebe nicht die Verantwortung von dir« .....	370
20.3. »Du ziehst das geradlinig durch« .....	373
20.4. »War im Nachhinein immer besser, dass es passiert ist« .....	376
20.5. »Am Tag nach dem Abitur ist alles vergessen« .....	382
<b>21. Schlussbetrachtung</b> .....	388
21.1. Zusammenfassung .....	388
21.2. Offene Fragen und Grenzen der Aussagefähigkeit .....	400
<b>Anhang</b> .....	405
Der Leitfaden für die 45 Interviews .....	406
Der NEO-FFI-Test .....	411
Literatur .....	417

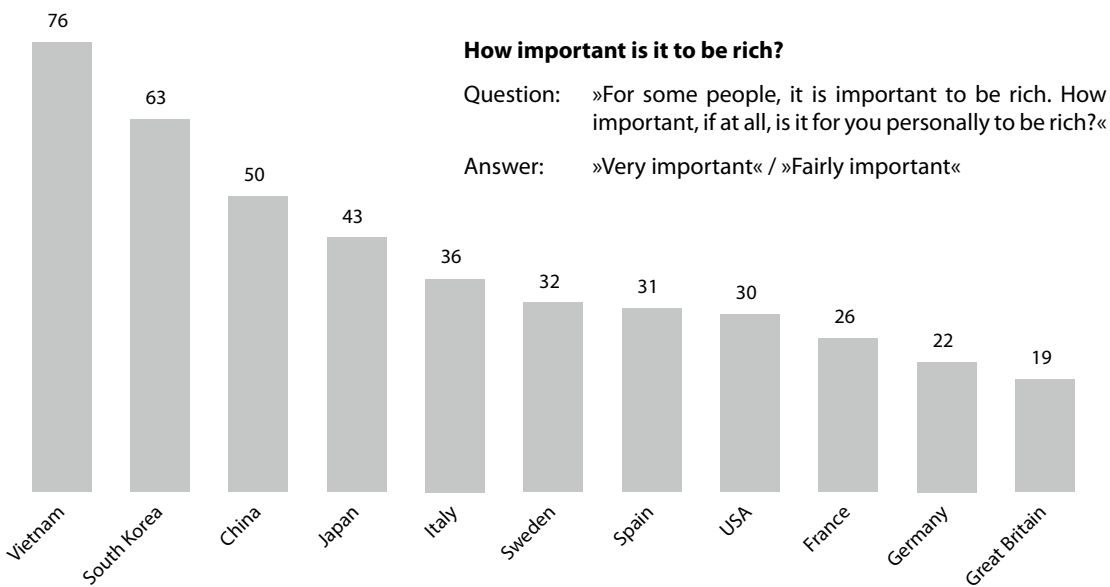


# Vorwort für die 6. Auflage

Dieses Buch erscheint nun schon in der 6. Auflage in Deutschland. Ich habe mich über eine intensive Berichterstattung in den Medien gefreut – so hatte der »Spiegel« einen vier Seiten langen Bericht über das Buch gebracht. Die »Psychologie der Superreichen« füllt offenbar eine Lücke. Denn es gibt zwar viele Ratgeber zum Thema »Wie wird man reich?«, aber meist enthalten diese viel Meinung – und wenig oder keine wissenschaftlichen Erkenntnisse.

Dieses Buch wurde inzwischen ins Englische übersetzt und fand in den USA und Großbritannien Beachtung (hier heißt es: »The Wealth Elite«). Die »Financial Times« schrieb beispielsweise: »Rainer Zitelmann's study of the psychology of the super rich is an ambitious project. Few could be better qualified for it than Dr Zitelmann – an historian, sociologist, journalist, businessman and investor. There has been no comparable study and it is a compelling read for all who need to understand the characteristics and motivations of rich entrepreneurs. These people drive economic growth, back innovation, create jobs and finance philanthropic projects. So why has such a study never been attempted before? It is hard to access these people and design questionnaires that generate a meaningful response.«

Das Buch erschien auch in China und Südkorea. In der ersten Hälfte des Jahres 2022 wird eine Ausgabe in Vietnam erscheinen. Der Grund, warum es besonders in Asien großes Interesse findet, erschließt sich, wenn man sich die Ergebnisse dieser repräsentativen Befragung anschaut, die ich für mein Projekt »The Rich in public opinion« durchgeführt habe. Wir fragten die Menschen in elf Ländern, wie wichtig es ihnen ist, reich zu werden. Und hier das Ergebnis:



Sources: Allensbach Institute surveys 11085, 8271, Ipsos MORI surveys J-18-031911-01-02, J-19-01009-29, J-19-01009-47, J-20-091774-05, and J-21-041026-01

Man sieht: Das Buch findet besonders in Ländern Beachtung, in denen das Streben nach Reichtum für viele Menschen eine große Bedeutung hat. Dennoch möchte ich eine Warnung vorausschicken: Wenn Sie ein einfaches Rezept suchen, wie Sie schnell reich werden, dann lesen Sie dieses Buch bitte nicht. Ich habe das in Hunderten Interviews, die ich zu dem Buch gegeben habe, immer wieder betont.

Es gibt viele andere Bücher, bei denen die Autoren behaupten, Ihnen zu zeigen, wie Sie schnell zu Reichtum kommen. Meistens sind die Autoren jedoch selbst nicht reich, und sie haben sich auch nicht wissenschaftlich mit dem Thema Reichtum befasst. Sie hoffen, naive Leser zu finden, die nach Tipps für den schnellen Weg zum Reichtum suchen.

Die »Psychologie der Superreichen« richtet sich an andere Leser: Menschen, die neugierig sind, etwas über die Persönlichkeit und das Denken sehr reicher Menschen zu erfahren, und die sich vor allem für wissenschaftliche Erkenntnisse interessieren. Wenn Sie darin Anregungen finden, über Ihre eigene Einstellung zum Reichtum nachzudenken, kann Ihnen das Buch vielleicht mehr nützen als die vielen Ratgeber, die Ihnen sagen, was Sie tun sollen. Ich hoffe, Sie gehören zu den Menschen, die nicht erwarten, dass andere ihnen das Denken abnehmen – dann haben Sie das richtige Buch gekauft.

Dr. Dr. Rainer Zitelmann, Januar 2022

# Vorwort

Die Vielzahl von populären Ratgebern »wie man reich wird« belegt, dass dieses Thema sehr viele Menschen interessiert. Merkwürdigerweise gilt dies für die Wissenschaft jedoch bislang weniger. Ich habe sehr viele dieser populären Bücher gelesen und auch manches daraus gelernt, empfand es aber als Defizit, dass es keine wissenschaftlich fundierten Studien dazu gibt. Erst vor wenigen Jahren, als ich selbst ein Buch zum Thema »Reich werden und bleiben« schrieb<sup>1</sup>, wurde ich bei den Recherchen darauf aufmerksam, dass in Deutschland erste wissenschaftliche Arbeiten über Wege zum Reichtum entstanden waren. Diese Arbeiten untersuchten jedoch zunächst Personen, die überdurchschnittlich gut verdienen oder die es zu einem gehobenen Wohlstand gebracht haben.

Die wirklich Reichen und Superreichen – also Personen, die zwei- oder dreistellige Millionenvermögen oder mehr besitzen – waren hingegen nicht Gegenstand wissenschaftlicher Bemühungen. Dafür gibt es viele Gründe, auf die im Rahmen dieser Arbeit eingegangen wird.

Mir gelang es letztlich, 45 Hochvermögende dafür zu gewinnen, mit mir zu sprechen. Obwohl sie so reich sind, würde sich kaum einer von ihnen selbst als »superreich« bezeichnen. Einer meinte zu mir: »So reich bin ich ja nun auch wieder nicht. Da gibt es ganz andere wie einen Warren Buffett.« Er verwies darauf, dass es laut der *Forbes*-Liste der reichsten Menschen der Welt sogar mehrere Hundert gibt, die reicher seien als er. Das war keine Koketterie, sondern in diesen Vermögenskategorien orientiert man sich »nach oben«. Ich konnte es mir nicht verkneifen, ihn darauf hinzuweisen, dass es immerhin 7,3 Milliarden Menschen gibt, die ärmer sind als er.

Die Interviewpartner waren ausnahmslos Unternehmer oder Investoren, und bevor ich mit den Interviews begann, studierte ich daher die reichhaltige – überwiegend amerikanische – Literatur zur Unternehmerforschung, in der Hoffnung, daraus sinnvolle Fragestellungen zu gewinnen. Ich bedanke mich bei den Interviewpartnern für die große Offenheit. Einer, dem ich eine Zusammenfassung der wichtigsten Interviewteile zuschickte, schrieb mir:

»Teilweise erschrickt man bei der Lektüre über die eigenen Äußerungen schon ein bisschen. Aber ich werde es wohl gewesen sein – der all diese Dinge gesagt hat [...] Vermutlich gibt das, was Sie da festgehalten haben, einen ziemlich klaren Umriss meiner Persönlichkeit ab. Auch das wird mich in Zukunft leiten. Es ist, als ob Sie meine Gedanken und meine Überlegungen »gefilmt« hätten.«

Die Interviews fanden zwischen September 2015 und März 2016 statt, wurden persönlich geführt und dauerten jeweils ein bis zwei Stunden. Sie führten mich in viele große und kleine

---

1 Zitelmann, Reich werden.

Städte in Deutschland. Oft war es nicht einfach, einen Termin zu bekommen, und es war eher die Regel als die Ausnahme, dass ein Termin einmal oder auch mehrmals verschoben werden musste. Vier Interviews führte ich im Ausland, obwohl alle Interviewpartner deutsche Staatsangehörige sind. Die Interviews füllen 1.740 Seiten. Zudem führte jeder Interviewpartner (mit einer Ausnahme) einen Persönlichkeitstest durch, der 50 Fragen umfasste.

Die Ergebnisse der Interviews werden im Hauptteil B dieses Buches dargestellt. Der Leser, der sich insbesondere für die Ergebnisse interessiert, kann daher gleich auf Seite 151 beginnen. Dieser Teil des Buches ist unterhaltsamer, und man wird bei allem wissenschaftlichen Anspruch mitunter auch schmunzeln. Wer sich darüber hinaus für die Forschung über Unternehmer und Reiche sowie für die Methoden dieser Untersuchung interessiert und Neugier an wissenschaftlichen Forschungsdiskussionen (mit Originalzitate[n] auch aus englischsprachigen Arbeiten) mitbringt, der wird in Teil A fündig. Für die Lektüre und das Verständnis des Hauptteils B ist der Teil A gleichwohl nicht zwingend.

Diese Arbeit beschäftigt sich mit der Persönlichkeit und den Verhaltensmustern von Hochvermögenden. Bücher, die sich mit dieser Thematik befassen, ob es sich nun um populäre Ratgeber oder um wissenschaftliche Werke handelt, wecken in manchen Lesern erfahrungsgemäß die Erwartung, Erkenntnisse, Anleitungen oder gar Rezepte zu finden, wie man reich werden kann. Und in der Tat werden Verhaltensmuster, Persönlichkeitsmerkmale und Strategien deutlich, die den Interviewpartnern geholfen haben, Vermögen aufzubauen. Es ist jedoch ein Irrtum der populären Reichtumliteratur<sup>2</sup>, es genüge, Gemeinsamkeiten reicher Menschen herauszufiltern, um daraus Handlungsrezepte abzuleiten, deren Befolgung mit Sicherheit zum Reichtum führe.

Für diese Arbeit wurden ausschließlich Personen interviewt, die sehr reich geworden sind, und es wird deutlich nachvollziehbar, dass die beschriebenen Persönlichkeitsmerkmale und Verhaltensmuster zu deren überragendem ökonomischen Erfolg beigetragen haben. Doch die interviewten Personen stellen – wie dies für die qualitative Sozialforschung charakteristisch ist – keine repräsentative Stichprobe dar, und vor allem wurde keine Kontrollgruppe von Nicht-Reichen gebildet.

Die hier beschriebenen Verhaltensmuster haben dazu beigetragen, dass diese Personen sehr reich wurden, doch die gleichen Verhaltensmuster, so etwa große Risikobereitschaft, hoher Optimismus, Fokussierung, das Schwimmen gegen den Strom und das Fällen vieler Entscheidungen nach dem »Bauchgefühl«, können auch zum Scheitern führen. Wahrscheinlich, und auch dies wurde in den Interviews deutlich, war es eine der Voraussetzungen dafür, dass diese Personen über einen längeren Zeitraum erfolgreich blieben und ihr Vermögen bewahren und ausbauen konnten, dass sie im Laufe ihres Lebens ihre anfänglich überdurchschnittliche Risikoneigung bändigten. Hätten sie dies nicht getan, dann wären sie vielleicht mit den gleichen Verhaltensmustern und Persönlichkeitsmerkmalen, welche zunächst ihren

---

2 Vgl. z. B. Eker, Fridson, Hill, Kiyosaki, Schäfer.

Erfolg begründeten, zu einem späteren Zeitpunkt gescheitert – aber als Gescheiterte nicht Gegenstand dieser oder anderer Untersuchungen über erfolgreiche Menschen geworden. Bevor ein Leser also allzu vorschnelle Schlüsse zieht, sollte er die gesamte Arbeit lesen und insbesondere auch die einschränkenden Bemerkungen im Schlusskapitel über die Grenzen der Aussagefähigkeit dieser Untersuchung.

Die vorliegende Arbeit wurde im Wintersemester 2016/2017 an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Potsdam als Dissertation unter dem Titel »Persönlichkeit und Verhaltensmuster der Vermögenselite in Deutschland« angenommen und mit magna cum laude bewertet. Ich möchte mich bei Prof. Dr. Wolfgang Lauterbach bedanken, der diese Arbeit angeregt und begleitet hat. Durch die Forschungen des von ihm initiierten Projektes »Vermögen in Deutschland«, das sich erstmals auf empirisch gesicherter Basis mit der Reichtumsgenese vermögender Deutscher befasst hat, bin ich auf die Reichtumsforschung aufmerksam geworden. Neben ihm war es Prof. Dr. Gerd Habermann, der die Arbeit begleitet hat und mir den Zugang zu einigen Interviewpartnern ermöglichte.

Dr. Dr. Rainer Zitelmann, Januar 2017



# Einführung

Laut einer 2015 veröffentlichten Studie hat sich der Anteil der Selfmade-Milliardäre an den Milliardären weltweit in den vergangenen 19 Jahren von 43 auf 66 Prozent erhöht.<sup>3</sup> Die Frage, welche Persönlichkeitsmerkmale und Erfolgsstrategien dafür verantwortlich sind, dass es Personen gelingt, in die Vermögenselite vorzustoßen, hat an Interesse gewonnen.

In den vergangenen Jahren hat sich die wissenschaftliche Disziplin der Reichtumsforschung in Deutschland etabliert. Mehrere Dissertationen und Sammelbände sind zu dem Thema erschienen. Ein Forschungsdesiderat ist die Untersuchung jener Gruppe, die im Folgenden als »Vermögenselite« oder »Hochvermögende« bezeichnet wird. Gemeint sind damit Personen, die über ein mindestens zwei- bzw. dreistelliges Nettomillionenvermögen verfügen. Über die Reichtumsgenese in dieser Gruppe und über Persönlichkeitsmerkmale und Verhaltensmuster, die ihren wirtschaftlichen Erfolg ermöglichten, gibt es bislang kaum Erkenntnisse.

Zudem wurden von der Reichtumsforschung die Ergebnisse einer anderen Forschungsrichtung zu wenig rezipiert und berücksichtigt, nämlich der Unternehmerforschung. Das verwundert, denn die Ergebnisse der Unternehmerforschung sind auch für die Reichtumsforschung von größtem Interesse, weil – wie in Kapitel 1 gezeigt wird – die große Mehrheit der Reichen als Unternehmer zu ihrem Vermögen kam. Insbesondere die sehr breite Forschung über den Zusammenhang von Persönlichkeitsmerkmalen und unternehmerischem Erfolg wurde bislang für die Reichtumsforschung nicht fruchtbar gemacht.

Die Dissertation soll diese Lücken füllen. Es wurden 45 Interviews mit Personen geführt, deren Nettovermögen in der untersten Kategorie zwischen 10 und 30 Millionen Euro beträgt und in der obersten mehrere Hundert Millionen oder sogar mehrere Milliarden Euro. Zwei Drittel der Interviewpartner besitzen ein Nettovermögen zwischen 30 Millionen und einer Milliarde Euro. Ganz überwiegend handelt es sich um Selfmade-Millionäre. Darunter sind aber auch einige Hochvermögende, die zwar ein Vermögen geerbt, dieses jedoch erheblich vermehrt haben. Personen, die überwiegend durch Erbschaften oder Schenkungen reich wurden, sind dagegen für die Fragestellung dieser Arbeit nicht relevant.

Die Interviews waren deshalb so fruchtbar, weil in einem ersten Arbeitsschritt sehr viel Mühe darauf verwendet wurde, angemessene Fragestellungen zu entwickeln. Dies geschah auf der Basis einer umfangreichen Auswertung der Forschungsergebnisse aus verschiedenen Bereichen, so insbesondere aus der Reichtumsforschung, der Unternehmerforschung und den Behavioral Economics.

In Teil A der Arbeit wird der Forschungsstand dargestellt, und es wird für den Leser nachvollziehbar, wie die Fragen für die Interviews entwickelt wurden. Es werden Forschungsdesiderate aufgezeigt, Fragestellungen entwickelt und die Untersuchungsmethoden beschrie-

---

3 UBS/PWC, S. 13.

ben. Die Aufarbeitung des Forschungsstandes, die Entwicklung von Forschungsfragen und die Überlegungen zu angemessenen Methoden führten zur Erarbeitung eines Leitfadens für die Interviews.

Den Ergebnissen dieser sehr breiten Darstellung des Forschungsstandes im Teil A der Arbeit soll und kann hier nicht vorweggegriffen werden, da dies den Rahmen einer Einleitung sprengen würde. Erkenntnisleitend war die Frage nach der Persönlichkeit und den Verhaltensmustern von Hochvermögenden. Die Fragestellungen dienten dazu, Verhaltensmuster zu verstehen und Einstellungen zu rekonstruieren, die eine Bedingung für den ungewöhnlichen wirtschaftlichen Erfolg dieser Hochvermögenden waren.

Dazu war es wichtig, mehr über die soziale Herkunft, die Jugend, die Ausbildung, über formelle, aber auch vor allem informelle Lernprozesse zu erfahren, die diese Menschen prägten. Gibt es einen Zusammenhang zwischen der formalen Bildung dieser Personen und dem Reichtumsgrad, den sie erzielten? Oder spielten informelle Lernprozesse – beispielsweise durch den Leistungssport oder durch frühe unternehmerische Tätigkeiten – eine wichtigere Rolle? Können Befunde aus der Unternehmerforschung bestätigt werden, wonach sich unternehmerische Kompetenz schon in der Jugend herausbildete?

Darüber hinaus galt es zu ergründen, was diese Personen – die alle Unternehmer oder Investoren waren – irgendwann in ihrem Leben dazu bewog, sich selbstständig zu machen und die damit verbundenen Risiken einzugehen. War es, wie manchmal in der Forschung behauptet, das Unvermögen, sich an bestehende Strukturen anzupassen und in Hierarchien einzufügen, das diese Personen bewog, ihr eigenes Unternehmen zu gründen?

Eine weitere Frage war, welche Rolle die bewusste Zielsetzung für den finanziellen Erfolg dieser Menschen spielte. War es so, wie etwa in der populären Reichtumsliteratur einhellig dargestellt, dass am Anfang das unbedingte Ziel stand, später einmal reich zu werden? Oder wurden diese Menschen einfach im Ergebnis ihrer unternehmerischen Aktivitäten vermögend, ohne dass dies von vornherein das primäre Ziel gewesen wäre?

Und was verbinden diese Personen, einmal vermögend geworden, mit den Möglichkeiten, die ihnen dieses Vermögen bietet? Schätzen sie die Freiheit und Unabhängigkeit – oder eher die Sicherheit? Welche Bedeutung hat für sie einerseits die Möglichkeit, sich schöne und teure Dinge leisten zu können, und andererseits die Anerkennung, die sie – trotz des Neides, der von vielen beklagt wird – in der Gesellschaft genießen?

Welche besonderen Fähigkeiten und Begabungen spielten für den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmer und Investoren eine Rolle? Hier interessiert beispielsweise die Frage nach der Bedeutung verkäuferischer Fähigkeiten. Und wie treffen diese Personen Entscheidungen? Handelt es sich vorwiegend um streng analytisch denkende Menschen oder eher um Personen, die intuitiv (»aus dem Bauch«) entscheiden?

Welche Risiken sind diese Personen bereit einzugehen? Gibt es mit Blick auf die Risikofreudigkeit Unterschiede zwischen der Phase, in der sie sich selbstständig machten und ein



Unternehmen aufbauten, und dem weiteren Verlauf ihrer unternehmerischen Tätigkeit? Nahmen sie diese Risiken überhaupt als solche wahr?

Damit eng zusammen hängt die Frage, welche Rolle Optimismus und auch Überoptimismus spielen. Fast einhellig sehen sich diese Personen als ausgesprochen optimistische Menschen – doch was genau verstehen sie unter »Optimismus«? Und wie stark reflektieren sie die Gefahren des Überoptimismus, auf die die Forschung der Behavioral Economics immer wieder eindringlich hingewiesen hat, weil sie Unternehmer dazu verleitet, unangemessene Risiken einzugehen?

Schließlich: Welche Rolle spielt bei diesen Personen die Neigung, eigene Wege zu gehen, sich auch in Widerspruch zu Mehrheitsmeinungen zu setzen und zuweilen sogar bewusst gegen den Strom zu schwimmen? Welche Rolle spielte dabei die Konfliktfähigkeit? Diese Frage führt zu den Persönlichkeitsmerkmalen, wie sie etwa in der Big-Five-Theorie formuliert wurden: Neurotizismus, Extraversion, Offenheit, Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit. In einem Persönlichkeitstest, den – bis auf eine Ausnahme – alle Interviewpartner machten, wurde deutlich, wie stark diese Persönlichkeitsmerkmale ausgeprägt sind.

In den Jahrzehnten, in denen diese Personen als Unternehmer und Investoren tätig waren, hatten sie auch Krisen zu durchstehen und Rückschläge zu verkraften. Wie gingen sie mit diesen Rückschlägen psychisch um? Werden gemeinsame Verhaltensmuster deutlich, wie diese Persönlichkeiten auf Rückschläge reagierten?

Diese Fragen wurden aus unterschiedlichen Quellen hergeleitet. Neben der Reichtumsforschung waren dies vor allem die amerikanische Unternehmerforschung und die Behavioral Economics. Darüber hinaus ergaben sich Fragen aus der Auswertung von Biografien und Autobiografien erfolgreicher Menschen – ein Thema, über das der Verfasser 2011 ein Buch veröffentlicht hat.<sup>4</sup> Es war zu erwarten, dass es sowohl Gemeinsames wie Trennendes zwischen den 45 für diese Arbeit interviewten Persönlichkeiten gab. In welchem Maße kann man gleiche Verhaltensmuster nachweisen, und in welchen Punkten unterscheiden sich diese Menschen?

Die untersuchte Gruppe der Personen mit einem mindestens zwei- bis dreistelligen Nettomillionenvermögen ist zahlenmäßig so klein, dass man selbst bei einer Stichprobe von 20.000 Personen, wie sie etwa bei dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) verwendet wird, viel zu wenig davon erfassen würde, um methodisch verlässliche Aussagen zu gewinnen.<sup>5</sup> Daher kamen standardisierte Verfahren, die mit quantitativen Methoden arbeiten, für diese Untersuchung nicht infrage. Für diese Dissertation wurde ein qualitativer Ansatz gewählt, und zwar Leitfaden-Interviews. Das heißt, es wurde ein Gerüst von Fragen entwickelt, die als Gesprächsleitfaden dienten, um sicherzustellen, dass die im Vorfeld entwickelten Themen in den Interviews zur Sprache kommen.

---

4 Zitelmann, Ziele.

5 Grabka, S. 31.

Solche Leitfaden-Interviews stellen einen sinnvollen Mittelweg dar zwischen sogenannten narrativen Interviews, bei denen der Interviewer Erzählanregungen gibt, sich jedoch während des Gesprächs so weit wie möglich zurückhält, und standardisierten Verfahren, bei denen alle Fragen wörtlich und in einer genau festgelegten Reihenfolge abgearbeitet werden.

Manche Berichte über Interviews mit Managern und Unternehmern zeigen, dass sich die Interviewer zuvor nicht ausreichend mit dem methodischen Problem eines sozial erwünschten Aussageverhaltens beschäftigt haben. Doch gerade bei Personen, die es gewohnt sind, offizielle und für die Öffentlichkeit gut klingende Statements abzugeben, besteht die Gefahr, dass sie gewohnheitsmäßig glatt geschliffene Worthülsen zum Besten geben. Diese Gefahr ist umso größer, je allgemeiner gefragt und je weniger kritisch insistiert wird. Sie wird noch verstärkt, wenn sich der Interviewer im Nachhinein die Interviewtexte vom Interviewpartner autorisieren lässt. Dies waren die Gründe, warum sich der Verfasser für Leitfaden-Interviews entschieden hat und bewusst darauf verzichtete, die auf Band aufgenommenen Interviews im Nachhinein autorisieren zu lassen.<sup>6</sup> Die Äußerungen, die im zweiten Teil der Arbeit umfangreich wiedergegeben werden, wurden also wörtlich so von den Gesprächspartnern in der Interviewsituation formuliert.

## *Zum Aufbau der Arbeit*

In Teil A werden der Forschungsstand, die Fragestellung der Arbeit und die Methode dargestellt. In Teil B werden die Interviews mit den 45 Hochvermögenden ausgewertet.

Kapitel 1 stellt den Stand der Reichtumsforschung in Deutschland und den USA dar, fasst die wichtigsten Erkenntnisse zusammen und zeigt Forschungsdesiderate auf. Kapitel 2 setzt sich kritisch damit auseinander, wie in vielen Elitestudien der Begriff der »Wirtschaftselite« verwendet wird. Bislang wurden in Studien zur Wirtschaftselite viel zu einseitig angestellte Manager in Führungspositionen von Großunternehmen untersucht, kaum jedoch selbstständige Unternehmer und Investoren. Es wird begründet, warum dieser Begriff in zwei Kategorien unterteilt werden sollte. In dieser Arbeit wird die Vermögenselite untersucht, eine Teilgruppe der Wirtschaftselite.

Kapitel 3 beschreibt den Stand der Unternehmerforschung. Schon Autoren, die sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts mit dem Phänomen des Unternehmertums auseinandergesetzt haben – insbesondere Werner Sombart und Joseph Schumpeter –, maßen psychologischen Fragestellungen eine hohe Bedeutung bei. Heute gibt es eine breite Forschung zur Psychologie der Unternehmer, besonders in den USA, die in Kapitel 3.2. beschrieben wird.

---

<sup>6</sup> Eine Zusammenfassung der Interviews wurde den meisten Gesprächspartnern zwar zugeschickt, jedoch mit der ausdrücklichen und strikt formulierten Bitte, nichts zu ändern (außer bei eindeutigen faktischen Irrtümern, wenn etwa eine Zahl falsch verstanden worden war). Lediglich in einem einzigen Fall nahm ein Interviewpartner dennoch umfangreichere Korrekturen vor, die jedoch auch die ursprünglichen Aussagen nicht verfälschten.

Im Mittelpunkt stehen dabei die reichhaltigen Forschungsergebnisse zur Persönlichkeit von Unternehmern.

Kapitel 4 beschäftigt sich mit den Behavioral Economics sowie mit Lerntheorien, soweit sie für den unternehmerischen Erfolg wichtig sind. Es geht hier sowohl um das »explizite« wie auch um das »implizite Lernen«. Gerade das implizite Lernen, Basis für das »implizite Wissen«, spielt für Unternehmer eine besondere Rolle, wie bisherige Forschungen zeigen und die Interviews mit den Hochvermögenden eindrücklich bestätigen.

Viele Themen wiederholen sich in den Kapiteln 1 bis 4. Es wäre erklärungsbedürftig, wenn das anders wäre. Ganz bewusst wurden die Fragestellungen und Themenkomplexe für die Interviews aus unterschiedlichen Quellen hergeleitet. Themen wie etwa Zielsetzung oder Nonkonformismus finden sich beispielsweise schon in der frühen Unternehmerforschung und sehr ausgeprägt in der modernen Unternehmerforschung, aber ebenso in Arbeiten aus dem Bereich der Behavioral Economics.

Kapitel 5 befasst sich mit der Frage, welche Rolle der Zufall oder das »Glück« für den Erfolg spielen. Beide Faktoren werden häufig von erfolgreichen Menschen genannt, und es gibt Literatur, die die Bedeutung dieser Faktoren sehr viel höher veranschlagt, als das in dieser Arbeit geschieht. Welche sozialpsychologischen Erklärungen gibt es dafür, wenn erfolgreiche Menschen nachdrücklich auf Glück und Zufall hinweisen?

Kapitel 6 setzt sich mit Persönlichkeitstheorien auseinander – insbesondere mit dem Big-Five-Ansatz. Es wird begründet, warum zusätzlich zu den in der Big-Five-Persönlichkeitstheorie erfassten Persönlichkeitsmerkmalen weitere Charakterzüge, insbesondere die Risikobereitschaft, in den Interviews erforscht werden.

Im Kapitel 7 geht es um die Methode der Untersuchung. Es wird ein Überblick gegeben, welche Interviewformen für qualitative Interviews möglich sind, und begründet, warum für diese Dissertation mit Leitfragen-Interviews gearbeitet wurde. Darüber hinaus wird besonders ausführlich das oben bereits erwähnte – und in der Unternehmer- und Eliteforschung oft unterschätzte – Problem sozial erwünschter Antworten diskutiert.

Teil B wertet schließlich die Interviews der 45 Hochvermögenden aus. Das umfangreiche Material wurde nach Sachthemen strukturiert. Hier kommen ausführlich die Interviewten selbst zu Wort, denn ein wesentliches Anliegen dieser Arbeit ist es, die Sichtweise der Interviewpartner zu rekonstruieren und dabei einen möglichst authentischen Einblick in deren Denkweisen und Verhaltensmuster zu gewinnen.



# TEIL A

## Forschungsstand, Fragestellung und Methode

# 1. Stand der Reichtumsforschung

»Die Diskussion über das, was unter Reichtum zu verstehen ist, hat gerade erst begonnen«, konstatierte 2003 die Ökonomin Irene Becker.<sup>7</sup> Sie kritisierte unter anderem, dass sich die Reichtumsdebatte nur auf die Einkommenshöhe, nicht jedoch auf das Vermögen beziehe. »Denn erst beim Zusammentreffen eines hohen Einkommens mit hohem Vermögen kann von einer dauerhaft gehobenen materiellen Position ausgegangen werden, die durch die damit verbundene Sicherheit ein qualitatives Merkmal von ›Reich-sein‹ ist.«<sup>8</sup>

Der Soziologe Peter Imbusch konstatierte 2002, es fehle in Bezug auf den Reichtum nicht nur an detailliertem Wissen und Informationen, wer eigentlich die Reichen seien und wie sie lebten, »sondern die Geister scheiden sich bereits an viel grundlegenderen Fragen: Was ist überhaupt Reichtum? Wann ist jemand reich, und wie misst man diesen Reichtum?«<sup>9</sup> Im Gegensatz zur Armutsforschung, so Imbusch, seien die empirischen Befunde über Reichtum in besonderer Weise unklar, widersprüchlich und unvollständig<sup>10</sup>.

Imbusch ergänzte, in Bezug auf das – seiner Ansicht nach »vermeintliche« – Versäumnis der Soziologie müsse man jedoch feststellen, dass Reichtum keine genuine Kategorie der Soziologie sei und die Reichen in der Vergangenheit im Grunde auch kein identifizierbares Erkenntnisobjekt für sie bildeten.<sup>11</sup> Ein Grund dafür sei, dass die Oberschichten bzw. Eliten zwar eine wichtige, aber zahlenmäßig geringe Gruppierung darstellten, daher sei es nachvollziehbar, dass sich das Interesse der Soziologie stärker auf andere Klassen und Schichten konzentrierte.<sup>12</sup> Dieses Argument kann indes wenig überzeugen, denn die Soziologie beschäftigte sich durchaus sehr intensiv mit Minderheiten, welche zahlenmäßig nicht stärker sind als »die Reichen« – wie auch immer man diese definiert.<sup>13</sup>

Imbusch weiter: »Trotz der vielfältigen Beschäftigung mit bestimmten Facetten des Reichtums wird man gleichwohl festzustellen haben, dass die Soziologie dem Reichtum bisher

---

7 Becker, S. 73.

8 Ebd., S. 74.

9 Imbusch, S. 213.

10 Ebd., S. 214 f.

11 Ebd., S. 215.

12 Ebd., S. 216.

13 Ein Beispiel ist die Transgender-Forschung. Es handelt sich hierbei um eine Gruppe, die laut Schätzung der Deutschen Gesellschaft für Transidentität und Intersexualität zwischen 20.000 und 80.000 Menschen in Deutschland umfasst (<http://www.dw.com/de/transgender-in-deutschland/a-17630664>, aufgerufen am 8.7.2016). Obwohl diese Gruppe zahlenmäßig klein ist, gibt es eine umfangreiche wissenschaftliche Forschung zu diesem Thema, vgl. zum Beispiel die Arbeit von Gesa Lindemann. In einer ähnlichen Größenordnung dürfte sich die Zahl der Rocker in Deutschland bewegen, es gibt etwa 1.000 Clubs mit je zehn bis 20 Mitgliedern ([http://www.derwesten.de/region/rhein\\_ruhr/die-meisten-rocker-sind-friedlich-id6396863.html](http://www.derwesten.de/region/rhein_ruhr/die-meisten-rocker-sind-friedlich-id6396863.html), aufgerufen am 8.7.2016). Auch Rocker sind Gegenstand von soziologischen Forschungen geworden, vgl. zum Beispiel die an der Universität Bremen entstandene Dissertation von Martin G. Opitz.

keinen zentralen Platz in ihren Forschungen eingeräumt hat.« Dies liege zum einen darin begründet, dass die empirischen Befunde über den Reichtum höchst lückenhaft seien, zum anderen aber daran, »dass sich die Reichen und ihr Reichtum als ein besonders sperriger Untersuchungsgegenstand erweisen«<sup>14</sup>.

Zudem spricht Imbusch einen wichtigen Punkt an, nämlich die Vermengung von Forschungsinteresse und normativ-wertenden Aussagen, gerade bei diesem Thema: Reichtum stelle nicht zuletzt deshalb eine besondere Herausforderung für die Soziologie dar, weil die Thematik sich aufgrund ihrer normativen Dimensionen in besonderer Weise für die Vermischung von deskriptiven und wertenden Aspekten der Analyse anbiete.<sup>15</sup>

Auch zehn Jahre nachdem diese Defizite der Forschung konstatiert wurden, blieb es dabei, dass die unzureichende Beschäftigung der Wissenschaft mit »den Reichen« beklagt wurde. »Der Wissenschaft«, stellte Melanie Böwing-Schmalenbrock 2012 fest, »hat sich das Thema Reichtum weitgehend entzogen [...] Vielleicht hat sich aber auch keine Disziplin wirklich zuständig gesehen, Reichtum zu untersuchen. Bis heute ist die Thematik in keiner Fachrichtung fest verankert, sondern bewegt sich zwischen den Disziplinen.«<sup>16</sup> Perspektivisch jedoch, so ihre Erwartung, könne sich die Reichtumsforschung als eigenständige, interdisziplinäre Disziplin etablieren.<sup>17</sup>

Der Befund von Böwing-Schmalenbrock trifft heute noch zu, wenngleich gerade ihre Dissertation einen erheblichen Fortschritt erbracht hat und als erste wissenschaftliche Monografie zur empirischen Reichtumsforschung in Deutschland gelten kann. Darüber hinaus sind in den vergangenen Jahren zahlreiche Aufsätze in Sammelbänden erschienen und weitere Projekte in Vorbereitung. Die Reichtumsforschung umfasst eine sehr große Bandbreite von Fragestellungen und Forschungsansätzen:

1. Es gibt schon seit Jahrzehnten Arbeiten, die sich mit Fragen der Verteilungsgerechtigkeit befassen – allerdings erfolgt dies häufig unter normativen Vorzeichen. Es geht bei diesem Ansatz nicht darum, die individuelle Reichtumsgenese zu untersuchen, sondern – oftmals durchaus mit einer bestimmten politischen Intention – der Frage nachzugehen, ob der gesellschaftliche Reichtum »gerecht« verteilt sei. Als Beispiel dafür seien zwei Sammelbände aus den Jahren 1993 bis 2003 genannt. 1993 erschien der von Ernst-Ulrich Huster herausgegebene Band »Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung«. Hier wird durchgehend vor allem die ungleiche Verteilung von Vermögen beklagt. »Reichtum und Wohlstand auf Kosten der Armen«, lautet die Überschrift eines Beitrages, »Das Geschlecht des Reichtums ist männlich, was sonst!« eine andere. Der Herausgeber konzidiert zwar großzügig: »Die den liberalen Rechtsstaat qualifizierende Unrechtsver-

---

14 Imbusch, S. 217.

15 Ebd.

16 Böwing-Schmalenbrock, S. 47.

17 Ebd., S. 254.

mutung [sic! gemeint ist hier offensichtlich: Unschuldsvermutung, R. Z.] gegenüber jedermann gilt selbstverständlich auch gegenüber den Haushalten Besserverdienender und den Wirtschaftsunternehmen.«<sup>18</sup> Damit wird jedoch zugleich ausgesprochen, dass »der Reiche« erst einmal auf der Anklagebank sitzt – denn nur für Personen, die eines Verbrechens bezichtigt werden, hat ja der Begriff der »Unschuldsvermutung« einen Sinn. Dabei betonen Huster und Volz im Vorwort zu dem 2002 erschienenen Band »Theorien des Reichtums«: »Husters Kritik gilt nicht dem Reichtum und den Reichen, seine – politische und politikwissenschaftliche! – Kritik gilt den gesellschaftlichen Entwicklungen und Kräften, die die gesamte Sphäre der Ökonomie, konzeptionell wie praktisch-politisch, aus ihrer Einbindung in soziale Prozesse, aus ihrer Anbindung an normative Diskurse und aus ihrer Angewiesenheit auf gesellschaftliche Fundamental-Konsense herauslösen und damit die Ökonomie (und den Reichtum) einer rein ökonomischen und vom Geist des ›Neoliberalismus‹ inspirierten Logik und Jurisdiktion unterstellen wollen.«<sup>19</sup> In den erwähnten Bänden dominieren Beiträge, die sich mit der Frage der Verteilung von Reichtum und mit dem »Ungleichheitsansatz« befassen. Fragen, wie Reichtum auf der individuellen Ebene entsteht, werden dagegen kaum thematisiert. Ähnliches gilt für den 2010 von drei Schweizer Soziologen veröffentlichten Band »Wie Reiche denken und lenken«. Die Arbeit befasst sich mit der Lebenswelt der Reichen, mit der Steuerpolitik und mit theoretischen Zugängen zum Thema Reichtum. Interessant sind Interviews, die mit Millionären geführt wurden.<sup>20</sup> Themen der Interviews sind u. a. die Frage, wie die Millionäre die Ursachen der Finanzkrise einschätzen, wie Reiche ihre Interessen vertreten, wie »innovativ und sozial verantwortlich« sie handeln usw.<sup>21</sup> Die Frage der Reichtumsgenese spielt indes eine sehr untergeordnete Rolle und wird nur recht oberflächlich auf wenigen Seiten behandelt.

2. Im Zusammenhang mit den bislang vier Armut- und Reichtumsberichten der Bundesregierung, die in den Jahren 2001, 2005, 2008 und 2013 veröffentlicht wurden<sup>22</sup>, erschienen zahlreiche empirische Arbeiten. Diese bezogen sich jedoch zunächst ganz überwiegend auf die Frage, wie sich die Einkommensverteilung entwickelt hat. Wenn hier von Reichen die Rede war, dann waren überwiegend Einkommensbezieher gemeint, die 200 oder 300 Prozent des Nettoäquivalenzeinkommens beziehen.
3. Darüber hinaus hat sich in den vergangenen Jahren eine Forschungsrichtung etabliert, die sich mit dem Zusammenhang von Reichtum und Philanthropie befasst. In diesen

---

18 Huster, Enttabuisierung der sozialen Distanz: Reichtum in Deutschland, S. 16.

19 Huster/Volz, S. 9.

20 Es ist von 100 Interviews die Rede, von denen 40 in Auszügen veröffentlicht werden. Jedoch sind offensichtlich nicht alle Interviewpartner Millionäre. Mäder/Aratnam/Schilliger, S. 167 ff.

21 Mäder/Aratnam/Schilliger, S. 167 ff.

22 Vgl. Deutscher Bundestag (Hrsg.), Lebenslagen in Deutschland bzw. Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hrsg.), Lebenslagen in Deutschland.



Arbeiten, die vorwiegend von Thomas Druyen und Wolfgang Lauterbach stammen oder angeregt wurden, wird untersucht, warum, mit welcher Zielrichtung und in welchem Maße sich Reiche in Deutschland philanthropisch engagieren, also spenden, gemeinnützige Stiftungen gründen usw.<sup>23</sup>

4. Schließlich gibt es Arbeiten, in denen der Lebensstil und das Milieu der Reichen beschrieben werden. So sind empirische Analysen zu den »Lebenslagen der Reichen« sowie zu »Lebensstilen und Milieus der Reichen« ein Schwerpunkt der Dissertation von Dorothee Spannagel (2013).<sup>24</sup> Neben wissenschaftlichen Arbeiten gibt es einige von Journalisten geschriebene Bücher, die sich mit dem Milieu der Reichen befassen. Einige davon, so etwa der Band »Ganz oben. Wie Deutschlands Millionäre wirklich leben« von Christian Rickens (2011), sind informativ, andere, so etwa die Bücher von Dennis Gastmann, »Geschlossene Gesellschaft. Ein Reichtumsbericht« (2014), oder von Julia Friedrichs, »Wir Erben. Was Geld mit Menschen macht« (2015), sind überwiegend polemischer Natur.

Thomas Druyen hat die »Vermögensforschung« in folgende Untergebiete unterteilt:<sup>25</sup>

A. Reichtum/Vermögen (Sozialstrukturforschung, materiell)

- Verteilung
- Genese
- Verwendung

B. Vermögen (Kulturforschung im/materiell)

- Familiäre und unternehmerische Netzwerke
- Gesellschaftliches Engagement
- Einstellung und Lebensstile

C. Vermögenspsychologie/Vermögensethik (individuell)

- Mentale Typen
- Persönlichkeitsmerkmale
- Empathie und Moral

Die meisten der unter 1 bis 4 sowie auch der unter A bis C genannten Fragestellungen stehen allenfalls in einem indirekten Zusammenhang mit dem Thema dieser Dissertation. In dieser Arbeit soll es weder um Fragen der Verteilungsgerechtigkeit gehen, noch befasst sich diese

---

23 Vgl. dazu beispielsweise die Beiträge in den Sammelbänden: Druyen u. a., Reichtum und Vermögen; Lauterbach u. a., Vermögen in Deutschland; Lauterbach u. a., Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft.

24 Vgl. Spannagel, besonders Kapitel 5 und 6.

25 Druyen, Über die Studie »Vermögen in Deutschland« und die vermögenskulturelle Zukunft, S. 215.

mit »Einkommensreichen« im oben beschriebenen Sinne. Auch Fragen des Engagements von Reichen bzw. der Themenkomplex »Reiche und Philanthropie« sowie die Lebensstile und Milieus von Reichen sind ausdrücklich nicht Gegenstand der Arbeit. Daher ist es nicht erforderlich, den Forschungsstand zu diesen Themenkomplexen darzustellen.

Diese Arbeit bezieht sich vielmehr auf Fragen der »Reichtumsgenese«, wie diese auch in der Arbeit von Böwing-Schmalenbrock thematisiert wird. Da diese im Rahmen der Studie »Vermögen in Deutschland« entstandene Dissertation die empirisch am besten abgesicherte ist, sollen Methode und Ergebnisse dieser Arbeit im Folgenden ausführlicher dargestellt werden – ergänzt durch die Befunde in einigen Aufsätzen der vergangenen Jahre, die sich ebenfalls mit diesem Thema befassen.

Im Mittelpunkt der Untersuchung von Böwing-Schmalenbrock stehen die Quellen und die Akteure der Reichtumsgenese. Mit den Quellen sind vor allem Erwerbstätigkeit und Erbschaften gemeint, bei den Akteuren stehen individuelle Merkmale, insbesondere Persönlichkeitsmerkmale im Vordergrund.<sup>26</sup> Eine wichtige Prämisse ihrer Arbeit, die auch dieser Dissertation zugrunde liegt, ist die Bedeutung des Individuums, also von Persönlichkeitsmerkmalen und Entscheidungen, die ausschlaggebend für die Reichtumsgenese sind: »Die Akteure und ihre individuellen Eigenschaften stellen eine ausschlaggebende Größe in der Reichtumsgenese dar, schließlich verbergen sich hinter der Entstehung von Reichtum individuelle Vermögensbildungsprozesse, auf die die Individuen selbst aktiv Einfluss nehmen. Die Reichtumsgenese privater Haushalte ist folglich als ein komplexer, aber frei zugänglicher Entstehungsprozess zu verstehen, der nur durch Handlungen und Entscheidungen der im Haushalt lebenden Menschen zustande kommt.«<sup>27</sup>

Böwing-Schmalenbrock grenzt ihren Ansatz von der soziologischen Mobilitätsforschung ab. Ihre Untersuchung habe »Bewegungen innerhalb des Lebenslaufs im Blick und konzentriert sich nicht auf den Vergleich zwischen mehreren Generationen«. Es handle sich daher um intra- und nicht um intergenerationale Mobilitätsprozesse.<sup>28</sup> Sie geht davon aus, »dass vor allem die Persönlichkeit zur Mobilität befähigt. Indem die Individuen über die Existenz und die Nutzung von Chancen mitentscheiden, ist die Entstehung von Reichtum als ein weitgehend offener Mobilitätsprozess zu verstehen.«<sup>29</sup> Hier ist der Autorin zuzustimmen.

Modifiziert bzw. ergänzt werden muss hingegen Böwing-Schmalenbrocks mehrmals betonte Prämisse, dass Reichtum seinen Ursprung erstens in Einkommen aus Erwerbstätigkeit und zweitens in Vermögensübertragungen in Form von Erbschaften und Schenkungen habe<sup>30</sup>. Zwar räumt sie ein, eine »dritte Quelle ist allenfalls das vorhandene Vermögen selbst, vorausgesetzt, es vermehrt sich eigenständig«. Jedoch handle es sich »eher um eine sekun-

---

26 Böwing-Schmalenbrock, S. 15.

27 Ebd., S. 16 f.

28 Ebd., S. 66.

29 Ebd., S. 67.

30 Ebd.

däre als um eine primäre Quelle«. Kapitaleinnahmen seien daher als zusätzliche Aspekte der Reichtumsgenese relevant, nicht aber als ihr Ursprung<sup>31</sup>.

Diese Argumentation kann nicht überzeugen. Letztlich ist es gleichgültig, ob Reichtum aus Erwerbsarbeit oder aus Investitionen entsteht. Es gibt Reiche, bei denen sogar die Investitionen eine wesentlich größere Rolle für den Vermögensaufbau spielen als irgendeine Form von Erwerbsarbeit – man denke hier an Milliardäre wie Warren Buffett oder George Soros. Aber selbst bei den von Böwing-Schmalenbrock befragten Personen, bei denen das Vermögen im Median nur bei etwa 1,4 Mio. Euro lag<sup>32</sup>, gaben immerhin 48 Prozent an, Immobilienbesitz sei eine »wichtige« Quelle ihres Reichtums gewesen, fast jeder Zehnte bezeichnete Immobilienbesitz sogar als »wichtigsten Aspekt« der eigenen Reichtumbildung. Und immerhin 20 Prozent bezeichneten Börsengewinne als *wichtigen* Aspekt der Reichtumbildung; allerdings gaben hier nur 2,4 Prozent an, dies sei der *wichtigste* Aspekt ihrer Reichtumbildung gewesen.<sup>33</sup>

Böwing-Schmalenbrocks Ausgangsthese ist also, auch im Lichte ihrer eigenen Forschungsergebnisse, insoweit zu modifizieren, dass Reichtum bei Individuen entsteht:

1. durch Erwerbstätigkeit
2. durch Investitionen
3. durch Erbschaften/Schenkungen.

Basis ihrer Untersuchung war das von Wolfgang Lauterbach initiierte Forschungsprojekt an der Universität Potsdam »Vermögen in Deutschland«. Es wurden 472 Interviews mit Personen durchgeführt, deren Nettovermögen im Durchschnitt 2,3 Mio. Euro betrug, im Median 1,4 Mio. Euro.<sup>34</sup> Dieses Forschungsprojekt hat Neuland betreten, denn »erstmal« wurden im Rahmen einer primärstatistischen Erhebung, die bezüglich der Fallzahlen und der Erhebungsinhalte deutlich über einzelfallbezogene Untersuchungen hinausgeht, Personen und Haushalte mit hohem Vermögen mit einem standardisierten Erhebungsinstrument und einem deutlichen Fokus auf Fragen zur Art und Höhe von Finanzanlagen befragt<sup>35</sup>.

In der Studie ging es also nicht um die hochvermögenden »Ultra High Net Worth Individuals«, sondern um den »millionaire next door«. Böwing-Schmalenbrock beschreibt eine »Pyramide des Wohlstandes« mit drei Säulen. Auf der untersten Ebene ist das Jahresnettoeinkommen die bestimmende Größe – die Untergrenze sind hier 54.320 Euro, also 200 Prozent des in Deutschland durchschnittlich verfügbaren Haushaltsnettoeinkommens. In den höheren Stufen der Pyramide wird dann in Vermögenswerten gemessen, wobei die Autorin

31 Ebd., S. 16.

32 Ebd., S. 139.

33 Ebd., S. 174.

34 Ebd., S. 139.

35 Kortmann, S. 15.

zwischen »fragilem Reichtum« (mindestens 1,2 Mio. Euro Gesamtvermögen) und »stabilem Reichtum« (mindestens 2,4 Mio. Euro Gesamtvermögen) differenziert.<sup>36</sup>

Böwing-Schmalenbrock definiert Reichtum so, dass »allein das Vermögen eines Haushalts Einkünfte in mindestens derselben Höhe wie das Einkommen im Wohlstand einbringt«<sup>37</sup>. Dafür ist natürlich entscheidend, welche Verzinsung angenommen wird. Böwing-Schmalenbrock legt eine Verzinsung von 4,5 Prozent zugrunde. So kommt sie bei definitionsgemäß zu erzielenden Nettoeinkünften von 54.320 Euro auf einen Mindest-Vermögenswert von 1,2 Mio. Euro. Die Annahme einer Verzinsung von 4,5 Prozent erscheint jedoch unrealistisch. Denn dann – je nachdem, ob die Person eher Einkünfte aus Kapitalvermögen besitzt, die der Abgeltungssteuer unterliegen, oder aber Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, die mit dem persönlichen Einkommensteuersatz versteuert werden – müsste die dauerhafte Verzinsung vor Steuern etwa zwischen sechs und 8,5 Prozent betragen, um 4,5 Prozent zu erreichen.<sup>38</sup> Die Grenze, ab wann man von Reichtum sprechen kann, müsste also eigentlich ganz erheblich über den von Böwing-Schmalenbrock genannten Werten liegen.

Diese Einschränkungen sind jedoch nicht entscheidend. Die Arbeit des Projektes »Vermögen in Deutschland« ist bahnbrechend, da erstmals systematisch und empirisch der Frage der Reichtumsgenese nachgegangen wird. Hierauf können weitere Arbeiten – so auch diese Dissertation – aufbauen. Zentrale Ergebnisse der Studie »Vermögen in Deutschland« sind:

1. Die wichtigste Voraussetzung, um Vermögen aus Erwerbsarbeit zu bilden, ist die berufliche Selbstständigkeit, d. h. die Tätigkeit als Freiberufler oder insbesondere als Unternehmer. »Vor allem Unternehmertum ist ein Garant für sehr hohe Vermögen. Die Durchschnittsvermögen steigen enorm mit der Relevanz von Unternehmertum an: Haushalte, die auf diesem Weg reich wurden, haben ein um durchschnittlich 2,5 Millionen höheres Durchschnittsvermögen als Haushalte, in denen dieser Aspekt keine Rolle spielte.«<sup>39</sup> Haushalte, für die Unternehmertum eine ausschlaggebende Bedeutung für die Bildung von Reichtum hat, haben eine doppelt so hohe Wahrscheinlichkeit, im höchsten anstatt im mittleren Reichtumsgrad zu leben.<sup>40</sup>
2. Abhängige Beschäftigung erweist sich selten als Reichtumsquelle.<sup>41</sup> Erbschaften spielen bei der Reichtumsgenese eine Rolle, sind aber nicht so wichtig wie die Erwerbstätigkeit.

---

<sup>36</sup> Böwing-Schmalenbrock, S. 45.

<sup>37</sup> Ebd.

<sup>38</sup> Die 4,5 Prozent stammen nach Angaben von Böwing-Schmalenbrock aus einer anderen Studie (aus dem Jahr 2001), die sich wiederum ohne Quellenangabe auf Einschätzungen der Deutschen Bundesbank bezieht. Vermutlich stammt die Zahl also aus den 90er-Jahren – und war schon damals wenig realistisch, wenn die Erträge so stabil sein sollen, dass dies zu regelmäßigen Einnahmen führt.

<sup>39</sup> Böwing-Schmalenbrock, S. 187.

<sup>40</sup> Ebd., S. 199.

<sup>41</sup> Ebd., S. 203.

In mehr als der Hälfte der reichen Haushalte dominiert die Erwerbstätigkeit gegenüber Erbschaften.

3. »Mit der Höhe des Reichtums werden Persönlichkeitsmerkmale zunehmend bedeutsam, die übrigen individuellen Aspekte verlieren an Bedeutung.«<sup>42</sup> Es sprächen zwei Argumente dafür, dass mit der Höhe des Reichtums das Persönlichkeitsprofil der Akteure an Bedeutung gewinne. »Erstens erhöht das geeignete Persönlichkeitsprofil die Wahrscheinlichkeit, Wege zu gehen, die potenziell zu den hohen Graden führen. Zweitens gibt es vor allem dann den Ausschlag, wenn die größten strukturellen Hürden bereits überwunden sind – was mit steigendem Reichtumsgrad zunehmend der Fall ist.«<sup>43</sup>
4. Böwing-Schmalenbrock wies nach, dass insbesondere eine – im Vergleich zur Mittelschicht – größere »Offenheit« ein Persönlichkeitsmerkmal der Reichen ist. Ein weiteres Charakteristikum sei die weniger ausgeprägte »Verträglichkeit«.<sup>44</sup> Die Persönlichkeitsmerkmale von Personen der Mittelschicht sowie von Personen, die durch abhängige Beschäftigung reich geworden sind, ähneln sich stark. »Eine Sonderstellung nehmen lediglich Selbstständige ein, auf sie trifft das herausgearbeitete Persönlichkeitsprofil in besonderem Maße zu, sie unterscheiden sich sowohl stark von der gesellschaftlichen Mitte als auch erkennbar von anderen Reichen.«<sup>45</sup>

Zusammengenommen: Unternehmertum und eine bestimmte, von anderen Gruppen deutlich unterscheidbare Persönlichkeitsstruktur spielen – sieht man einmal von Vermögensübertragungen ab – die entscheidende Rolle bei der Reichtumsgenese. Böwing-Schmalenbrock zeigt daher in ihrer Schlussbemerkung auf, wo weiterer Forschungsbedarf besteht: »Inhaltlich besteht vor allem Bedarf dahingehend, Persönlichkeitsmerkmale auf der einen und berufliche Selbstständigkeit auf der anderen Seite in den Fokus zu rücken, da beides die Entstehung von stabilem Reichtum unmittelbar fördert.«<sup>46</sup>

Eine Hypothese, die aus der Studie von Böwing-Schmalenbrock abgeleitet werden kann, lautet: Je reicher die Personen sind, mit denen man sich beschäftigt, desto wichtiger sind sowohl Unternehmertum als Reichtumsquelle als auch die Rolle von Persönlichkeitsmerkmalen. Daraus leitet sich die Folgerung ab, dass für diese Arbeit Fragestellungen der Unternehmerforschung relevant sind, insbesondere soweit sie den Zusammenhang von Persönlichkeitsmerkmalen und unternehmerischem Erfolg betreffen. Dies trifft umso mehr zu, als für diese Dissertation nicht die Fragestellung nach der Reichtumsgenese per se relevant ist, son-

---

42 Ebd., S. 239.

43 Ebd., S. 126.

44 Ebd., S. 238.

45 Ebd., S. 242.

46 Ebd., S. 254.

dern die Reichtumsgenese von Hochvermögenden. Anders als bei Böwing-Schmalenbrocks Ansatz spielen zudem Personen, die primär durch Erbschaft reich wurden, keine Rolle.

Dass die Bedeutung des Unternehmertums mit dem Grad des erzielten Reichtums steigt, wird auch durch Analysen von Wolfgang Lauterbach belegt. Lauterbach hat den Anteil von Unternehmern in der Mittelschicht (Vermögen im Median bei 160.000 Euro), bei Affluents (Vermögen im Median bei 750.000 Euro), HNWI's (High Net Worth Individuals; Vermögen im Median bei 3,4 Mio. Euro), bei den 100 reichsten Deutschen (Vermögen im Median 1,5 Mrd. Euro) sowie bei den 100 reichsten Menschen der Welt (Vermögen im Median 10,5 Mrd. Euro) gegenübergestellt. Bei den Affluents beträgt der Unternehmeranteil 37,8 Prozent, bei den HNWI's 64,6 Prozent, bei den 100 reichsten Deutschen 98 Prozent und bei den 100 reichsten Menschen der Welt 95,2 Prozent.<sup>47</sup> »Empirisch wird sichtbar, dass Reichtum erst durch berufliche Selbstständigkeit ermöglicht wird. Reichtum durch abhängige Beschäftigung entsteht kaum.«<sup>48</sup> Und »Unternehmertum ist notwendig, um außerordentlich vermögend zu werden.«<sup>49</sup>.

Lauterbach und Tarvenkorn bestätigen, dass Persönlichkeitsmerkmale eine entscheidende Rolle spielen. »Je stärker in modernen Gesellschaften durch den Prozess der Individualisierung Grenzen zwischen Schichten weggefallen sind, umso stärker kommt es – neben strukturellen Faktoren – auch auf persönliche Eigenschaften wie etwa ›Offenheit gegenüber Neuem‹ oder eine ›Risikobereitschaft‹, beispielsweise zu investieren, an. Die Art der Handlungen – ob beispielsweise risikoavers oder risikofreudig – ist durch die Persönlichkeit bestimmt.«<sup>50</sup>

In den Vereinigten Staaten gibt es zwar eine sehr intensive Unternehmerforschung, wie in Kapitel 3 gezeigt werden soll, jedoch ist hier die Reichtumsforschung im engeren Sinne weniger entwickelt, als man vielleicht annehmen sollte. Über viele Jahre dominierten dort vor allem normative Abhandlungen, die – auch wenn sie von Sozialwissenschaftlern stammten – eher polemisch als erklärend waren. Große Beachtung fand das Werk von Ferdinand Lundberg, Professor für Sozialwissenschaften und Volkswirtschaft an der New York University, »The Rich and The Super-Rich«, das 1969 in deutscher Sprache unter dem Titel »Die Reichen und die Superreichen« erschien. In dem Buch hieß es: »Was den generellen Typ des steinreichen Amerikaners anlangt, mag er nun zur neuen oder alten Generation gehören, so kann man ihn im Allgemeinen als ziemlich extrovertiert, oberflächlich und gedankenlos beschreiben [...] Häufig ist er ungebildet, wenig belesen und hat in den meisten Fällen eine ziemlich naive Vorstellung von der Welt und der Rolle, die er darin spielt [...] Durch seinen Reichtum allein ist der große Kapitalist den Menschen entfremdet.«<sup>51</sup> Die meisten

---

47 Lauterbach, *Reiche Parallelwelt?*, S. 91.

48 Ebd., S. 94.

49 Ebd., S. 92.

50 Lauterbach/Tarvenkorn, S. 74.

51 Lundberg, S. 80 f.

»Kapitalisten« der *Fortune*-Liste könne man »als geistige Schulschwänzer mit Lebenskultur bezeichnen«<sup>52</sup>.

Nicht ganz so polemisch, aber von der Richtung her ähnlich liest sich das Buch »Wealth and Democracy. A Political History of the American Rich«, das 2003 in Deutschland unter dem Titel »Die amerikanische Geldaristokratie« erschien. Hier werden die »Theologie des Marktes«<sup>53</sup> gezeißelt sowie die zunehmende Ungleichheit und der Einfluss der Reichen auf die Politik beklagt. Aufschlussreicher ist dagegen das Buch von Chrystia Freeland, »The Rise of the New Global Super-Rich and the Fall of Everyone Else«, das 2013 auf Deutsch unter dem Titel »Die Superreichen« erschien. Sie beschreibt die Entstehung einer neuen globalen Elite, die sich vor allem dadurch von früheren Plutokraten unterscheidet, dass es sich um »arbeitende Reiche«<sup>54</sup> und sehr häufig um Selfmade-Milliardäre handelt. Obwohl Freeland Reichen politisch sehr kritisch gegenübersteht, konstatiert sie: »Doch das Gros ihres Reichtums ist im Allgemeinen die Frucht von energischem Antrieb, Intelligenz und einer Menge Glück [...] Den Aufstieg selbst geschafft zu haben ist ein wesentlicher Teil des Selbstbilds der globalen Plutokraten von heute.«<sup>55</sup>

Empirische Untersuchungen zur Reichtumsgenese sind in den USA nicht viele zu finden. Interviews mit 130 US-Millionären führten die amerikanischen Soziologen Paul G. Schervish, Platon E. Coutsoukis und Ethan Lewis in den Jahren 1985 bis 1987 und veröffentlichten sie in dem Band »Gospels of Wealth«. Sie plädierten dafür, zunächst einmal das Selbstverständnis der Reichen zu ergründen und sie zu Wort kommen zu lassen, ohne zugleich Kritik von außen heranzutragen: »Conspiracy analyses are ›structural‹ criticisms derived from an often well-meaning yet too facile attempt to uncover the ›true‹ motivations and purposes which the wealthy are said to hide beneath a veil of self-serving testimony.«<sup>56</sup> In dem Band erzählen daher Millionäre ihre Lebensgeschichte, ohne dass die Wissenschaftler versuchen würden, Hypothesen oder Schlussfolgerungen mit Blick auf die Reichtumsgenese zu entwickeln.

Große Verbreitung in den USA fanden vor allem die Arbeiten des Wissenschaftlers Thomas J. Stanley. In seinem Buch »The Millionaire Mind«, das 2000 erschien, berichtete er ausführlich über seine Forschungsarbeiten. Er befragte 1998 733 Millionäre. Das durchschnittliche Nettovermögen der Befragten betrug 9,2 Millionen Dollar, im Median waren es 4,3 Millionen Dollar. Das durchschnittliche Haushaltseinkommen lag bei 749.000 Dollar, im Median lag es bei 436.000 Dollar. Nur acht Prozent der Befragten hatten mehr als 50 Prozent ihres Nettovermögens geerbt, während 61 Prozent niemals Erbschaften oder Schenkungen erhalten hatten.<sup>57</sup> Der Fragebogen umfasste 277 Fragen.<sup>58</sup>

52 Ebd., S. 78.

53 Philips, S. 455.

54 Freeland, S. 60.

55 Ebd., S. 63.

56 Schervish/Coutsoukis/Lewis, S. 268.

57 Stanley, S. 17.

58 Ebd., S. 16.

Bei den Berufsgruppen dominierten auch hier die Selbstständigen. 32 Prozent der Befragten waren Unternehmer, zehn Prozent Anwälte, neun Prozent Ärzte, 16 Prozent leitende Manager. Der Rest setzte sich aus anderen Gruppen wie etwa Verkäufern, Architekten, Professoren, leitende Angestellte aus dem mittleren Management, Hausfrauen usw. zusammen.<sup>59</sup> Die Personen mit dem höchsten Nettovermögen in der Studie waren – wie in Deutschland – die Unternehmer. Zentrale Ergebnisse seiner Studie sind:

1. Die richtige Berufswahl spiele die entscheidende Rolle.<sup>60</sup> »After studying millionaires for more than twenty years, I have concluded that if you make one major decision correctly, you can become economically productive. If you are creative enough to select the ideal vocation, you can win, win big-time. The really brilliant millionaires are those who selected a vocation [...] that has few competitors but generates high profits.«<sup>61</sup> Intelligenz und Bildung seien von untergeordneter Bedeutung für den finanziellen Erfolg. Viele hoch gebildete Personen mit exzellentem Abschluss machten den Fehler, bei großen Unternehmen oder Anwaltskanzleien anzuheuern, wo sie auf einen massiven Wettbewerb anderer hochqualifizierter Personen trafen. »But they forgot one thing: choice of vocation. Where you will fight is much more important in winning than what you do once the dogfight begins. Even some of the best and brightest MBA students I have ever taught lost most of their dogfights. Why not select a vocation and target where you can more easily emerge as the winner?«<sup>62</sup>
2. Intellektuelle Fähigkeiten und außergewöhnlich hohe Bildungsabschlüsse seien nicht entscheidend für den finanziellen Erfolg. Der durchschnittliche SAT-Score (das Ergebnis eines Tests für den Zugang zu Colleges in den USA) aller Millionäre lag bei 1.190. Den höchsten wiesen, wie zu erwarten, Anwälte und Ärzte auf, erst danach kamen Unternehmer, die jedoch deutlich reicher waren als die Freiberufler.<sup>63</sup> Ein SAT-Score von 1.190 liege zwar über dem Durchschnitt, aber sei keineswegs ausreichend, um auf einer der Elite-Universitäten aufgenommen zu werden. In der Befragung der Millionäre, die einschätzen sollten, welches die wichtigsten Erfolgsfaktoren waren, nannten nur 20 Prozent einen hohen IQ bzw. einen überragenden Intellekt als sehr wichtigen Faktor. Damit rangierte der IQ nur auf Rang 21 von 30 Plätzen in der Skala der von den Befragten benannten Erfolgsfaktoren. Nur 15 Prozent (Rang 23) nannten den Abschluss auf einer Hochschule mit Top-Rating als sehr wichtigen Erfolgsfaktor. An letzter Stelle (Rang 30) wurde genannt: »Graduation near/at top of my class«. Dies sahen nur elf Prozent der Befragten als sehr

---

59 Ebd., S. 19.

60 Ebd., S. 33.

61 Ebd., S. 31.

62 Ebd., S. 32.

63 Ebd., S. 23.



wichtigen Faktor.<sup>64</sup> Insbesondere bei den Unternehmern, die die reichste Gruppe unter den Befragten stellten, überwog eindeutig die Meinung, »social skills« seien wichtiger als »superior intellect«: 16 Prozent von ihnen sahen einen hohen IQ bzw. überragenden Intellekt als sehr wichtigen Erfolgsfaktor, nur zwölf Prozent nannten das Studium an einer Spitzenuniversität, und fünf Prozent gaben an: »Graduation near/at top of my class«. Zum Vergleich: 34 Prozent der Anwälte (also mehr als doppelt so viele wie bei den Unternehmern) bewerteten einen hohen IQ bzw. überragenden Intellekt als sehr wichtigen Erfolgsfaktor, 18 Prozent nannten das Studium an einer Spitzenuniversität, und 26 Prozent der Anwälte (also mehr als fünf Mal so viele wie bei den Unternehmern) gaben an: »Graduation near/at top of my class«. Dagegen nannten bei den Unternehmern beispielsweise 45 Prozent verkäuferische Fähigkeiten als sehr wichtig, während dies bei den Anwälten nur 16 Prozent angaben.<sup>65</sup> Stanleys Folgerung lautet: »[...] it would be a bad idea to try to compete in the same vocational area with the whiz kids from your school«<sup>66</sup>. Der Wettbewerb mit anderen hochintelligenten Personen sei bei Berufen wie Anwälten oder Ärzten viel höher als bei anderen Berufen, und dies senke die Wahrscheinlichkeit, hier finanziell überragend erfolgreich zu sein.

3. »Kreative Intelligenz« sei entscheidend für den finanziellen Erfolg. Hier ein Vergleich, wie viel Prozent der Unternehmer (in Klammern: wie viel Prozent der Anwälte) die nachfolgenden Faktoren als entscheidend für ihren finanziellen Erfolg angaben: »Seeing Opportunities Others Do Not See«: 42 (19); »Finding a Profitable Niche«: 35 (14).<sup>67</sup>
4. Die Bereitschaft, finanzielle Risiken einzugehen, ist sehr wichtig für die Erklärung von wirtschaftlichem Erfolg. Dieser These stimmten die Befragten umso stärker zu, je höher ihr Nettovermögen war. Bei den Befragten, die weniger als eine Mio. Dollar Nettovermögen hatten (außer den 733 Millionären waren 268 weitere Personen unterhalb dieser Schwelle befragt worden), bejahten nur 18 Prozent diese Meinung, bei den Personen mit einem Nettovermögen zwischen zwei und fünf Mio. bejahten dies 28 Prozent, und bei den Personen, die mehr als zehn Mio. besaßen, bejahten das 41 Prozent. Stanley wies jedoch nach, dass dies nicht bedeute, Reiche gingen blind Risiken ein. Interessant ist beispielsweise, dass in der Gruppe der Personen, die weniger als eine Mio. Dollar besaßen, fast die Hälfte (47 Prozent) in den vergangenen zwölf Monaten im Lotto getippt hatte, während das nur 20 Prozent der Personen taten, die zehn Mio. Dollar oder mehr besaßen.<sup>68</sup>

---

64 Ebd., S. 45.

65 Ebd., S. 50.

66 Ebd., S. 71.

67 Ebd., S. 74.

68 Ebd., S. 155.

5. Stanley unterscheidet in diesem und anderen Büchern sehr stark zwischen Personen, die viel verdienen, aber auch viel ausgeben (UAW: Under Accumulator of Wealth), und solchen, die sehr viel sparen und damit ein hohes Vermögen aufbauen (PAW: Prodigious Accumulator of Wealth). Er belegt, dass – je nach Sparverhalten – bei Personen in der fast identischen Einkommensgruppe (730.000 bzw. 715.000 Dollar Jahreseinkommen) das Vermögen der PAWs 7,5 Mio. Dollar beträgt und das der UAWs nur 400.000 Dollar.<sup>69</sup>

Unabhängig von der wissenschaftlichen Forschung gibt es seit Jahrzehnten eine reichhaltige populäre Reichtumliteratur, die ebenfalls vom Verfasser gesichtet wurde.<sup>70</sup> Die Zahl der Ratgeber-Bücher zum Thema »Reich werden« ist sehr hoch, doch diese Literaturgattung lässt sich im Wesentlichen nach zwei Ansätzen unterteilen:

1. Viele Ratgeber oder auch populärwissenschaftliche Bücher versprechen im Titel Erkenntnisse zur Reichtumsbildung, tatsächlich geht es jedoch vor allem um Kapitalanlagen, meist um Aktien bzw. Börsenstrategien.
2. Ein anderer Teil dieser Literatur behandelt vor allem mentale Voraussetzungen zur Reichtumsbildung bzw. Strategien, wie man reich wird.

Die unter 1. genannten Bücher sind für die Entwicklung von Fragestellungen und Hypothesen dieser Dissertation nicht hilfreich. Die Ergebnisse der Reichtumsforschung zeigen, dass nur 2,4 Prozent der Millionäre in Deutschland angaben, Börsengewinne seien der wichtigste Aspekt der Reichtumsbildung gewesen.<sup>71</sup> In den USA ist die Aktienkultur sehr viel stärker ausgeprägt als in Deutschland, aber selbst dort sagten sogar auf dem Höhepunkt der Aktien-Euphorie 1998 nur zwölf Prozent der Befragten, Aktieninvestments seien ein sehr wichtiger Grund für ihren finanziellen Erfolg gewesen. Bei der amerikanischen Befragung waren Mehrfachnennungen möglich, und Aktieninvestments rangierten nur auf Rang 27 von 30 genannten Erfolgsfaktoren.<sup>72</sup>

Eine Auswertung der *Forbes*-Liste der reichsten Amerikaner Ende der 90er-Jahre kam zu dem Ergebnis, durch Spekulation mit Wertpapieren oder durch passive Aktieninvestments habe sich bisher niemand einen Platz auf der Milliardärsliste erobert.<sup>73</sup> Zwar würden dort sieben Amerikaner genannt, die ihr Vermögen »Investitionen« verdankten, doch dies seien keine passiven Aktieninvestments gewesen, sondern beispielsweise Investoren wie Carl Icahn, die sich auf feindliche Übernahmen spezialisierten, Unternehmen kauften und wie-

---

69 Stanley/Danko, S. 92.

70 Vgl. – für viele andere – etwa die Bücher von Eker, Fridson, Hill, Kiyosaki, Schäfer.

71 Böwing-Schmalenbrock, S. 174.

72 Stanley, S. 45.

73 Fridson, S. 24.

der verkauften o.Ä. »Selbst Warren Buffett, der gemeinhin und mit Recht als der Mann gilt, der jemals die größte Kapitalmenge der Welt investiert hat, brachte es hauptsächlich durch Unternehmer-Aktivitäten zum Milliardär, weniger durch passive Investitionen [...] Der ›Weise von Omaha‹ übernimmt zwar keine direkte Rolle im Management der operativen Einheiten von Berkshire Hathaway, legt aber die Firmenstrategie fest und hält die einzelnen Führungskräfte jeder Einheit unter strengster Kontrolle.«<sup>74</sup> Auch ein Blick auf die Liste der reichsten Deutschen belegt, dass sich dort zwar Unternehmer und Erben finden, aber niemand, der in erster Linie an der Börse reich geworden ist.<sup>75</sup>

In der unter 2. genannten Kategorie von Reichtums-Ratgebern geht es vorwiegend um mentale Voraussetzungen zur Reichtumsbildung. Aus der Vielzahl der Bücher soll eines exemplarisch dargestellt werden, das einen besonders großen Einfluss hatte und die gesamte populäre Reichtumsliteratur prägte. Napoleon Hills Buch »Denke nach und werde reich« ist der Klassiker der Ratgeber-Literatur zur Reichtumsbildung und wurde seit dem Erscheinen 1937 weltweit mehr als 60 Millionen Mal verkauft. Napoleon Hill wurde 1883 in Virginia geboren.<sup>76</sup> Er studierte Jura an der Georgetown University und arbeitete als Journalist. Robert L. Taylor, der damalige Gouverneur von Tennessee und Eigentümer der Zeitschrift »Bob Taylor's Magazine« wurde auf Hills Zeitungsartikel aufmerksam und beauftragte ihn, eine Reihe von Kurzbiografien berühmter Amerikaner zu verfassen. Der Stahl-Unternehmer Andrew Carnegie war der erste von ihnen. Er regte Hill an, die 500 erfolgreichsten Männer der Vereinigten Staaten zu interviewen und auf dieser Basis eine Methode zu entwickeln, die auch Durchschnittsmenschen zum Erfolg führen würde. Zu den Männern, die Hill auf diese Weise kennenlernte, gehörten Henry Ford, George Eastman, Thomas Alva Edison, Frank Winfield Woolworth, J. P. Morgan, Harvey Firestone und andere. Obwohl es sich um kein wissenschaftliches Werk handelt, haben einige der Thesen von Hill auch Fragestellungen für die Interviews angeregt, um zu prüfen, ob die hier interviewten Hochvermögenden mentale Techniken anwandten, wie sie von Hill beschrieben und empfohlen wurden.

Hills wichtigste These ist: »Jeder, der durch eine Idee oder durch Nachdenken reich geworden ist, weiß aus eigener Erfahrung, dass sein Reichtum nicht so sehr der Lohn mühevollen Strebens war als vielmehr das Produkt einer bestimmten Geisteshaltung.«<sup>77</sup> Nach Hill wird nur derjenige reich, der von einem grenzenlosen Verlangen zum Reichtum getrieben wird. Damit steht er im Gegensatz zu vielen Reichen, die von sich selbst behaupten, Reichtum sei eher ein – teilweise unbeabsichtigtes oder unvermeidliches – Ergebnis als das ursprünglich treibende Motiv ihres Erfolges gewesen. Hill betont: »Nur ein an Besessenheit grenzendes Verlangen, sorgfältige Planung, die Wahl geeigneter Mittel und die eiserne Entschlossenheit,

74 Ebd., S. 26.

75 Vgl. Manager Magazin, Die 500 reichsten Deutschen, 12. Oktober 2015.

76 Diese und die folgenden Angaben zur Biografie von Hill nach Wikipedia sowie nach Hill, S. 269f.

77 Ebd., S. 20.

das einmal gewählte Ziel um jeden Preis zu erreichen, führen zum Erfolg.«<sup>78</sup> Mit der Formulierung »um jeden Preis« meinte Hill jedoch nicht unethische oder gar illegale Methoden, die er von vornherein als legitimen Weg, Reichtum zu erreichen, ausschloss.<sup>79</sup>

Die schriftliche Fixierung eines quantitativ genau bestimmten finanziellen Zieles und des Zeitpunktes, bis zu dem man es erreichen will, sei die Voraussetzung, um reich zu werden. Hill entwickelte in seinem Buch Schritte, die man anwenden müsse, um reich zu werden:<sup>80</sup>

- das finanzielle Ziel soll genau festgelegt, also mit einer präzisen Geldsumme benannt werden;
- es sollen die Gegenleistung, die man erbringen will, sowie der genaue Zeitpunkt, zu dem man sein Ziel erreicht haben will, festgelegt werden;
- es soll ein Plan erstellt und unverzüglich mit der Umsetzung begonnen werden;
- all dies soll schriftlich fixiert werden; und man soll sich diese Niederschrift morgens und abends laut vorlesen. »Fühlen, sehen und glauben Sie sich schon während des Lesens am Ziel Ihrer Träume.«

Der Vorgang der Umwandlung eines Wunsches in dessen reale Entsprechung – etwa Reichtum – beruhe auf der konsequenten Anwendung der Autosuggestion, die Zugang zum Unterbewusstsein schaffe und es ermögliche, dessen Kraft zu nutzen. Alle übrigen in seinem Buch empfohlenen Techniken seien nichts anderes als bloße Werkzeuge, mit deren Hilfe man die Energie des Unterbewusstseins praktisch nutzen könne. Hill empfahl, gemäß der oben dargestellten Schritte sich zwei Mal täglich die finanziellen Ziele bildlich vorzustellen und dieses Ziel emotional aufzuladen. »Sie müssen ›sich dabei etwas denken‹, und Sie müssen in sich ein Gefühl freudiger, zuversichtlicher Spannung erzeugen, denn das Unterbewusstsein spricht am besten auf emotional aufgeladene Gedanken an.«<sup>81</sup> Die »ständige Wiederholung bestimmter Affirmationen und willentlich hervorgerufener Vorstellungen« sei die einzige Methode, den Geisteszustand des »Glaubens« zu schaffen und Ziele im Unterbewusstsein zu verankern.<sup>82</sup>

Hill geht davon aus, es genüge nicht, sich bewusst ein Ziel zu setzen, sondern es komme entscheidend darauf an, dieses auch im Unterbewusstsein zu verankern. Das Unterbewusstsein verfüge über mehr Informationen als nur das Bewusstsein. Gelingen es, ein Ziel dort zu verankern, dann werde es Wege und Mittel finden, wie das Ziel erreicht werden könne. Hill beschreibt diesen Vorgang so: »Der menschliche Geist zieht unaufhörlich alle Schwingungen an, die mit der ihn beherrschenden Überzeugung oder Haltung harmonieren. Ob Ge-

---

78 Ebd., S. 27.

79 Ebd., S. 47f.

80 Zum Folgenden vgl. ebd., S. 28.

81 Ebd., S. 62.

82 Ebd., S. 42.

danke, Idee, Plan oder Ziel – wenn wir unbeirrbar an einem geistigen Inhalt festhalten, zieht er ganze Scharen verwandter Gedankenformen an, verbindet sich mit ihnen und gewinnt mehr und mehr an Macht, bis er unser Denken und Fühlen völlig beherrscht.«<sup>83</sup> An anderer Stelle formuliert Hill: »Das Unterbewusstsein empfängt und bewahrt Sinneseindrücke, Empfindungen und Gedanken ohne Rücksicht auf deren Beschaffenheit, Inhalt oder Wahrheitsgehalt. Sie können, anders gesagt, Ihrem Unterbewusstsein alles einreden – es wird widerspruchslos alles ›schlucken‹, was Sie ihm eingeben, und es gewissenhaft archivieren.«<sup>84</sup>

Am wirkungsvollsten sei es dabei, wenn man sich möglichst bildhaft vorstelle, die finanziellen Ziele seien bereits heute erreicht. Man könne das Unterbewusstsein sozusagen täuschen. »Um dieser ›Täuschung‹ noch größere Überzeugungskraft zu verleihen, müssen Sie sich so verhalten, als sei das, was Sie Ihrem Unterbewusstsein einreden wollen, damit es Ihnen hilft, es zu verwirklichen, bereits jetzt Wirklichkeit.«<sup>85</sup> Hill fordert seine Leser auf, den angestrebten Geldbetrag zu visualisieren und sich dabei vorzustellen, man habe das Ziel bereits erreicht. Dadurch werde eine Spannung (ein »energetisches Gefälle«) zwischen der inneren und der äußeren Wirklichkeit erzeugt, die das Unterbewusstsein früher oder später überbrücken wolle.<sup>86</sup>

Eine weitere These von Hill lautet: Jede Niederlage kann in einen noch größeren Erfolg und jeder Nachteil in einen zumindest gleich großen Vorteil umgewandelt werden. »Jeder Misserfolg trägt für den, der von sich und seinem Ziel überzeugt ist und in seinen Bemühungen nicht nachlässt, den Keim eines weit größeren Erfolgs in sich!«<sup>87</sup> 500 der erfolgreichsten Männer der USA hätten ihm, so Hill, erklärt, ihre größten Erfolge hätten sich meist unmittelbar nach einem Fehlschlag eingestellt.<sup>88</sup> Dies geschehe freilich nicht automatisch. Die Kunst, »Niederlagen in Vorstufen zum Erfolg zu verwandeln«, sei erlernbar.<sup>89</sup> Dann lasse sich jedoch jeder Nachteil in einen zumindest gleich großen Vorteil verwandeln.<sup>90</sup> Die wichtigste Erkenntnis sei, »dass jede Widrigkeit den Keim eines ebenso großen Vorteils in sich trägt.«<sup>91</sup> Hills Buch wirkte prägend für eine ganze Literaturgattung populärer Reichtums-Ratgeber, die die Bedeutung mentaler Faktoren für die Reichtumsbildung in den Mittelpunkt stellt.

Während die Reichtumsforschung also noch in ihren Anfängen steckt und die Frage nach der Reichtumsgenese Hochvermögender bislang eher Gegenstand populärer Ratgeber als wissenschaftlicher Untersuchungen war, gibt es eine längere Tradition der Eliteforschung, die sich unter anderem mit der Wirtschaftselite befasst.

---

83 Ebd., S. 46.

84 Ebd., S. 201.

85 Ebd., S. 44.

86 Ebd., S. 64f.

87 Ebd., S. 31.

88 Ebd., S. 16.

89 Ebd., S. 19.

90 Ebd., S. 40.

91 Ebd., S. 156.

## 2. Zum Begriff der Vermögenselite

Wenn es in der wissenschaftlichen Literatur um den Begriff »Elite« geht, dann wird zunächst immer wieder festgestellt, dass es keinen einheitlichen Elitebegriff gibt. »Der Konsens unter den westdeutschen Eliteforschern ist nicht besonders groß«, konstatierte 1986 Wolfgang Felber in seiner Arbeit »Eliteforschung in der Bundesrepublik Deutschland«. »Das einzige Merkmal, das den Eliten von allen Autoren gemeinsam zugeschrieben wird, ist, wie bereits Endruweit richtig feststellte, die Eigenschaft des Auserlesenseins: Zur Elite zählen demnach nur solche Menschen, die in einem bestimmten Selektionsprozess hinsichtlich bestimmter Merkmale als den übrigen Mitgliedern eines sozialen Systems überlegen hervorgingen [...] Außer dem Merkmal des Auserlesenseins gibt es keine Eigenschaft, die den Eliten von allen Autoren zugeschrieben wird.«<sup>92</sup>

Zu einem ähnlichen Urteil gelangte 2004 Barbara Wasner in ihrer Monografie »Eliten in Europa«: »Hinsichtlich der Definition der Elite lässt sich heutzutage nur ein sehr schmaler Grundkonsens zwischen den verschiedenen Elitetheorien ausmachen: Alle gehen davon aus, dass die Eliten aus Personen bestehen, die einen (wie auch immer gearteten) Ausleseprozess durchlaufen haben. Sie gelten als eine (häufig positiv) bewertete Minderheit. Über diese grundsätzlichen Überlegungen hinaus finden sich aber nur begrenzt Übereinstimmungen bei den verschiedenen Theoretikern.«<sup>93</sup>

Beate Kraus wies 2003 auf zwei konstitutive Elemente des Elitebegriffs hin: den Ausleseprozess auf der Basis einer besonderen persönlichen Leistung und die gesellschaftliche Anerkennung dieser Leistung als Erfolg. »Tragendes Element dieses Elitebegriffs ist die persönlich zurechenbare Leistung, nicht aber ein Besitztitel oder ein durch Geburt gegebenes Privileg. Zur Elite zählen dann jene Individuen, die nach den Normen des jeweiligen Ausleseprozesses Leistungen erbringen, die die höchste Bewertung erhalten.« Daneben müsse ein zweites Kriterium hinzutreten: »die öffentliche Anerkennung einer [...] Leistung, der *Erfolg*. Entscheidend ist also, dass es sich um eine Leistung handelt, die erstens in einer Gesellschaft irgendwie als bedeutsam erachtet wird und zweitens öffentlich anerkannt wird, d. h. als Erfolg gilt.«<sup>94</sup>

Viktoria Kaina befand 2004, es sei »noch immer kein Konsens darüber gefunden, wer zu den Eliten einer Gesellschaft zählt und warum jemand zum Mitglied dieses Kreises wird«. Die »allgemeinste Vorstellung von Eliten« ziele auf »Minderheiten von Personen, die sich in

---

92 Felber, S. 19.

93 Wasner, S. 16.

94 Kraus, S. 38.

einem Prozess der Auslese und Konkurrenz herausgebildet haben, der ihre herausgehobene Stellung in der Gesellschaft zugleich rechtfertigt und begründet«<sup>95</sup>.

Armin Nassehi konstatierte 2006, der sozialwissenschaftliche Diskurs über Eliten laboriere »an seiner Gegenstandskonstitution«. Es könne nicht vorausgesetzt werden, dass ein Konsens oder wenigstens eine deutliche Vorstellung darüber herrsche, wer zur Elite gehöre und wie man sie wissenschaftlich in den Blick zu nehmen habe. »Der Elitediskurs scheint in erster Linie oder wenigstens in großen Teilen davon bestimmt zu sein, überhaupt erst begrifflich zu fassen, was mit diesem Terminus gemeint sein kann. Wenig Dissens besteht darüber, ob es Eliten gibt, weniger Konsens darüber, dass man Eliten braucht, kaum Konsens darüber, was sie im Einzelnen auszeichnet.«<sup>96</sup>

Zwei Jahre später schrieb Christine Kestel in ihrer Dissertation über »Form und Funktion von Elite-Kommunikation in der Gesellschaft der Gegenwart«, bei dem Begriff »Elite« handle es sich um einen »problematischen, weil so vieldeutigen Begriff«<sup>97</sup>. Sie beschrieb ein »Durcheinander der verschiedenen Definitionen, die sich an der Realität abarbeiten«<sup>98</sup>, und gelangte zu dem Resümee: »Es lässt sich jedoch ein kleinster gemeinsamer Nenner, ein Kern des Elitebegriffs, formulieren, der zumindest immer *auch* meint: Elite ist ein soziales Subjekt, das durch einen Ausleseprozess hervorgebracht wird und dann für die anderen als sichtbare Minderheit in einer Gesellschaft einen gewissen Einfluss auf deren Entwicklung hat.« Sie ergänzte, freilich sei dies »ein ausgesprochen schwammig formulierter kleinster gemeinsamer Nenner«<sup>99</sup>.

Die Feststellung, dass es kaum einen Konsens darüber gibt, was unter Elite zu verstehen ist, wurde also immer wieder getroffen, und dies übrigens nicht nur in Deutschland, sondern beispielsweise auch in der Forschung in den USA. So konstatierte der amerikanische Soziologe Shamus Rahman Khan 2012 in dem Forschungsüberblick »The Sociology of Elites«: Die Definition des Begriffes »Elite« sei keine einfache Aufgabe, denn: »[...] scholars in this area rarely define their term, and thus there is little agreement on (or even discussion over) a definition«. Er selbst gibt eine allgemeine Definition der Eliten: »[...] those who have vastly disproportionate control over or access to a resource«<sup>100</sup>.

Münkler et al. verwiesen 2006 darauf, das Problem beginne schon mit der »Doppeldeutigkeit« des Begriffes der Elite: »Er ist eine sozialanalytische und eine politisch-polemische Kategorie. Seinem Gebrauch haftet prinzipiell die Unklarheit an, Elite normativ behaupten oder nur assertiv beschreiben zu wollen.«<sup>101</sup> In der vorliegenden Arbeit wird der Begriff sozialanalytisch beschreibend und nicht normativ gebraucht.

---

95 Kaina, S. 8.

96 Nassehi, S. 255.

97 Kestel, S. 16.

98 Ebd., S. 24.

99 Kestel, S. 45.

100 Khan, S. 362.

101 Münkler/Straßenberger/Bohlender, Einleitung, S. 13.

Felber macht eine weitere Unterscheidung in dem Elitebegriff, je nachdem, ob die Zurechnung zur Elite aufgrund »subjektiver« oder »objektiver« Merkmale erfolge. »Subjektive« Kriterien sind solche, die auf Bewusstseinsfakten abstellen; danach gehören zur Elite diejenigen Menschen, von denen die Akteure glauben, dass sie zur Elite zählen. »Objektive« Kriterien dagegen beziehen sich auf Merkmale, die unabhängig vom Bewusstsein der Akteure bestehen; zur Elite zählen die Individuen, die diese Merkmale besitzen, gleichgültig, ob die Akteure sich dessen bewusst sind oder nicht.«<sup>102</sup> In dieser Arbeit wird der Begriff der Vermögenselite im objektiven Sinne gebraucht, d. h. unabhängig davon, ob sich die Individuen, die zu dieser Elite gehören, selbst als Elite bezeichnen würden oder nicht. Dass sich also jemand selbst als Teil einer Elite sieht, ist keine notwendige Bedingung, damit er dazugehört.

In der Forschung dominiert heute der funktionalistische Ansatz. Danach gibt es keine einheitliche Elite, sondern mehrere miteinander in Wettbewerb stehende Funktionseliten. »Es gibt in modernen Gesellschaften keine einheitliche herrschende Klasse oder Elite mehr, sondern nur noch einzelne, miteinander konkurrierende Teileliten an der Spitze der wichtigen gesellschaftlichen Bereiche.«<sup>103</sup> Genannt werden dabei beispielsweise die politische, die wirtschaftliche, die wissenschaftliche, die religiöse und die kulturelle Elite. In der Potsdamer Elitestudie von 1995 wurden folgende Funktionseliten unterschieden: Eliten in den Hauptsektoren Politik, Verwaltung, Wirtschaft, Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften, Massenmedien, Wissenschaft, Militär und Kultur.<sup>104</sup>

## 2.1. Wer ist die Wirtschaftselite?

Ralf Dahrendorf verwies bereits 1962 darauf, dass die Ausdrücke »Eliten« und »Führungsgruppen« vieldeutig seien. Tatsächlich stünden an der Spitze jeder Gesellschaft »mindestens drei Aggregate oder Quasi-Gruppen«<sup>105</sup>:

- die Prestige-Oberschicht (upper status group),
- die wirtschaftliche Oberschicht (upper class),
- die herrschende Klasse oder Machtelite (elite, power elite).

»Entscheidendes Merkmal der Zugehörigkeit zur wirtschaftlichen Oberschicht ist nicht die wirtschaftliche Macht, sondern zunächst das Eigentum bzw. Einkommen, das mit bestimmten Positionen verknüpft ist. Man könnte sagen, dass hier die höchste Steuerklasse gemeint ist – wenn die Möglichkeiten der legalen, halblegalen und illegalen Steuerhinterziehung eine

---

102 Felber, S. 20.

103 Hartmann, Elitesoziologie, S. 71.

104 Bürklin, Einleitung, S. 17.

105 Dahrendorf, S. 18.



solche Bestimmung nicht allzu ungenau machen.«<sup>106</sup> Abgesehen davon, dass es eine »legale Steuerhinterziehung« nicht gibt (Steuerhinterziehung ist stets illegal, vermutlich meint Dahrendorf legale Steuergestaltungen etwa durch Inanspruchnahme von Steuersparmodellen, die heute aber in Deutschland kaum noch eine Rolle spielen), ist dieser Begriff wohl zu weit gefasst, wenn damit die wirtschaftliche Funktionselite definiert werden sollte.

Richtig erscheint jedoch in der Tat Dahrendorfs Hinweis, dass die Ausübung von Macht nicht unbedingt konstitutiv für den Begriff der wirtschaftlichen Elite sein sollte. Das heißt: Wer ökonomisch der wirtschaftlichen Oberschicht zugehört, kann möglicherweise infolge dieser Zugehörigkeit Macht ausüben – ob nun auf gesamtstaatlicher oder beispielsweise auf kommunaler Ebene. Die Machtausübung ist jedoch nach diesem Ansatz kein konstitutives Merkmal für die Zugehörigkeit zur Elite.

Damit unterscheidet sich dieser Ansatz von anderen Ansätzen (siehe weiter unten), nach denen die Machtausübung eine notwendige Bedingung ist, um zu einer Elite zu gehören. Während bei Dahrendorf der Begriff sehr weit gefasst ist, weil er einen nicht unerheblichen Teil der Gesellschaft erfasst (heute wären das alle, die einer Einkommensteuer von 45 Prozent unterliegen), so wird andererseits von vielen Autoren der Begriff der wirtschaftlichen Elite zu einseitig und eng definiert, wenn als ausschlaggebendes Kriterium die Möglichkeit zur Ausübung von politischem Einfluss genannt wird.

In der Potsdamer Elitestudie von 1995 werden Eliten durch ihr »Mitwirken an zentralen Entscheidungen« definiert, »welche die Gesellschaft als Ganzes betreffen«<sup>107</sup>. Was mit der »Gesellschaft als Ganzes« gemeint ist, bleibt dabei unklar. Ist es eine notwendige Bedingung, um zur Elite gerechnet zu werden, Einfluss auf die politischen Entscheidungen auf gesamtstaatlicher Ebene auszuüben, oder genügt es, beispielsweise in einer großen Metropole an zentralen Entscheidungen mitzuwirken?

In der Potsdamer Elitestudie wird im Sektor Wirtschaft als wichtigstes Auswahlkriterium die Unternehmensgröße (gemessen am Umsatz) definiert.<sup>108</sup> Berücksichtigt werden vor allem die Vorstände (und zum Teil auch die Aufsichtsräte) von Großunternehmen und Banken.<sup>109</sup> Damit verengt sich der Begriff der wirtschaftlichen Elite jedoch ganz überwiegend auf angestellte Manager. Selbstständige Unternehmer, die einen wichtigen Bestandteil der wirtschaftlichen Elite darstellen, werden – ebenso wie beispielsweise Investoren – damit weitgehend ausgeblendet, da es sich bei den Vorständen von Großunternehmen meist nicht um selbstständige Unternehmer, sondern eben um angestellte Manager handelt.

Legt man das von Dahrendorf angeführte Kriterium des Einkommens bzw. Vermögens zugrunde, dann ist die Gruppe der angestellten Manager (Vorstände großer Unternehmen) aber nur eine kleine Minderheit der »wirtschaftlichen Oberschicht«, und zwar nicht einmal jene,

106 Ebd., S. 19.

107 Machatzke, S. 35.

108 Ebd., S. 43.

109 Ebd., S. 44f.

die über die höchsten Vermögenswerte verfügt. Wie anhand der Ergebnisse der Reichtumsforschung gezeigt wurde, sind die meisten Hochvermögenden selbstständige Unternehmer und nicht etwa angestellte Manager. Dies gilt, wie gezeigt, umso mehr, je höher die Vermögen sind.

Auch wenn man den Blick nicht auf das Vermögen, sondern auf das Einkommen richtet, ist die von traditionellen Elitestudien erfasste Gruppe der Vorstände von Großunternehmen nur eine atypische Minderheit unter den Hocheinkommensbezieheren. Im Jahr 2012 versteuerten 16.495 Personen in Deutschland ein Einkommen von mehr als einer Million Euro.<sup>110</sup> Angestellte Manager kommen nur in Vorstandspositionen von Spitzenunternehmen auf solche Einkommenshöhen – dies trifft etwa für DAX-Vorstände zu, die 2015 im Durchschnitt 5,86 Mio. Euro verdienten.<sup>111</sup> Auch unter den MDAX-Vorständen sind die meisten Manager Einkommensmillionäre.<sup>112</sup> Es handelt sich jedoch bei den DAX- und MDAX-Unternehmen nur um insgesamt 80 Firmen, sodass die Zahl der Einkommensmillionäre hier lediglich im dreistelligen Bereich liegt.

In der Potsdamer Elitestudie wurden 539 Vorstände und Aufsichtsräte von Großunternehmen sowie 338 Elitepositionen in größeren Instituten der Finanzwirtschaft erfasst.<sup>113</sup> Hierbei handelte es sich um eine Vollerhebung. Darunter waren auch Vorstände von Spitzenunternehmen, die oft Einkommensmillionäre sind. Das Einkommen oder das Vermögen waren in dieser Studie keine Auswahlkriterien. Was diese insgesamt 877 Personen auszeichnet, ist vielmehr die Tatsache, dass sie Spitzenpositionen in Großunternehmen innehaben. Selbst wenn jedoch all diese Personen Einkommensmillionäre wären – was nicht der Fall ist –, dann handelte es sich immer noch um eine Minderheit von etwa fünf Prozent unter den Einkommensmillionären. Es gibt keine Statistik über die Berufe der Einkommensmillionäre, aber alles spricht dafür, dass sie in ihrer großen Mehrheit selbstständige Unternehmer sind und nicht angestellte Manager mit Spitzenpositionen in Großunternehmen. Es gibt viele mittelständische Unternehmer, deren Einkommen (insbesondere die Ausschüttungen) deutlich über den Gesamtbezügen (Fixum plus Boni) von Vorständen großer Unternehmen liegen. Die Spitze der von Dahrendorf nach den Kriterien »Vermögen/Einkommen« definierten Oberschicht wird jedenfalls bei einer ausschließlichen Berücksichtigung der Vorstände von Großunternehmen nicht erfasst.

Deshalb scheint es sinnvoll, den Begriff der Wirtschaftselite in zwei Subkategorien zu unterteilen – wobei Gegenstand dieser Arbeit die zweite Gruppe ist:

1. Positionsinhaber in großen Unternehmen, die aufgrund ihrer Stellung und der Größe ihrer Unternehmen mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auch Einfluss auf politische Entscheidungen auf nationaler Ebene nehmen können. Hier handelt es sich überwie-

110 <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/162287/umfrage/einkommensmillionaere-in-deutschland/>.

111 [http://www.hkp.com/cms/upload/press/20160330\\_Pressegesprach\\_DAX\\_GB-Auswertung\\_2015\\_Tabellen.pdf](http://www.hkp.com/cms/upload/press/20160330_Pressegesprach_DAX_GB-Auswertung_2015_Tabellen.pdf)

112 <http://www.wiwo.de/finanzen/boerse/vorstandsverguetung-die-top-verdiener-im-mdax/9897550.html>

113 Machatzke, S. 44–46.

gend um angestellte Manager. Diese sind traditionell Gegenstand der meisten Studien zur Wirtschaftselite, wie etwa in den Arbeiten von Bourdieu, Hartmann oder auch von der Potsdamer Elitestudie.

2. Die Vermögenselite, also Personen, die an der Spitze der Vermögenspyramide stehen, ohne dass damit von vornherein gesagt ist, dass sie politischen Einfluss auf nationaler Ebene nehmen könnten. Meist handelt es sich hier um selbstständige Unternehmer oder um Investoren.

Mit der letztgenannten Gruppe beschäftigt sich die Reichtumsforschung. Kann man tatsächlich von einer Elite sprechen? Insofern, wie etwa von den Autoren der Potsdamer Elitestudie, das Merkmal des Mitwirkens an zentralen gesellschaftlichen Entscheidungen als konstitutiv angesehen wird, sicherlich nicht. Es wird in dieser Arbeit jedoch dem Ansatz von Dahrendorf gefolgt, der zu Recht das Merkmal der »Macht« in seiner Definition der wirtschaftlichen Oberschicht unberücksichtigt ließ und das »Eigentum bzw. Einkommen« zum differenzierenden Merkmal für die Zugehörigkeit zur wirtschaftlichen Oberschicht erklärte.

Legt man die weiteren Elitebegriffe zugrunde, wie sie eingangs zitiert wurden, dann handelt es sich bei der hier so bezeichneten Vermögenselite zweifelsohne um eine Elite: Die Hochvermögenden haben einen ökonomischen Ausleseprozess durchlaufen, durch den sie diesen Status erlangt haben. Es handelt sich um eine Elite, weil diejenigen, die dazugehören, »in einem bestimmten Selektionsprozess hinsichtlich bestimmter Merkmale als den übrigen Mitgliedern eines sozialen Systems überlegen hervorgingen«<sup>114</sup>. Das zentrale Merkmal ist das Vermögen, und der Selektionsprozess ist der Markt. Dies trifft jedenfalls für die große Gruppe der »Self-made«-Hochvermögenden zu, die Gegenstand dieser Arbeit sind. Teilweise trifft es jedoch auch für die Erben zu, weil auch die Erhaltung (und erst recht der Ausbau) eines ererbten Vermögens eine erhebliche ökonomische Leistung darstellt. Auch die oben angeführte Definition von Rahman Khan (»those who have vastly disproportionate control over or access to a resource«<sup>115</sup>) trifft auf die Vermögenselite zu. Die Ressource, um die es hier geht, ist das Vermögen.

Der Ausleseprozess in der Vermögenselite unterscheidet sich ganz erheblich von dem Ausleseprozess, in dessen Ergebnis eine Person zum Spitzenmanager eines Großunternehmens wird. Während die Spitzenposition in einem Großunternehmen in der Regel den Endpunkt einer Karriere in Unternehmen darstellt, erfolgt der ökonomische Ausleseprozess bei der Vermögenselite nach anderen Gesetzmäßigkeiten. Hier zählt in viel höherem Maße die tatsächliche ökonomische Leistung, nämlich beispielsweise die erfolgreiche Gründung und Marktbehauptung eines (meist mittelständischen) Unternehmens bzw. der Erfolg bei der Investitionstätigkeit, beispielsweise am Immobilienmarkt.

---

114 Felber, S. 19.

115 Khan, S. 362.

Wie weit fasst man den Begriff der Vermögenselite? In dieser Arbeit werden damit Personen bezeichnet, die über ein mindestens zweistelliges Netto-Millionenvermögen verfügen.<sup>116</sup> Diese Gruppe ist zwar wiederum inhomogen, weil sie von einer Person mit einem Nettovermögen von zehn Mio. Euro bis zum Milliardär sehr unterschiedliche Vermögenshöhen, Lebensstile und Einflussmöglichkeiten umfasst. Gemeinsames Merkmal dieser Personengruppe ist jedoch, dass sie nicht deshalb arbeitet, weil sie davon ihren Lebensunterhalt bestreiten müsste, dass also keinerlei ökonomische Notwendigkeit besteht, einer Erwerbsarbeit nachzugehen – obwohl dies die Angehörigen dieser Gruppe ganz überwiegend tun.

Wer zehn Mio. Euro besitzt und eine Nettoverzinsung von drei Prozent erzielt, der hat monatlich 25.000 Euro zur Verfügung. Beim vollständigen Kapitalverzehr könnte er von diesem Vermögen sogar 40 Jahre leben, selbst wenn er jährlich 250.000 Euro ausgäbe. Damit unterscheiden sich die Möglichkeiten einer solchen Person ganz grundsätzlich von dem »millionaire next door«<sup>117</sup>, der nicht zur Vermögenselite gehört, weil er selbst bei einer angenommenen Nettoverzinsung von drei Prozent nur 2.500 Euro im Monat zur Verfügung hätte, was nicht die Ansprüche eines Mitglieds der Vermögenselite an den Lebensstil befriedigen würde.

Angehörige der Vermögenselite verbindet objektiv die »finanzielle Freiheit«, die beispielsweise der »millionaire next door« nicht genießt. Und auch subjektiv definieren sich viele Angehörige dieser Vermögenselite darüber, dass sie nicht deshalb noch arbeiten, weil sie dies müssten. Es gibt keine ökonomische Notwendigkeit, weiterhin einer Erwerbsarbeit nachzugehen, da diese Personen von den Erträgen ihres Vermögens einen sehr gehobenen Lebensstandard bestreiten könnten.

## 2.2. *Die Bedeutung des Habitus für den Aufstieg in die Wirtschaftselite*

Die einseitige Verengung des Begriffs der Wirtschaftselite auf Spitzenmanager von Großunternehmen hat erhebliche Konsequenzen, und zwar insbesondere hinsichtlich der Befunde zur Eliterekrutierung und zur sozialen Mobilität. Welche Faktoren maßgeblich dafür sind, dass jemand den Aufstieg in die Wirtschaftselite schafft, hängt ganz zentral davon ab, wie der Begriff der Wirtschaftselite definiert wird. Sind mit dem Begriff überwiegend Vorstände von Großunternehmen gemeint, dann sind die Rekrutierungsmechanismen ganz andere als bei der Vermögenselite, wie sie weiter oben definiert wurde.

---

<sup>116</sup> Was damit genau gemeint ist, wird in Kapitel 7.2. ausführlich erläutert.

<sup>117</sup> Stanley, Danko.