

Eine Zusammenarbeit folgender Universitäten:



mit freundlicher Unterstützung durch:



Für das Zustandekommen dieses Bandes auf Grundlage der im September 2007 durchgeführten Fachtagung „Reichtum und Vermögen in Deutschland“ sind die Herausgeber vielen Beteiligten zu Dank verpflichtet. Ein erster, besonderer Dank gilt Monika Schnetkamp für ihre Unterstützung bei der Finanzierung der Tagung. Wir bedanken uns ferner bei einer Vielzahl von Kolleginnen und Kollegen, die uns mit Rat und Tat, Kritik und Hilfe zur Seite gestanden haben. Darüber hinaus gilt unser spezieller Dank Hedwig Hoff-Weikart als Hauptorganisatorin der Tagung und allen anderen, die daran mitgewirkt haben.

Thomas Druyen
Wolfgang Lauterbach
Matthias Grundmann (Hrsg.)

Reichtum und Vermögen

Zur gesellschaftlichen Bedeutung der
Reichtums- und Vermögensforschung



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

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.

1. Auflage 2009

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2009

Lektorat: Frank Engelhardt

VS Verlag für Sozialwissenschaften ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.
www.vs-verlag.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg
Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier
Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-531-15928-7

Inhalt

Prolog <i>Thomas Druyen</i>	9
I. Einleitung	
Wohlhabend, Reich und Vermögend – Was heißt das eigentlich? <i>Wolfgang Lauterbach und Miriam Ströing</i>	13
Entstehung und Verbreitung von Vermögenskultur und Vermögensethik <i>Thomas Druyen</i>	29
II. Sozialstruktur und Sozialprofil	
Reiche und Superreiche in Deutschland – Begriffe und soziale Bewertung <i>Ernst-Ulrich Huster</i>	45
Die Entwicklung der Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland in den letzten Dekaden <i>Richard Hauser</i>	54
Wohlhabend durch Bildung und Beruf. Oder: Wer sind die Hocheinkommensbezieher? <i>Alexander Tarvenkorn und Wolfgang Lauterbach</i>	69
Zur verbesserten Erfassung von Nettohaushaltseinkommen und Vermögen in Haushaltssurveys <i>Jürgen Schupp/Joachim R. Frick/Jan Goebel/Markus M. Grabka/ Olaf Groh-Samberg und Gert G. Wagner</i>	85
Reichtum in der Schweiz <i>Ueli Mäder</i>	97
III. Zufall oder Strategie? Zur Genese von Reichtum	
Vermögensbildung als gesellschaftspolitische Notwendigkeit <i>Rüdiger von Rosen</i>	109

6	Inhalt
Vermögensforschung und Sozialer Wandel. Anmerkungen zu einer Soziologie des „Reichtums und Vermögens“ <i>Wolfgang Lauterbach</i>	119
Reich durch Erbschaft und Schenkung? <i>Marc Szydlík</i>	135
Vermögen und Besteuerung <i>Jens Beckert</i>	146
Freiheit, Gleichheit, Machbarkeit – Die öffentliche Debatte um die Vermögensbesteuerung <i>Roelf Bleeker-Dohmen und Hermann Strasser</i>	158
 IV. Lebensstil und Gesellschaftliches Engagement	
Stifterinnen und Stifter im deutschen Stiftungswesen. Eine Analyse der Motive, Ziele und Werte <i>Eva Schulze</i>	173
Das gesellschaftliche Engagement von vermögenden Personen <i>Martina Kischel</i>	184
Handlungsvermögen und Wohlfahrtsproduktion – Was leisten Vermögende für die gesellschaftliche Wohlfahrt? <i>Matthias Grundmann</i>	200
Unglaubliche Vermögen – Elitärer Reichtum <i>Peter Imbusch</i>	212
Reichtum und Eliten im europäischen Vergleich <i>Michael Hartmann</i>	231
Die Soziologie der antiken Reichtumsphilosophie. Reichtum und Vermögen im Spiegel der Kulturgeschichte <i>Robert Velten</i>	242
Distinktion und Inszenierung in der Reichtumsgesellschaft <i>Sebastian Steinzen</i>	255
Reichtum und Lebensstil – ein Überblick vor dem Hintergrund soziologischer Theorieansätze und empirischer Befunde der Lebensstilforschung <i>Werner Georg</i>	266

Inhalt	7
V. Ausblick	
„Vermögen in Deutschland“ (ViD) – eine quantitative Studie <i>Wolfgang Lauterbach und Melanie Kramer</i>	279
 Autorenverzeichnis	 295

- Schräpler, Jörg-Peter, Schupp, Jürgen und Wagner, Gert G., 2006: Changing from PAPI to CAPI: A Longitudinal Study of Mode-Effects Based on an Experimental Design. DIW Discussion Paper 593.
- Schupp, Jürgen (u.a.), 2003: Repräsentative Analyse der Lebenslage einkommensstarker Haushalte. Forschungsprojekt A-320 des Bundesministeriums für Gesundheit und Soziale Sicherung, Berlin.
- Schupp, Jürgen und Wagner, Gert G., 1990: Die DDR-Stichprobe des Sozio-ökonomischen Panels - Konzept und Durchführung der „Basiserhebung 1990“ in der DDR. In: Vierteljahrshefte für Wirtschaftsforschung (2/3). 152-159.
- Schupp, Jürgen und Wagner, Gert G., 1995: Die Zuwanderer-Stichprobe des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). In: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 64(1). 16-25.
- Wagner, Gert G.; Frick, Joachim R. und Schupp, Jürgen, 2007: The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) - Scope, Evolution and Enhancements. In: Schmollers Jahrbuch 127(1). 161-191.
- Wagner, Uwe und Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen H.P., 2003: How to Measure Income. In: Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen H.P. und Wolf, Christof (Hg.): Advances in Cross-National Comparison. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers. 307-324.
- Weisberg, Herbert F., 2005: *The Total Survey Error Approach*. Chicago, London: The University of Chicago.

Reichtum in der Schweiz

Ueli Mäder

1 Einleitung

Die Schweiz ist ein reiches Land. Sie verfügt über viele Millionäre. Der große Reichtum konzentriert sich auf wenige Familien und Personen. Hier interessiert, wie der Reichtum in der Schweiz verteilt ist und wie Reiche ihren Reichtum wahrnehmen.

Ich gehe im ersten Teil meines Beitrages von den Dimensionen des Reichtums in der Schweiz aus, beziehe mich dabei auf unsere Vorstudie (Mäder und Streuli 2002) und ergänze die Daten aus unserer sekundär-statistischen Analyse durch aktuellere. Im zweiten Teil greife ich etwas ausführlicher Aspekte aus dem qualitativen Teil unserer Arbeit auf. Im Vordergrund stehen die dreißig Interviews, die ich mit Reichen über die soziale Verträglichkeit des Eigentums führte.

2 Konzentration der Vermögen

Im Jahr 1981 wies die Eidgenössische Steuerverwaltung in der Schweiz 39.543 Millionäre aus, 1991 bereits 72.822. Zwischen 1997 und 2003 erhöhte sich die Zahl weiter von 117.243 auf 163.469 Millionäre. Der World Wealth Report (von Capgemini und Merrill Lynch) erwähnt im Jahr 2007 über 200.000 (von 7,5 Millionen) Personen, die in der Schweiz zu den High Net Worth Individuals (HNWI) gehören. Als HNWI zählt der World Wealth Report alle Personen, deren Finanzvermögen eine Million Dollar (1,2 Millionen Franken) übersteigt.

Rund 120.000 Millionärshaushalte verfügen (nach der letzten zugänglichen Vermögensstatistik von 2003) über die Hälfte der gesamten Privatvermögen in der Schweiz. Diese drei Prozent der Steuerpflichtigen haben so viel Nettovermögen wie die restlichen 97 Prozent. Laut Eidgenössischer Steuerverwaltung (2006) besitzen 163.000 Millionäre mit 540 Milliarden Franken insgesamt mehr als die restlichen 4,2 Millionen Steuerpflichtigen. 68 Prozent der Steuerpflichtigen haben weniger als 100.000 Franken steuerbares Nettovermögen. Zusammen besitzen sie sechs Prozent des gesamten Vermögens. Wie das Wirtschaftsmagazin „Bilanz“ (21/2008) schätzt, verfügten die 300 Reichsten in der Schweiz im Jahr 1989 über 86 Milliarden Franken und im Jahr 2008 über 459 Milliarden Franken. Jeder zehnte Milliardär der Welt wohnt 2008 in der Schweiz.

Ein großer Teil des Reichtums wird vererbt. Etwa die Hälfte der 300 Reichsten der Schweiz ist durch Erbschaften reich geworden. Die Familie bildet noch immer das Zentrum der Weitergabe ökonomischen Reichtums (Schilliger 2007). Aufgrund des Schweizer Erbrechts, das sehr stark zugunsten der Wohlhabenden ausgerichtet ist, gelingt es Familiendynastien, *ihren* Reichtum über Generationen weiterzugeben. Eine Studie über Vermögensvererbung in der Schweiz zeigt, dass von den (vorsichtig geschätzten) 28,5 Milliarden

Franken, die im Jahr 2000 vererbt wurden, drei Viertel an die reichsten zehn Prozent gingen (Stutz, Bauer und Schmutz 2007). *Wichtig* ist auch die Börse. Sie hat in den letzten Jahren vielen dazu verholfen, ihr Vermögen zu vermehren. Die Reichen konnten ihr Vermögen aber auch in schlechten Börsenjahren stärker vermehren als der Durchschnitt der Bevölkerung. Das Nettofinanzvermögen (ohne Liegenschaften) stieg im Jahr 2006 um 11,4 Prozent auf 37,6 Billionen Dollar. Das sind rund 45.000 Milliarden Franken. Das Wachstum war auch gut doppelt so hoch wie jenes der Weltwirtschaft (5,4%).

Um die Einkommens- und Vermögensverteilung in der Schweiz zu erfassen, benutzten wir (Mäder und Streuli 2002) eine Reihe von Datenquellen der amtlichen und nicht-amtlichen Statistik. Die wichtigste Quelle sind die kantonalen und eidgenössischen Steuerstatistiken zu Einkommen und Vermögen. Trotz vieler legaler und illegaler Möglichkeiten für Reiche, ihr Einkommen und Vermögen zu „bereinigen“, ist die Steuerstatistik von allen amtlichen Datenquellen die am besten verfügbare. Allerdings ist die Steuereinheit der Haushalt. Sie erscheint in den Statistiken unabhängig von der Personenzahl. Das hat zur Folge, dass sich Äquivalenzeinkommen und Pro-Kopf-Vermögen nicht ermitteln und ausweisen lassen. Auch ein Rückschluss auf andere Merkmale wie Bildung oder Beruf ist anhand der Steuerstatistik nicht möglich. Die übrigen Quellen beruhen auf freiwilligen Selbstdeklarationen. Reiche beziffern jedoch in einer telefonischen, schriftlichen oder Face-to-Face-Befragung ihr Einkommen und Vermögen kaum höher als in der Steuererklärung. Vergleiche von Interview- und Steuerdaten ergeben, dass Vermögende die Angaben zum Einkommen häufiger verweigern, Personen in hohen Einkommensklassen ihr Einkommen systematisch zu tief angeben und die Zuverlässigkeit der Angaben zu den Kapitaleinkommen sehr gering ist. Die „Oberschicht“ entzieht sich dem Zugang über Massendaten. Heikel ist auch der Zugang über das oberste Dezil der Einkommensverteilung. Denn da sind bereits Teile der „höheren Mittelschicht“ vertreten. Zudem werden Immobilien in der Steuererklärung nicht zu ihrem eigentlichen Marktwert deklariert. Unter Berücksichtigung dieser Vorbehalte stützten wir uns bei der Einkommens- und Vermögensverteilung hauptsächlich auf kantonale und eidgenössische Steuerstatistiken, zudem auf publizierte Ergebnisse der Schweizerischen Lohnstrukturerhebung (LSE) sowie auf Daten der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung (SAKE). Sie vermitteln Einblick in Zusammenhänge zwischen dem Einkommen und der sozialen Lage. Wichtig ist vor allem auch das, was sich hinter den Zahlen verbirgt.

3 Versuch einer Typologie

Wir führten im Rahmen unserer Vorstudie vertiefende Gespräche mit dreißig Reichen. Dabei interessierten uns Lebensgeschichten, Haltungen und biographische Wendungen. Bei der Auswahl stützten wir uns zunächst auf die Liste der dreihundert Reichsten und eine einfache Typologie (Levy 1997). Levy gliedert die Reichen in drei Gruppen. Zur ersten zählen Angehörige aus Familien der ehemaligen Aristokraten und Patrizier; zur zweiten Mitglieder von Familien, die mit der Industrialisierung reich geworden sind. Die dritte Gruppe ist mit dem wirtschaftlichen Aufschwung der Nachkriegszeit in der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts entstanden. Als vierte nahmen wir Softwaremillionäre hinzu, die von den Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnologie profitierten.

Wir berücksichtigten dabei auch Personen, die ihr Kapital dank dem Börsenboom der 1990er Jahre vermehrt haben.

Bei den Gesprächen stand die Frage nach der Sozialverträglichkeit des Reichtums im Vordergrund. Dabei interessierten auch Unterschiede zwischen dem so genannten alten und neuen Reichtum. Alte Reiche lassen sich beispielsweise nur ungern mit einer Luxuslimousine ablichten. Es genügt ihnen, reich zu sein und ihr Geld gewinnbringend anzulegen. „Das alte Velo genügt“, sagen sie zu ihren eigenen Kindern. Bei neuen Reichen ist das anders. Sie tragen ihren Reichtum eher zur Schau. Einzelne protzen sogar damit, Trendsetzend. Die goldene Armbanduhr scheint an Symbolwert zu gewinnen. Und der Fleiß? „Wer arbeitet, hat keine Zeit zum Geld verdienen“, sagte uns einer, der mit Aktien handelt. Er tut dies offenbar geschickt und ist stolz darauf, hohe Geldbeträge am Fiskus vorbei zu führen. Ein Einzelfall? Ich komme auf ihn zurück und formuliere am Schluss meines Beitrages Thesen, die wir aus den Beispielen zum unterschiedlichen Selbstverständnis von Reichen in der Schweiz generierten. Dabei beziehe ich mich auf weitere Studien, beispielsweise auf die ethnographische Untersuchung meiner wissenschaftlichen Mitarbeiterin Sarah Schilliger über den Lebensstil und die soziale Reproduktion des Schweizer Wirtschaftsbürgertums (2007) sowie auf die Studie von Elisa Streuli über Lebenswege von Topmanagerinnen (2007). Hinzu kommen theoretische Bezüge (Bourdieu 2004) und ein Exkurs zur Wahrnehmung der sozialen Ungleichheit.

4 Spekulation

„Wer arbeitet, hat keine Zeit, um Geld zu verdienen“, sagte uns also Herr C., der sich unkonventionell gebärdet. Er hat der autonomen Szene auch schon Häuser zur Zwischennutzung zur Verfügung gestellt. Hauptsache, die Jugendlichen sind gegen den Staat. Herr C. wohnt offiziell im südlichen Ausland. In der Schweiz gehören ihm „ein paar Strassenzüge“. Er ist stolz darauf, größere Einkünfte am Steueramt vorbei zu schiffen. Nach einer Kaufmännischen Berufslehre erstand er eine alte Villa, renovierte und verkaufte sie, stattete andere Häuser mit Überwachungsanlagen aus und war zehn Jahre später reich. Der rechtzeitige Umstieg auf Aktien vermehrte das unübersichtlich gewordene Kapital. Gleichwohl trägt Herr C. immer noch seine alten Jeans und Holzschuhe. In einfachen Gaststätten fühlt er sich wohl. Er meidet Reiche, die viel geerbt haben. Herr C. kündigte seine letzte Anstellung drei Jahre vor seinem dreißigsten Geburtstag. Seither ist er selbstständig und stolz. Die guten Geschäfte laufen nicht zu Bürozeiten. Manchmal muss man nach Mitternacht ein paar Noten springen lassen, um einen größeren Gewinn einzufädeln. Da zeigt sich, wer schlau ist. Herr C. gehört zu den neueren Reichen, die vom Wachstumsboom der sechziger Jahre des zwanzigsten Jahrhunderts profitieren konnten. Er ist vorwiegend mit Spekulationsgeschäften im Immobiliensektor reich geworden und konnte seine Gewinne dank dem rechtzeitigen Umstieg auf den Handel mit Aktien weiter verbessern. Anders Herr D.. Er ist bald 80-jährig und melkt jeden Morgen seine Kühe selbst. Umzonungen haben vor ein paar Jahrzehnten den Wert seines Landes um mehrere Millionen Franken erhöht. Der Landwirt wollte aber kein Land abtreten. Er ließ lediglich auf einer kleinen Parzelle etwas bauen, das seinen künstlerisch tätigen Töchtern, die fleißig privatisieren, ein Auskommen ermöglicht. Selber hilft er dem Pächter, täglich etwa acht Stunden, und lebt mit seiner Frau im „Stöckli“.

Herr F. ist fünfzigjährig. Er besitzt mehrere Dutzend Häuserblocks. Sein weitgehend ererbtes Vermögen liegt über hundert Millionen Franken. An einer Vermehrung des Geldes ist er nicht interessiert. Herr F. ist Single und spendet regelmäßig größere Beträge für gute Zwecke. Bei Erdbeben, Überschwemmungen und ähnlichen Katastrophen muss er nicht lange überlegen, um zum Checkbuch zu greifen. Herr F. kennt die hintersten Winkel der Welt, bereiste alle Kontinente und über hundert Länder. Er war mehrmals in Indien und hat gesehen wie das ist, wenn man kein Dach über dem Kopf hat. Er spricht „nebst den üblichen Sprachen“ – gemeint sind Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch – Neugriechisch und Japanisch. Drei Jahre lang hat Herr F. das Privatisieren gut ausgehalten. Dann fragte er sich: Was tun? Chinesisch lernen und noch ein weiteres Land bereisen? Herr F. bewarb sich auf ein paar gewöhnliche Stellen und hatte Glück. Ein Versicherungsunternehmen übertrug ihm, dem studierten Anglisten, eine ausführende Tätigkeit im Bereich Internationale Kontakte. Niemand wusste von seinem Geld. Herr F. musste bei seiner neuen beruflichen Tätigkeit „unten durch“. Immer wieder wurde ihm vorgehalten, er sei zu langsam. Die Arbeit strengte ihn enorm an. Und sie langweilte ihn. Er wollte sich irgendetwas beweisen. Aber was? Herr F. kann nicht weiter darüber reden. Er erlitt einen Zusammenbruch mit Lähmungsfolgen. Die Diagnose ist nicht gut.

5 Geld macht (nicht) glücklich

Elisa Streuli und ich orientierten uns, wie erwähnt, an der Typologie von René Levy (1997). Sie gliedert die Reichen in drei Gruppen. Als vierte Gruppe fügten wir die Softwaremillionäre an und berücksichtigten dabei auch Spitzenmanager und Unternehmer im Finanzsektor. Wir achteten bei der Auswahl unserer dreißig Interviews darauf, aus jeder Gruppe mindestens drei Personen befragen zu können; dies selbstverständlich ohne damit den Anspruch zu erheben, die Gruppen miteinander vergleichen zu können. Bei den Gesprächen interessierte insbesondere auch der Themenkomplex Arbeit und Reichtum. Ich nehme ein etwas ungewöhnliches Beispiel vorweg.

Christian gehört zu den Erben einer bekannten Industriellen-Familie, die zur zweiten Gruppe der Reichen zählt. Das bereits erhaltene Erbe reicht fürs Leben. Christian weiß gar nicht, was tun, wenn der noch ausstehende große Schub kommt. Geld macht nicht glücklich. Das ist bei ihm keine Floskel. Er engagiert sich in der Jugend- und Entwicklungsszene. In der Villa, in der er mit Kollegen wohnt, hat er viel selbst umgebaut und renoviert, gemauert, gezimmert, Böden gelegt, Decken geweißelt, Wände bemalt und verziert. Christian ist Teilzeit-Hausmann, ohne sich so zu nennen. Er hütet seine Tochter und entschuldigt sich dafür: Ich kann mir das erlauben. Christian besucht auch Kurse. Er macht, was er machen möchte und genießt seine Freiheiten. Der Nachbar ist in einer ähnlichen Situation. Die aneinander grenzenden Hintertüren sind stets geöffnet. Wer keine Milch hat, schaut im Kühlschrank des andern nach. Geldsorgen haben beide keine. Aber die Blumen wollen gegossen werden. Andere Reiche rennen dem Geld nach. Die beiden Schwestern von Christian führen ein anderes Leben. Die eine arbeitet als Kauffrau. Sie rührt ihr Erbe nicht an, das sich ständig vermehrt und vermutlich schon auf das Zehnfache dessen angewachsen ist, was Christian hat. Aber wozu ausgeben? Es reicht auch so mit dem gewöhnlichen Bürolohn zum Konzert- und Theaterbesuch. Die andere Schwester finanzierte zuerst einem arbeitslosen Kollegen eine Bar. Später liess sie sich zur Lehrerin ausbilden. Die Schülerinnen merken nicht, dass sie teure Kleider trägt. Und Christian hat bei seinem Verwaltungsauftrag klar angegeben, das Geld sozial verträglich anzulegen. Er kennt auch andere Reiche, die

keine spekulative Geschäftemacherei dulden. Ein junger Verwandter hat sogar das ganze Erbe abgelehnt.

6 Wer arbeitet, hat keine Zeit

Ich komme nochmals auf Herrn C. zurück. Von ihm stammt, wie erwähnt, der Ausspruch „Wer arbeitet, hat keine Zeit, um Geld zu verdienen“. Herr C. lässt sich mit seinen Hypothekar- und Immobiliengeschäften der dritten Gruppe reicher Personen zuordnen. Der Umstieg auf Aktiengewinne verbindet ihn mit der vierten Gruppe. Herr C. hält sich für sehr clever. Er verabscheut jene, denen der vererbte Reichtum quasi in den Schoß gefallen ist. Reichtum verdient, wer selbst etwas dafür getan hat. Dies allerdings nicht mit Schuffen, sondern mit jenem Geschick, das einem ein geruhames Leben ermöglicht. Herr C. glaubt nicht an eine calvinistische Askese, die den kapitalistischen Geist entfaltet und den persönlichen Reichtum vermehrt.

Als clever gilt auch Aufsteiger Jürg Marquard, der mit neuen Medien und Kommunikationstechnologien reich geworden ist. Er gehört zur genussorientierten vierten Gruppe der Reichen und betrachtet Geld als Rohmaterial, das sich naturgesetzlich ausbreiten will, wenn man es genügend liebt. Jurist Gaudenz Staehelin warnt indes als ehemaliges Mitglied der Konzernleitung von Ciba-Geigy davor, sich dem Emotionalen und Musischen hinzugeben. Das könnte die Motivation zur Leistung gefährden. Im Generalstabskurs arbeitet man, so Profi-Verwaltungsrat Robert A. Jeker (Facts 39/2000: 92), zweimal pro Woche die Nacht hindurch. Da lernt man seine Grenzen kennen. Das Militär setzt Standards – auch für die Wirtschaft. Für Jeker ist es selbstverständlich, für das Geschäft auch einmal auf die Nachtruhe zu verzichten. In der Bank arbeitete er gewöhnlich von halb sieben morgens bis halb sieben abends, widmete sich dann eine Stunde der körperlichen Ertüchtigung, kehrte ins Büro zurück, um bis Mitternacht oder gegen ein Uhr in der Früh weiter zu arbeiten. Es gäbe Morgen- und Abendmenschen, sagt er und fügt stolz hinzu, beides zu sein und viel Wert auf Bescheidenheit zu legen. Auch seine älteste Tochter habe erst nach längeren Diskussionen und guten Schulnoten ein Reitpferd erhalten. Jeker predigt eisernen Willen, um optimale Leistungsfähigkeit zu erbringen. Die Schweizer sind seiner Auffassung nach vom Staat zu weich gebettet. Seine persönlichen Ziele sind – selbst erklärt – jene des Geschäfts, obwohl er Erich Fromms Buch über das Sein und Haben gelesen hat.

Paul Sacher schätzte als begnadeter Dirigent und Mäzen das Sein und Haben. Er avancierte über seine Heirat mit der Roche-Erbin Maja Hoffmann-Stehlin zum reichsten Schweizer (Bilanz 12/99: 209) und äußerte sich zuweilen prononciert wirtschaftskritisch: „Ich könnte sehr gut ein Linker sein, weil ich an die Fruchtbarkeit der Opposition glaube. Ich glaube daran, dass wir Menschen brauchen, die alles in Frage stellen.“ Bis zu seinem Tod (am 26. Mai 1999) kontrollierte der 93-jährige und zeitweilig drittreichste Mann der Welt ein Familienvermögen von 36 Milliarden Franken. Herr B., ein anderer Mäzen, bringt regelmäßig größere Geldsummen in ein Indianerdorf. Seine Tochter lebt als Aussteigerin seit mehreren Jahren bei den „Eingeborenen“. Der reiche Vater kann das mittlerweile akzeptieren. Manchmal sehnt er sich sogar danach, selber so zu leben. Jurist O., der für eine der größten Stiftungen verantwortlich ist, hat die Langsamkeit entdeckt und empfiehlt allen anderen Reichen, das Buch von Sten Nadolny (1998) zu lesen. Es handelt sich um die Biographie von John Franklin.

7 Zeit ist Geld

Als Bub litt John darunter, nicht so rasch auf Bäume klettern zu können wie andere, die ihn wegen seiner Behinderung auslachten. Mit der Zeit entdeckte er jedoch die Vorzüge seiner Langsamkeit. Ein geduldiger Lehrer half ihm dabei. Er vermittelte ihm: Wer etwas lange und aus verschiedenen Blickwinkeln anschaut, sieht oft mehr. John machte physikalische Experimente, studierte Schiffskonstruktionen und Landkarten. Mit Erfolg. Als demokratischer Gouverneur von Tasmanien trat er später für die Menschenrechte ein. Bekannt wurde John Franklin (1786-1847) durch seine Nordpolforschungen. Auf seinen Reisen machte er die Erfahrung, dass Frieden dort entsteht, wo Menschen langsam aufeinander zugehen. Seine Behinderung erwies sich dabei als Chance. Nicht zu verwechseln ist John Franklin mit Benjamin Franklin (1706-1790), dem Vater des modernen Zeitmanagements. Zeit ist Geld, lautete dessen Motto.

Dass sich in den Vereinigten Staaten reiche Wirtschaftskader für die Beibehaltung der Erbschaftssteuer aussprechen, betrachtet Herr O. als hoffnungsvolles Zeichen. Herr P. ist als Direktor einer großen Bank ebenfalls für die Beibehaltung der Erbschaftssteuer. Das sei doch nur gerecht. Die Besteuerung einer Erbschaft tue niemandem weh. Herr P. findet es zudem unmoralisch, wenn wohlhabende Leute der Steuern wegen einen Kanton wechseln. Er trauert dem alten Unternehmertyp etwas nach, der menschlich zugänglich ist und der auch seine Hand schützend über seine Mitarbeiter hält. Herr P. fordert mehr Moral im Umgang mit Geld und stellt in der Wirtschaft die Tendenz fest, alle Werte nur noch in den Kategorien Geld und Profit zu messen. Eine eiskalte Geldoptik setze sich durch. Alles sei erlaubt. Das charakterlose Geld habe keine Moral. Es stecke, wie eine Krankheit, zu einer inneren Haltlosigkeit an. Herr Q. ärgert sich über jene, die Steuern hinterziehen und den Staat bzw. die Mitmenschen verschaukeln. Auch über eine Kapitalgewinnsteuer ließe sich diskutieren. Vorrangig müsse das Bodenrecht umgestaltet werden. Es gehe nicht an, mit dem Boden Geld zu verdienen, ohne einen Finger zu rühren.

8 Reiche und Reiche

Die Psyche der Manager ist einer der wichtigsten Wirtschaftsfaktoren. Heute kommt, so Wirtschaftsethiker Peter Ulrich, ein anderer Führungstyp in die Chefetagen als früher: nämlich jener, der mehr oder weniger bereit ist, skrupellos mitzumachen. Bis in die achtziger Jahre haben Firmenchefs Massenentlassungen nur als letzten Ausweg aus einer Notsituation betrachtet. Wer reihenweise Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf die Straße stellen musste, fühlte sich als Versager. Seit rund fünfzehn Jahren brüsten sich hingegen jüngere Führungskräfte mit der Ankündigung horrender Entlassungszahlen. Da hat sich psychologisch etwas verändert. Davon zeugt auch der Kommentar „Zwängerei der Gewerkschaften“ (Basler Zeitung, 11.10.00). Der zuständige Redakteur, ein Ökonom, zeigt sich erstaunt darüber, wie realitätsfremd die Mitarbeiterinnen der privatisierten Basler Zentralwäscherei sind, die aus Angst vor Entlassungen und weiteren Lohnkürzungen auf die Straße gehen und keine Löhne unter dreitausend Franken hinnehmen wollen. Am Tag danach berichtet die Zeitung (Basler Zeitung, 12.10.00) ganzseitig über Veränderungen an der Konzernspitze der UBS. Für die Ernennung von Luqman Arnold zum Vorsitzenden der UBS-Konzernleitung spreche, so die Finanzanalystin Madeleine Hofmann von Credit Suisse

First Boston, „dass Arnold versteht, was die Anleger wollen, und dem Shareholder-Gedanken verpflichtet ist“. Ein paar Wochen vorher sagte bereits der VW-Direktor: „Der Börse ist's recht, wenn 30.000 Arbeitsplätze verschwinden“ (Die Zeit, 22.9.00).

Es gibt offenbar Reiche und Reiche: Stolze Reiche, die machtbewusst, manchmal sogar protzend, mit ihrem Einfluss umgehen, und verschämte Reiche, die ihren Reichtum verbergen und ihr Licht unter den Scheffel stellen; es gibt großzügige Reiche und „knausrige“ Reiche, linke Reiche und rechte Reiche. Der alte Reichtum ist stärker in Basel verbreitet, der neue in Zürich. Die alten Reichen verstecken ihr Geld. Sie sind humanistisch gebildet und zeigen sich nicht nur in der Oper. Sie spielen auch selber Geige. Die neuen Reichen zeigen gerne ihr Geld. Sie lassen ohne weiteres mit sich über ein Sponsoring verhandeln, das beiden Seiten nutzen muss. Bei den alten Reichen gilt: man gibt, aber sagt nichts. Und in allen vier Gruppen der Reichen gibt es auch solche, die so oder ähnlich sagen: Mir macht das Angst. Wenn sich der Reichtum konzentriert und das gesellschaftliche Korrektiv aufweicht, besteht die Gefahr, dass sich vermehrt autoritäre Kräfte durchsetzen, die den sozialen Zusammenhalt gefährden.

9 Was Reiche kennzeichnet

Ich fasse hier thesenartig zusammen, was mir bei den Gesprächen mit Reichen über Reiche aufgefallen ist.

(1) Viele reiche Menschen verfügen über ein Selbstverständnis, das selbstbewusst wirkt. Ihr Selbstvertrauen deutet auf eine gut ausgestattete Grundsicherheit hin.

(2) Reiche Menschen geraten allerdings öfters in Situationen, die folgenschwere Entscheidungen erfordern und Krisen auslösen können. Das hängt mit der Verwaltung des Reichtums und der beruflichen Position zusammen, aber auch mit der persönlichen Tendenz, offensive Strategien zu wählen, die eher konfliktiv sind.

(3) Reiche Menschen stellen sich, auch wenn sie nach weiterem Reichtum trachten, durchaus immer wieder die Frage nach dem Sinn des Lebens. Gerade weil sie scheinbar fast alles haben (können), erhält sie ein besonderes Gewicht. Die einen setzen sich philosophisch damit auseinander. Sie lieben es, im trauten Kreis oder wenn immer möglich darüber zu diskutieren. Andere leiden, schier depressiv, unter der Ungewissheit und dem Bewusstsein der Endlichkeit. Christlich motivierte Reiche wissen, dass der Mensch nicht vom Brot allein lebt. Sie kennen den Bibelspruch, nach dem „eher ein Kamel durch ein Nadelöhr geht, denn ein Reicher in den Himmel kommt“.

(4) Kinder von Reichen haben besondere Gründe, sich ab und zu recht einsam zu fühlen. Die einen wachsen auf einer schönen Insel auf, auf der sie aber nicht ewig verweilen können; andere erleben schon früh turbulente Stürme, die tendenziell Mechanismen der Abschottung fördern.

- (5) Reiche Menschen sind bezüglich vieler Lebensfragen eher aufgeschlossen. Sie legen bei ihren Lebensentwürfen viel Wert auf eine gute Ausbildung. Eine erhöhte Sensibilität ist gegenüber ökologischen Fragen feststellbar.
- (6) Reiche sind kulturell besonders interessiert und engagiert. „Alte Reiche“ fördern vorwiegend traditionelle Einrichtungen wie die Oper und das klassische Theater. „Neue Reiche“ unterstützen gerne avantgardistische Projekte.
- (7) Auch die soziale Frage liegt vielen Reichen am Herzen. Menschen, die unverschuldet in Not geraten, sollen gezielt unterstützt werden. Wer reich ist, soll freiwillig dazu beizutragen. Große Skepsis besteht gegenüber staatlich verordneter Umverteilung.
- (8) Reiche Menschen favorisieren das Primat der Wirtschaft. Sie haben grosses Vertrauen in die Marktkräfte. Dem Staat billigen sie eine bloss korrektive Ordnungsfunktion zu. Was sozio-ökonomische Vorstellungen betrifft haben Reiche, auch wenn sie persönlich gerne in neue Technologien investieren, eher wertkonservative Haltungen.
- (9) Reiche schreiben die Vermehrung ihres Reichtums überwiegend persönlichen Fähigkeiten zu. Sie attestieren das auch Personen, die hauptsächlich viel geerbt haben. Wer reich ist, scheint daran ein persönliches Verdienst zu haben. Reiche haben – teilweise aufgrund ihrer materiellen Ressourcen – das Gefühl, über aussergewöhnliche Fähigkeiten zu verfügen.
- (10) Reiche Menschen verbindet – bei allen Unterschieden – eine innere Verwandtschaft. Sie erkennen sich gegenseitig am Habitus und den feinen Unterschieden, auch wenn sie äusserlich nur wenig voneinander wissen.

„Eines Tages kann das alles zusammenbrechen“, sagte einst Ex-Daimler-Benz-Direktor Edzard Reuter im Gespräch mit der Sonntagszeitung (19.3.00: 27) über den Börsenboom und kulturlose Topmanager. Reuter stand von 1987 bis 1995 an der Spitze von Daimler-Benz, dem grössten Industriekonzern Deutschlands. Er ist seit 1954 Mitglied der SPD. Heute gehe es auch um das Geld von Millionen kleiner Anleger. Doch was geschieht, wenn die Börsen einbrechen und die Existenz einiger Pensionsfonds bzw. die Altersvorsorge unzähliger Menschen gefährden? Könnte das zumindest die Politik zwingen, sich eingehender mit der Wirtschaftsmacht zu befassen? „In der Tat weiß die überwiegende Zahl der Manager gar nichts anzufangen mit einem Theaterstück“, sagt Reuter.

„Nur die wenigsten gehen in die Oper oder lesen ein literarisches Werk, um sich zu regenerieren und über sich selbst nachzudenken. Doch reflektieren kann man nur, wenn man weiß, worüber andere Menschen schon einmal nachgedacht haben und was sie dazu kulturell beigetragen haben. Viele Manager arbeiten 80 Stunden pro Woche, wobei sie die Hälfte der Zeit im Flugzeug sitzen und um die Welt jetten. Sie kennen nichts anderes als das Flugzeug und das Hotel... Dass es sich auf dieser Erde um Menschen handelt und dass Menschen nur zu verstehen sind in ihrer kulturellen und geschichtlichen Einbindung, das muss man irgendwann einmal gelernt haben.“ (Weltwoche, 23.02.00: 3)

Reuter trug selber wesentlich zu einer wirtschaftlichen Diversifizierung des eigenen Unternehmens bei. Die heute gängige Fokussierung auf eingeschränkte Bereiche hält er für gefährlich, weil diese die einseitige Abhängigkeit fördert. Die Gefahr, dass dem Höhenflug der Börse ein spektakulärer Absturz folgt, bezeichnet auch Henri B. Meier, Mitglied der Konzernleitung des

Basler Pharmakonzerns Roche, als „mindestens so gross wie in den dreißiger Jahren“ des zwanzigsten Jahrhunderts (Weltwoche, 23.02.00: 3).

10 Feine Unterschiede

Die Klassenmodelle des 19. Jahrhunderts unterschieden die Werktätigen vom Bürgertum nach dem Kriterium der Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel. Analysen sozialer Schichten und Klassen (von Theodor Geiger u.a.) definierten ab den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts Menschen(gruppen) etwas differenzierter nach ihren äusseren Lebensbedingungen (Beruf, Qualifikationen, Einkommen, Besitz) sowie nach inneren psychischen Merkmalen. (Geißler 2002) Der Blick galt dabei nach wie vor primär den vertikalen Ungleichheiten. (Castel 2000) Das änderte sich während den 80er Jahren des 20. Jahrhunderts mit den Modellen sozialer Lagen, die – nebst materiellen Ressourcen – das subjektive Wohl (Lebenszufriedenheit) stärker einbezogen. Die horizontalen Ungleichheiten und Differenzierungen stehen auch bei den Modellen sozialer Milieus im Vordergrund, die sich während den 90er Jahren verbreiteten. (Diezinger und Mayr-Kleffel 1999) Mit sozialen Milieus sind Menschen gemeint, die sich in der Lebensauffassung und Lebensweise ähneln und quasi subkulturelle Einheiten innerhalb der Gesellschaft bilden. Große Bedeutung kommt hierbei der gemeinsamen Wertorientierung und dem Lebensstil zu. Die Lagen- und Milieuanalysen verweisen auf wichtige Differenzierungen. Sie scheinen – trotz großer sozialer Ungleichheit – die Klassen- und Schichtmodelle zu verdrängen. „Von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus“ – heißt der Untertitel einer Analyse von Stefan Hradil.

Diesen Gegensatz bringen auch die unterschiedlichen Modelle von Gerhard Schulze und Pierre Bourdieu zum Ausdruck. Schulze kommt in seinem Buch „Die Erlebnisgesellschaft“ (2000) zu dem Schluss, dass die Suche nach Glück die Sorge um das materielle Überleben abgelöst hat und die horizontal strukturierten Erlebnismilieus eine immer größere Bedeutung erlangen. Das Erlebnis-orientierte Denken ersetzt laut Schulze das Produkt-orientierte. Beim Erlebnis-orientierten geht es mehr um den subjektiven, beim Produkt-orientierten um den materiellen Nutzen. Der Hobbygärtner löst mit seinem Ziergarten die Bäuerin mit ihren Kartoffeln ab. Dem Reich der Notwendigkeit folgt das Reich der Freiheit, der Leistungsorientierung die Personenorientierung, dem Haben das Sein. Der Alltag wird zur Lebensbühne und zur Verlängerung der Innenwelt. Symbolwelten scheinen frei wählbar. Gesellschaft verkommt zur Episode. Pierre Bourdieu (1984) sieht das anders. Die äusseren Faktoren prägen die Denk- und Handlungsmuster bzw. den Habitus eines Menschen. Es gibt nach wie vor soziale Klassen. Doch diese sind nicht bloß ökonomisch geprägt. Es gibt auch feine Unterschiede, die sich über Titel, Kleidung, Sprache, Manieren und den Geschmack äußern. Der Lebensstil ist also nicht frei wählbar oder beliebig. Er folgt vielmehr dem sozialen Rang. Die feinen Unterschiede äußern sich darin, wie man grilliert oder den Hauseingang schmückt. Wenn der Direktor dieselben Jeans trägt wie der Arbeiter, ist das nicht dasselbe. Der Direktor kann auch den Liftboy am Arm fassen und fragen, wie es ihm geht. Umgekehrt ist das kaum möglich. Und falls es da und dort geschieht, sind damit die sozialen Unterschiede keineswegs ausgeräumt.

Literatur

- Bilanz (21/2008): Die 300 Reichsten. Zürich.
- Bourdieu, Pierre, 2004: Der Staatsadel. Konstanz: UVK.
- Bourdieu, Pierre, 1984: Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Capgemini und Merrill Lynch, 2007: World Wealth Report 2007. Capgemini und Merrill Lynch.
- Castel, Robert, 2000: Die Metamorphosen der sozialen Frage: eine Chronik der Lohnarbeit. Konstanz: Universitätsverlag.
- Diezinger, Angelika und Mayr-Kleffel, Verena, 1999: Soziale Ungleichheit. Freiburg i.Br.: Lambertus.
- Geißler, Rainer, 2002: Facetten der modernen Sozialstruktur – Modelle und Kontroversen. In: Jäggi, Victoria; Mäder, Ueli und Windisch, Katja: Entwicklung, Recht, Sozialer Wandel. Bern: Peter Lang. 537-553.
- Hradil, Stefan und Immerfall, Stefan (Hg.), 1997: Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich. Opladen: Leske + Budrich.
- Levy, René, 1997: Die Schweizerische Sozialstruktur. Zürich: Pro Helvetia.
- Mäder, Ueli und Streuli, Elisa, 2002: Reichtum in der Schweiz. Zürich: Rotpunktverlag.
- Nadolny, Sten, 1998: Die Entdeckung der Langsamkeit. München: Piper.
- Schillinger, Sarah, 2007: Die soziale Reproduktion von Reichtum in der Schweiz. Eine Soziologie des Wirtschaftsbürgertums. In: Denknetz Jahrbuch 2007. Edition 8. Zürich. 122-131.
- Schulze, Gerhard, 2000: Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart. Frankfurt a.M.: Campus Verlag.
- Streuli, Elisa, 2007: Mit Biss und Bravour. Lebenswege von Topmanagerinnen. Zürich: orell füssli.
- Stutz, Heidi; Bauer, Tobias und Schmutz, Susanne, 2007: Erben in der Schweiz – eine Familiensache mit volkswirtschaftlichen Folgen. Chur, Zürich: Rüegger Verlag.

III. Zufall oder Strategie? Zur Genese von Reichtum