

Ueli Mäder  
Elisa Streuli

# **REICHTUM IN DER SCHWEIZ**

Porträts · Fakten · Hintergründe

Rotpunktverlag

## INHALT

Vorwort .....	9
<b>1 Einleitung .....</b>	<b>11</b>
<b>2 Was ist Reichtum? .....</b>	<b>13</b>
2.1 Der Reichtumsbegriff .....	13
2.2 Reichtumsgrenzen .....	15
2.2.1 Einkommen .....	16
2.2.2 Vermögen .....	17
<b>3 Aspekte des Reichtums .....</b>	<b>19</b>
3.1 Lieber reich und gesund als arm und krank: Reichtum und soziale Lage .....	19
3.2 Spare in der Zeit, so hast du in der Not: Reichtum als Beweis der richtigen Lebensführung und des Selbstwerts .....	23
3.3 Mehr ist mehr: Reichtum und Konsum .....	25
3.4 Frisch, fröhlich, frei: Reichtum und Lebensgestaltung .....	27
3.5 Reich und Reich gesellt sich gern: Reichtum und soziale Beziehungen .....	31
3.6 Wer zahlt, befiehlt: Reichtum, Macht und Einflussnahme .....	32
3.6.1 Geld und Sexualität .....	37
3.6.2 Geld und Geschlecht .....	39
<b>4 Ökonomische Grundlagen zur Reichtumsanalyse .....</b>	<b>43</b>
4.1 Reichtum weltweit .....	43
4.1.1 Vermögensverteilung im internationalen Vergleich .....	43
4.1.2 Einkommensverteilung im internationalen Vergleich .....	45
4.2 Reichtum in der Schweiz .....	49
4.2.1 Vermögensverteilung in der Schweiz .....	49
4.2.2 Verteilung der Erwerbseinkommen in der Schweiz .....	59
4.2.3 Vom Abheben des Hutes: Entwicklung von Einkommen und Vermögensanteilen .....	63
4.2.4 Zusammenhang von Einkommen und weiteren Merkmalen .....	72
4.2.5 Einmal reich, immer reich? Relatives Haushaltseinkommen im Zeitverlauf .....	79
4.2.6 Quellen des Reichtums .....	82
4.2.7 Erbschaften .....	86
4.3 Die wirtschaftliche Bedeutung von Reichtum .....	87

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Mäder, Ueli:

Reichtum in der Schweiz : Porträts · Fakten · Hintergründe /

Ueli Mäder ; Elisa Streuli. – Zürich : Rotpunktverl., 2002

ISBN 3-85869-234-4

© 2002 Rotpunktverlag, Zürich · www.rotpunktverlag.ch

Umschlagfoto: Getty Images, Stephen Swintek

Druck und Bindung: fgb · freiburger graphische betriebe · www.fgb.de

ISBN 3-85869-234-4

1. Auflage

<b>5</b>	<b>Biografische Notizen</b>	<b>91</b>
5.1	Annäherung	91
5.1.1	Leistung zählt	96
5.1.2	Sich darstellen	101
5.1.3	Karriere machen	103
5.1.4	Welt verbessern	106
5.1.5	Macht ausüben	112
5.1.6	Einfache Rezepte	115
5.2	Begegnungen	119
5.2.1	Unkonventionell	121
5.2.2	Fleißig privatisieren	123
5.2.3	Erfolgreich abwegig	124
5.2.4	Progressiv – konservativ	126
5.2.5	Reichen zu links, Linken zu reich	129
5.2.6	Kreativ langsam	133
5.2.7	Reichtum verpflichtet	136
5.2.8	Christlich motiviert	140
5.2.9	Sportlich engagiert	142
5.3	Mäzenische Tradition	146
5.3.1	Ladies First	146
5.3.2	Gesellschaft für das Gute und Gemeinnützige	153
5.3.3	Christoph Merian Stiftung	157
5.4	Aufsteiger und Aussteiger	160
5.4.1	Ich wurde gefördert	161
5.4.2	Ich mache, was ich machen möchte	165
5.5	Folgerungen	169
5.5.1	Kriterien	170
5.5.2	Einfach gesagt	172
5.5.3	Was auffällt	174
5.5.4	Wohl dem Land...	176
5.5.5	Beeindruckt und irritiert	180

<b>6</b>	<b>Schluss</b>	<b>185</b>
<b>7</b>	<b>Anhang</b>	<b>197</b>
7.1	Anmerkungen	197
7.2	Quellenverzeichnis	211
7.2.1	Bücher, Zeitschriften und Statistiken	211
7.2.2	Artikel in Zeitungen und allgemeinen Zeitschriften	217
7.2.3	Filme	223
7.3	Tabellenverzeichnis	223
7.4	Abbildungsverzeichnis	224

## VORWORT

Das Basler Institut für Sozialforschung und Sozialplanung (basis) gehört zur Fachhochschule für Soziale Arbeit beider Basel. Es setzt sich schwerpunktmäßig mit Fragen der sozialen Ungleichheit auseinander. Nach mehreren Untersuchungen über die Armut interessierte uns die andere Seite, der Reichtum. Wir wollten herausfinden, wie der Reichtum verteilt ist, wie Reiche leben, was sie denken. Im Vordergrund stand die Frage nach der sozialen Verträglichkeit des Reichtums. Wir skizzieren hier erste Antworten. Die ersten vier Kapitel stammen von Elisa Streuli, die beiden letzten von Ueli Mäder.

Wir danken allen, die uns in offenen Gesprächen Einblick in ihr Leben ermöglicht haben. Wir danken Luciano Lippmann, Gerd Löhner, Peter-Ulrich Merz-Benz und Hector Schmassmann für kritische Anmerkungen sowie allen anderen, die in irgendeiner Form zu dieser Arbeit beigetragen haben.

Ueli Mäder und Elisa Streuli,  
Basel, Dezember 2001

## 1 EINLEITUNG

»Zieh dir eine Million an Land und dann ab auf die eigene Insel«, »Trau dich, reich zu werden«, »Sorge dich nicht – spekuliere«, »Der Weg zur ersten Million.« Diese und ähnliche Buchtitel, Werbetexte und Zeitungsschlagzeilen verfolgen uns auf Schritt und Tritt. Reichtum hat den ganz bestimmten »Duft des Geldes«, Reichtum ist sexy, Reichtum bedeutet die Erfüllung aller Träume.

Reichtum als persönliches Lebensziel ist absolut salonfähig geworden. Börsennews gehören zum Gesprächsstoff wie der Wetterbericht, und wer es richtig anstellt, verdient an den Kapitalmärkten mehr als an der Arbeitsstelle. An der Börse wird nicht nach Geschlecht, Herkunft oder Bildung unterschieden, alle haben die gleichen Chancen auf eine wundersame Geldvermehrung, und wer mit dreißig Jahren noch nicht Millionär ist, hat im Leben etwas falsch gemacht...

Wie sieht es nun aber mit dem real-existierenden Reichtum in der Schweiz aus? Gemessen am Bruttosozialprodukt pro Kopf ist die Schweiz eines der reichsten Länder der Welt. Dass Einkommen und Vermögen jedoch äußerst ungleich verteilt sind, wurde in den zahlreichen kantonalen und schweizerischen Armutsstudien der letzten zwanzig Jahre (Leu et al. 1997, Mäder et al. 1991, Buhmann 1991, Ulrich & Binder 1998) sowie in differenzierteren Untersuchungen zur schweizerischen Sozialstruktur (Levy 1997 und Levy et al. 1998) offensichtlich. Gemäß UNO-Statistik gehört die Schweiz punkto Einkommensgefälle zur Spitzengruppe unter den westlichen Industrieländern.<sup>1</sup>

Während Armut und soziale Ungleichheit ausführlich erforscht werden, sind Untersuchungen über Reichtum in der Schweiz kaum vorhanden. Wer ist eigentlich reich, und was ist überhaupt »Reichtum«? Schafft Reichtum Arbeitsplätze und verbessert damit auch die Lebensbedingungen der Ärmere, oder

führt die ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen im Gegenteil zu Konflikten, Kriminalität und damit zu Wohlstandsverlusten für alle?

Die vorliegende Arbeit geht diesen Fragen nach und zeigt einzelne Aspekte des Reichtums auf. Das Kernstück bilden dabei verschiedene Porträts von Reichen. Verschiedene Argumente für und gegen den Reichtum sollen zu weiterführenden Überlegungen in diesem noch weitgehend unerforschten Thema anregen.

## 2 WAS IST REICHTUM?

### 2.1 Der Reichtumsbegriff

Unter sonst gleichen Bedingungen wären alle Menschen lieber reich als arm; als gesellschaftliches Leitbild ist Reichtum weit herum akzeptiert. Dieses Leitbild entwickelt eine soziale Kraft; der Wunsch nach Reichtum treibt an, und die daraus erfolgten Handlungen wirken ihrerseits wieder auf den Reichtum beziehungsweise auf die Reichen zurück. (Huster 1997:19) Reichtum hat mit materiellem Überfluss zu tun, doch er bedeutet mehr: Reichtum kann als »das Ausmaß des persönlichen Möglichkeitsraums« (Schulze 1997:263) definiert werden. Dieser Möglichkeitsraum ist einerseits durch das Angebot an Handlungsmöglichkeiten bestimmt und andererseits durch das Ausmaß, in dem von diesem Angebot Gebrauch gemacht werden kann. In einer Gesellschaft mit einem scheinbar unbegrenzten und ständig zunehmenden Angebot hängt das Ausmaß des persönlichen Möglichkeitsraums hauptsächlich von der zweiten Bestimmungsgröße ab, nämlich davon, wieweit jemand an diesem beinahe unerschöpflichen Angebot teilhaben kann. Reichtum bezeichnet somit das Ausmaß an Handlungsmöglichkeiten oder den Umfang des persönlichen Handlungsspielraums, kurz: *Reichtum ist eine Messgröße für die Menge an Handlungschancen*. Das Tauschmittel, das es ermöglicht, diese Chancen wahrzunehmen, ist Geld. Ein großer Handlungsspielraum erlaubt es, zu kaufen, »was das Herz begehrt«, nach Belieben etwas zu tun oder zu unterlassen, bietet aber auch die Möglichkeit zu Macht und Einflussnahme. Damit soll keineswegs behauptet werden, dass mit Geld alles erkaufte werden kann: »Was wichtig ist, sieht man nicht«, sagte schon der Kleine Prinz bei Saint-Exupéry. Und »was wichtig ist, kann man mit Geld nicht kaufen« gilt wohl ebenso. Finanzieller Reichtum ist somit nicht

gleichbedeutend mit uneingeschränkten Möglichkeiten. Doch zumindest all jene Optionen, die über den Markt vermittelt werden, lassen sich direkt mit Geld einlösen. Mit dieser Einschränkung bezeichnen wir *Reichtum als die Menge an Handlungschancen, die mit Geld wahrgenommen werden können.*

Reichtum als Handlungschance umfasst verschiedene Bereiche:

*Erwerb und Besitz von »Gütern«.* Jedes Gut hat einen Preis, und je mehr Geld jemand besitzt, desto mehr und desto teurere Güter kann er oder sie sich kaufen. Ein »Gut« kann zum Gebrauch oder hauptsächlich zur Vermehrung des Prestiges bestimmt sein. Ein »Gut« ist in diesem Sinn auch die Mitgliedschaft in einem Golf- oder Tennisclub, ein Wochenende Riverrafting, Bungeejumping und so weiter. In der »Erlebnisgesellschaft« (Schulze), in der Erlebnis eng mit Konsum und kostspieliger Freizeit verknüpft ist, kann der Zutritt in diese Gesellschaft überhaupt erst mit Geld erkaufte werden. Je mehr Geld, desto mehr Erlebnis: Reichtum wird damit zur Voraussetzung, um in der Erlebnisgesellschaft zu überleben.

*Gestaltungsfreiheit.* Reichtum heißt, sich sein Leben mindestens theoretisch frei gestalten zu können. Die soziale Schicht, die ihren Lebensunterhalt ohne Erwerbsarbeit bestreiten kann – die »leisure class« –, war im Englischen ein Synonym für die Reichen in einer Zeit, in der Muße ein erstrebenswertes, aber kaum erreichbares Ziel war. Der kategorische Imperativ der Moderne, sein Leben selbst nach dem eigenen Willen zu gestalten, der Verlust an Traditionen und die Zunahme neuer Optionen verlangen zunehmende finanzielle Mittel, die gestiegenen Möglichkeiten wahrzunehmen.

*Macht und Einflussnahme.* Wer reich ist, kann den eigenen Willen und die eigenen Vorstellungen zur persönlichen Zielerreichung durchsetzen und andere dazu bringen, ihre Ziele und Handlungen nach seinem Willen auszurichten. Mit Reichtum

kann nicht nur für sich »nach eigenem Gutdünken« gelebt und gehandelt werden, es können zusätzlich Handlungen anderer »gekauft«, das heißt beeinflusst und bestimmt werden.

Mit Reichtum sind neben Handlungschancen auch weitere Privilegien wie Bildung und Gesundheit sowie spezifische soziale Netzwerke verbunden. Eine nähere Untersuchung verschiedener Aspekte des Reichtums siehe Kapitel 3.

## 2.2 Reichtumsgrenzen

Im Volksmund sind Millionäre reich. Das Wort »Millionär« erschien erstmals 1843 in einer US-amerikanischen Zeitung, um ein riesiges Vermögen zu beschreiben. In jener Zeit lebten in New York-City und Massachusetts zusammen nur 39 Millionäre. (Mills 1971:101)

In der Schweiz leben heute rund 120 000 Haushalte mit einem Vermögen von einer Million Franken und mehr (ESTV 1999). Der »Millionär« hat seinen ursprünglich äußerst exklusiven Status eingebüßt. Der Begriff beinhaltet aber bis heute eine gewisse Faszination, zumindest wenn die Million in US-Dollar, D-Mark oder Franken gemessen wird. Als einziges Analyseinstrument zur Messung von Reichtum ist »die Million« aber nicht hinreichend.

Wenn Armut das »untere Ende« einer materiellen Verteilung bezeichnet, handelt es sich beim Reichtum um das »obere Ende«. Wie schon bei den Armutsgrenzen ist es auch hier schwierig, eine allgemein gültige Reichtumsgrenze zu definieren: Stellt sich bei der Armutsforschung die Frage, ob es zum Existenzminimum ein Dach über dem Kopf braucht oder ob ein Pappkarton reicht (Piachaud 1992:65), ist in der Reichtumsforschung unklar, ob jemand bereits mit einer Villa reich ist oder ob dazu noch ein Swim-

mingpool und ein BMW oder zumindest ein Urlaub im Fünfsternerhotel gehören. Wie die Armutsdefinition basiert auch jede Reichtumsdefinition auf individuell unterschiedlichen Wertvorstellungen.

### 2.2.1 Einkommen

In der Armutsforschung wird die Armutsgrenze meist nach *objektiven* oder nach *subjektiven* Kriterien festgelegt. Die objektive Armut wird dabei entweder *absolut* als festgelegter Betrag in Franken ausgedrückt oder als *relativ* in Bezug zu einer durchschnittlichen Größe betrachtet. (Vgl. hierzu Leu, Burri und Priester 1997:10f.)<sup>2</sup> Diese Bestimmungsgrößen kommen auch in der Reichtumsforschung zur Anwendung: Eine Publikation aus den USA schlägt vor, eine absolute Reichtumsgrenze bei 900 Prozent der nationalen Armutsschwelle festzulegen. (Haseler 2000:188) In der Schweiz wäre dies für eine Person zwischen 200 000 und 250 000 Franken netto pro Jahr für einen Einpersonenhaushalt, je nachdem, ob die Armutsgrenze der Schweizerischen Konferenz für Sozialhilfe (SKOS) oder jene der Ergänzungsleistungen (EL) zur AHV/IV verwendet wird.

Allerdings hängt Reichtum in erster Linie vom wirtschaftlichen Niveau eines Landes ab und ist somit relativ. Die deutsche Reichtumsforschung setzt die Reichtumsgrenze auf 200 Prozent des durchschnittlichen Einkommens, unter Berücksichtigung der Haushaltsgröße.<sup>3</sup> Rund 5 Prozent der westdeutschen und 2 Prozent der ostdeutschen Bevölkerung sind nach dieser Definition reich (Krause und Wagner 1997:70). In der Schweiz lag die 200-Prozent-Schwelle 1992 bei rund 92 000 Franken. (Leu, Burri und Priester 1997:341) Vereinfachend kann gesagt werden, dass die relative Reichtumsschwelle für einen Einpersonenhaushalt bei 100 000 Franken netto pro Jahr festgelegt werden kann. Eine vierköpfige Familie wäre ab einem Haushaltseinkommen von 200 000 Franken reich.

Verschiedentlich wurde versucht, aus der Bevölkerungsmeinung eine subjektive Reichtumsgrenze zu ermitteln. Eine US-Studie aus den fünfziger Jahren ergab, dass die Leute »auf jedem Niveau »nur ein kleines bisschen mehr« wollten, unabhängig davon, wie hoch dieses Niveau war«. (Merton 1957:136) Eine deutsche Studie stellt analog dazu fest, dass die Vorstellungen über ein »sehr gutes« Einkommen das tatsächliche Einkommen auf jedem Niveau übertreffen: Wer im ehemaligen Ostdeutschland weniger als ein *halbes* durchschnittliches Einkommen verdiente, bezeichnete bereits 2320 D-Mark als »sehr gutes« Einkommen; wer jedoch in der ehemaligen BRD mehr als ein *doppeltes* Durchschnittseinkommen erzielte, bezeichnete erst bei über 10590 D-Mark ein Einkommen als »sehr gut«. (Weick 2000:3f.) Sich selbst würde wohl kaum jemand als reich bezeichnen.

### 2.2.2 Vermögen

Wichtiger als das Einkommen ist bei der Reichtumsmessung das Vermögen: Während das Einkommen zum großen Teil für den »angemessenen« Lebensunterhalt aufgewendet wird, vermehrt sich das Vermögen in Form von Zinsen und anderen Kapitalerträgen fortwährend.

Für die Beratungsfirmen Merrill Lynch und Gemini Consulting sind Individuen ab 1 Million US-Dollar Vermögen zu den Reichen – beziehungsweise den »HNWIs« (High-net-worth-in-dividuals) – zu zählen. (WWR 2000:3) Auch hier zeigt sich die Definitionsmächtigkeit des »Millionärs«. Nach Huster (1997:13) kann ein Vermögen dann als »Reichtum« bezeichnet werden, wenn die Erträge ohne Erwerbsarbeit einen gehobenen Lebensstandard ermöglichen, ohne dass die Vermögenssubstanz angegriffen werden muss. Um jährlich 100 000 Franken zu generieren, wäre (bei einer sehr vorsichtig angenommenen Kapitalrendite von 5 Prozent) ein Vermögen von 2 Millionen Franken erforderlich.

Aus den Steuerstatistiken in der Schweiz können Vermögensmillionäre nur auf Haushaltsebene gemessen werden. In der Schweiz besitzen insgesamt rund 120 000 Haushalte (ca. 3 Prozent) ein Vermögen von mindestens 1 Million Franken, 45 000 Haushalte besitzen mindestens 2 Millionen Franken, 25 000 Haushalte besitzen mindestens 3 Millionen Franken. (ESTV 1999)

Nicht nur bezüglich der Gesamtbevölkerung, auch unter den Reichsten ist das Vermögen äußerst ungleich verteilt. Je nach Fragestellung drängt sich deshalb eine weitere Differenzierung der »Reichen« auf. Gemäß Merrill Lynch/Gemini Consulting zählen Reiche ab 30 Millionen US-Dollar Vermögen zu den »Superreichen« – beziehungsweise »U-HNWIs« (Ultra-high-net-worth-individuals). Die »300 Reichsten« des Monatsmagazins *Bilanz* haben alle ein Vermögen von über 100 Millionen Schweizer Franken und gehören damit in die Kategorie der Superreichen.

Anhand von Einkommen und Vermögen lassen sich somit ganz unterschiedliche Reichtumsgrenzen festlegen. Dabei stellt sich die Frage, was mit einer derartigen Grenze bezweckt werden soll.

Eine Reichtumsgrenze unterscheidet sich in der Bedeutung grundsätzlich von einer Armutsgrenze: Geht es bei der Festlegung der Armutsgrenze darum, jedem Mitglied eines Landes eine menschenwürdige Existenz zu gewährleisten, macht eine Reichtumsgrenze sozialpolitisch nur dann Sinn, wenn ab dieser Grenze zum Beispiel zusätzliche Steuern erhoben werden (etwa eine spezielle Reichtumssteuer). Wir betrachten in der vorliegenden Studie den Reichtum primär als eine *relative* Größe, die auch relativ zu analysieren ist. Reichtum wird als das obere Ende der Verteilung von Einkommen oder Vermögen innerhalb eines Landes betrachtet, wobei dieses Ende je nach Fragestellung unterschiedlich festgelegt ist: Der Übergang erfolgt graduell von »weniger« zu »mehr«, aber nicht prinzipiell von »nicht reich« zu »reich«. <sup>4</sup>

### 3 ASPEKTE DES REICHTUMS

#### 3.1 Lieber reich und gesund als arm und krank: Reichtum und soziale Lage

In der Schweiz steht an der Spitze der Einkommens- und Vermögenshierarchie eine kleine einflussreiche Gruppe von Eigentümern oder Leitern wirtschaftlicher Großunternehmen. Unter ihnen stammen einige aus Familien der ehemaligen Aristokraten und Patrizier, deren Reichtum in die Zeit vor der Industrialisierung zurückgeht, andere kommen aus Industriellenfamilien, und eine dritte Gruppe brachte es in der Nachkriegszeit zu wirtschaftlichem Reichtum. (Levy 1997:48) Hinzu kamen in neuerer Zeit die Softwaremillionäre, die ihre Ideen mit den Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnologie rechtzeitig in finanziellen Erfolg ummünzen konnten, sowie Spitzenmanager und Unternehmer im Finanzsektor, welche vom enormen Börsenboom in den 1990er-Jahren profitierten. Anders als auf den unteren und mittleren Ebenen besteht auf der obersten Ebene zumindest für die ersten drei Gruppen eine enge personelle und institutionelle Verflechtung zwischen Beruf, Politik, Militär und weiteren einflussreichen Organisationen. (Levy 1997:133) Die stabilen politischen Verhältnisse tragen dabei ganz wesentlich zur Erhaltung und Reproduktion des Reichtums bei.

Wie hängt nun die finanzielle Situation mit anderen wichtigen strukturellen Merkmalen wie zum Beispiel Bildung und Beruf zusammen? Oder mit kulturellen Mustern wie zum Beispiel Lebensform, Freizeitverhalten, sozialen Netzwerken, oder mit Gesundheit und Wohlbefinden? Bestimmt das »Sein« das »Bewusstsein«, oder hat sich letzteres von ersterem unter dem Motto »anything goes« völlig abgekoppelt? Die eine Position betont in marxistischer Tradition die ökonomische Lage als Bestimmungsgröße für

Aus den Steuerstatistiken in der Schweiz können Vermögensmillionäre nur auf Haushaltsebene gemessen werden. In der Schweiz besitzen insgesamt rund 120 000 Haushalte (ca. 3 Prozent) ein Vermögen von mindestens 1 Million Franken, 45 000 Haushalte besitzen mindestens 2 Millionen Franken, 25 000 Haushalte besitzen mindestens 3 Millionen Franken. (ESTV 1999)

Nicht nur bezüglich der Gesamtbevölkerung, auch unter den Reichsten ist das Vermögen äußerst ungleich verteilt. Je nach Fragestellung drängt sich deshalb eine weitere Differenzierung der »Reichen« auf. Gemäß Merrill Lynch/Gemini Consulting zählen Reiche ab 30 Millionen US-Dollar Vermögen zu den »Superreichen« – beziehungsweise »U-HNWIs« (Ultra-high-net-worth-individuals). Die »300 Reichsten« des Monatsmagazins *Bilanz* haben alle ein Vermögen von über 100 Millionen Schweizer Franken und gehören damit in die Kategorie der Superreichen.

Anhand von Einkommen und Vermögen lassen sich somit ganz unterschiedliche Reichtumsgrenzen festlegen. Dabei stellt sich die Frage, was mit einer derartigen Grenze bezweckt werden soll.

Eine Reichtumsgrenze unterscheidet sich in der Bedeutung grundsätzlich von einer Armutsgrenze: Geht es bei der Festlegung der Armutsgrenze darum, jedem Mitglied eines Landes eine menschenwürdige Existenz zu gewährleisten, macht eine Reichtumsgrenze sozialpolitisch nur dann Sinn, wenn ab dieser Grenze zum Beispiel zusätzliche Steuern erhoben werden (etwa eine spezielle Reichtumssteuer). Wir betrachten in der vorliegenden Studie den Reichtum primär als eine *relative* Größe, die auch relativ zu analysieren ist. Reichtum wird als das obere Ende der Verteilung von Einkommen oder Vermögen innerhalb eines Landes betrachtet, wobei dieses Ende je nach Fragestellung unterschiedlich festgelegt ist: Der Übergang erfolgt graduell von »weniger« zu »mehr«, aber nicht prinzipiell von »nicht reich« zu »reich«.<sup>4</sup>

### 3 ASPEKTE DES REICHTUMS

#### 3.1 Lieber reich und gesund als arm und krank: Reichtum und soziale Lage

In der Schweiz steht an der Spitze der Einkommens- und Vermögenshierarchie eine kleine einflussreiche Gruppe von Eigentümern oder Leitern wirtschaftlicher Großunternehmen. Unter ihnen stammen einige aus Familien der ehemaligen Aristokraten und Patrizier, deren Reichtum in die Zeit vor der Industrialisierung zurückgeht, andere kommen aus Industriellenfamilien, und eine dritte Gruppe brachte es in der Nachkriegszeit zu wirtschaftlichem Reichtum. (Levy 1997:48) Hinzu kamen in neuerer Zeit die Softwaremillionäre, die ihre Ideen mit den Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnologie rechtzeitig in finanziellen Erfolg ummünzen konnten, sowie Spitzenmanager und Unternehmer im Finanzsektor, welche vom enormen Börsenboom in den 1990er-Jahren profitierten. Anders als auf den unteren und mittleren Ebenen besteht auf der obersten Ebene zumindest für die ersten drei Gruppen eine enge personelle und institutionelle Verflechtung zwischen Beruf, Politik, Militär und weiteren einflussreichen Organisationen. (Levy 1997:133) Die stabilen politischen Verhältnisse tragen dabei ganz wesentlich zur Erhaltung und Reproduktion des Reichtums bei.

Wie hängt nun die finanzielle Situation mit anderen wichtigen strukturellen Merkmalen wie zum Beispiel Bildung und Beruf zusammen? Oder mit kulturellen Mustern wie zum Beispiel Lebensform, Freizeitverhalten, sozialen Netzwerken, oder mit Gesundheit und Wohlbefinden? Bestimmt das »Sein« das »Bewusstsein«, oder hat sich letzteres von ersterem unter dem Motto »anything goes« völlig abgekoppelt? Die eine Position betont in marxistischer Tradition die ökonomische Lage als Bestimmungsgröße für

alle weiteren Merkmale (Mayer und Blossfeld 1990, Geissler 1996 u. a.), während die zweite Position auf die Individualisierungs- und Entstrukturierungstendenzen hinweist und damit die Lebensform vorwiegend als Ausdruck persönlicher Vorlieben sieht (Beck 1986, Schulze 1997 u. a.).<sup>5</sup>

Die Klasse hat ihre Sprengkraft eingebüßt, an ihre Stelle sind soziale Milieus getreten (Hradil 1997). Diverse Untersuchungen zeigen, dass Milieus, Entstrukturierungsphänomene und Individualisierungstendenzen vor allem in mittleren Lagen bedeutsam sind. Hier kann nicht mehr unbedingt vom Freizeitverhalten auf das Einkommen oder von der Bildung auf die berufliche Position geschlossen werden. In der untersten und in der obersten Lage besteht jedoch nach wie vor ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem verfügbaren Einkommen und weiteren für die soziale Lage relevanten Merkmalen. (Levy 1998:21, Lamprecht und Stamm 2000:283) Die Höhe der beruflichen Position variiert allerdings sehr stark nach Geschlecht: Reiche Frauen sind sehr viel seltener in beruflichen Toppositionen beschäftigt als Männer, sie beteiligen sich dafür häufiger an sozialen, kulturellen und familiären Aktivitäten. Für beide Geschlechter kann jedoch festgestellt werden, dass ein sehr hohes (Haushalts-)Einkommen in der Regel mit einer höheren Ausbildung einhergeht, zumal mehrheitlich ein Partner oder eine Partnerin aus ähnlichen Bildungskreisen geheiratet wird (Levy 1998).<sup>6</sup>

Einzelne Studien belegen, dass Reiche nicht nur die bessere Ausbildung und die prestigeträchtigeren Jobs haben, sondern auch gesünder sind als Arme. Reiche können sich nicht nur eine bessere Gesundheitsversorgung leisten, sie leiden auch weniger unter psychosozialen Stress als Arme und werden deshalb weniger oft krank (vgl. dazu Smith 1999:145). In den USA konnte ein deutlicher Zusammenhang zwischen Einkommen und Gesundheit festgestellt werden: Je höher das Einkommen, desto tiefer die

Sterblichkeitsrate und desto besser das subjektive Gesundheitsbefinden. (Hurst 1997:215)

Einige Autorinnen und Autoren kommen sogar zum Schluss, dass Gesundheit nicht ein Ausdruck individueller Eigenschaften oder Verhaltensweisen ist, sondern eine Konsequenz der ökonomischen und sozialen Struktur einer Gesellschaft. (Wilkinson 1996, zit. in Smith 1999:163) Für die Schweiz werden diese Befunde bestätigt, allerdings nur bis zu einem mittleren Einkommensniveau. (Leu et al. 1997:74)<sup>7</sup>

Mit Geld kann man sich nicht alles kaufen. »Reichtum macht nicht glücklich«, sagt der Volksmund. Glück und Zufriedenheit hängen von der Zufriedenheit in relevanten Lebensbereichen wie Beruf, Gesundheit, Wohnen, Familie ab. (Leu, Burri und Priester 1997:73) Insofern erstaunt es nicht, dass Arme unzufriedener, unglücklicher, einsamer und mit mehr Ängsten und Sorgen leben als die Gesamtbevölkerung. Armut macht tendenziell unglücklich, doch kann umgekehrt behauptet werden, dass Reichtum glücklich macht?

Reichere Personen geben zwar ein höheres Wohlbefinden an als ärmere im selben Land, doch ist dies nur zu einem kleinen Teil durch Einkommensdifferenzen zu erklären. Oberhalb einer bestimmten Schwelle scheint das Einkommen kaum mehr einen Einfluss auf das Glück zu haben. (Frey und Stutzer 1999 und 2001) Vermutlich ist die höhere Zufriedenheit nicht primär auf ein höheres Einkommen, sondern auf andere Ursachen wie bessere Gesundheit, Bildung oder politische Stabilität zurückzuführen.

Zufriedenheit hängt nicht nur von Einkommen und Vermögen, sondern ebenso vom Anspruchsniveau ab. Eine Untersuchung bei Lottogewinnern ergab, dass sich ihr Glücksniveau anfänglich stark erhöhte, sich nach einem Jahr aber wieder auf dem Ausgangswert einpendelte.<sup>8</sup> Anspruchsniveau und Erwartungshaltung sind keineswegs konstant, sondern richten sich nach

den jeweiligen Umständen, nach der finanziellen Lage von Vergleichsgruppen, nach früheren Erfahrungen und Erwartungen an die Zukunft: »Eine Erhöhung unseres Einkommens bewirkt eine Erhöhung der Zufriedenheit, doch nach einiger Zeit gewöhnen wir uns daran und sind nicht glücklicher als vorher.« (Frey und Stutzer 2001:6, eigene Übersetzung) Glück ist weniger ein direkter Ausdruck von Einkommen und Erfolg; viel eher ist es bestimmt durch die Lücke zwischen Erwartetem und Erreichtem. Wer sich mit finanziell Bessergestellten vergleicht, kann immer unglücklich sein, egal wie hoch das eigene Vermögen ist. Der Vergleich mit andern bewirkt zudem, dass sich Arme unter Reichen nochmals unglücklicher fühlen.

Materielle Armut in einem reichen Land fördert somit in doppelter Weise das Unglück: Zum einen ist sie meist mit anderen Problemlagen – prekäre Beschäftigungssituationen, wenig Handlungsspielraum, enge Wohnverhältnisse – verbunden, und zum andern hält der Reichtum der andern permanent das eigene Scheitern vor Augen. Der Ausspruch »arm, aber glücklich« trifft generell weder auf Arme in armen Ländern noch auf Arme in reichen Ländern zu und dient höchstens dem Zweck, soziale Ungleichheiten zu legitimieren und aufrechtzuerhalten sowie das eigene schlechte Gewissen zu beruhigen. Umgekehrt macht Reichtum allein tatsächlich noch nicht glücklich: Reiche sind höchstens dann glücklich, wenn sie ihre Ansprüche den Möglichkeiten anpassen, ohne sich dauernd mit andern zu vergleichen. Dies gilt jedoch genauso für Leute mit einem mittleren Einkommen.

### 3.2 Spare in der Zeit, so hast du in der Not: Reichtum als Beweis der richtigen Lebensführung und des Selbstwerts

In der reformierten – insbesondere der calvinistischen – Religion des 16. und 17. Jahrhunderts galt die Lehre von der Gnadenwahl, die sich in Teilen bis heute gehalten hat. Auf einen kurzen Nenner gebracht, bedeutet die Gnadenwahl, dass die Menschen seit dem Sündenfall jeglichen Anspruch auf göttliche Gnade verloren haben, dass einige unter ihnen aber dennoch als Beweis der ewigen Güte Gottes auserwählt und ins ewige Himmelreich berufen, während andere verstoßen und der Macht des Teufels überlassen werden. (Weber 1995:344) Niemand konnte wissen, ob er oder sie zu den Auserwählten gehören würde. Erträglich wurde diese quälende Ungewissheit nur, indem die Gläubigen ihr Leben streng nach dem Willen Gottes führten. Die göttliche Pflichterfüllung wurde in rastloser Berufsarbeit gesehen. Der weltliche Beruf war gleichbedeutend mit der göttlichen Berufung. Das Lebensziel – die Vollendung des göttlichen Willens – konnte somit nur der Erfolg im Beruf sein. Gewinnstreben in der Berufsarbeit war nicht nur erwünscht, sondern sogar gottgewollt: Reichtum war der direkte Beweis für beruflichen Erfolg und damit für die richtige, gottgefällige Lebensweise, aber keineswegs ein Selbstzweck.

Aus der ständigen Sorge um die methodisch richtige Lebensführung – die »innerweltliche Askese« – wird deutlich, dass Reichtum niemals zu Konsumzwecken, für Feste oder andere nicht unmittelbar nützliche Tätigkeiten verwendet werden durfte: Reichtum musste vollumfänglich investiert werden, um damit neuen Reichtum zu generieren und damit den Beweis für die erfolgreiche berufliche Tätigkeit als religiösen Eifer zu bekräftigen. Dieses religiöse Streben in Form einer unablässigen Berufsausübung und äußerster Sparsamkeit wird von Max Weber als »kapitalistischer Geist« bezeichnet, welcher der kapitalistischen Wirt-

schaftsweise erst zum Durchbruch verhelfen konnte. (Weber 1995)<sup>9</sup>

Die göttliche Berufung in Form von Berufsarbeit ist heute weitgehend verweltlicht und verinnerlicht. In einer schweizerischen Umfrage von 1998 stimmten fast 60 Prozent dem Satz »Ich bin ein Mensch, der gerne viel arbeitet« zu. (Demoscope, zit. in Suter 2000:39) Nicht Gottes Wille, sondern die eigene Auffassung einer sinnvollen Lebensführung, die Konstruktion von Identität an sich findet ihren Ausdruck in einer erfolgreichen Berufsausübung: Jemand »ist« Anwalt, Arzt, Lehrer und so weiter, das heißt, der Beruf ist Ausdruck des eigenen Selbstverständnisses, was für Männer noch weit mehr als für Frauen gilt.<sup>10</sup> Erfolg im Beruf, wiederum gemessen an Status und Reichtum, ist insbesondere für Männer heute zwar nicht mehr der Beweis eines gottgefälligen Lebens, aber der Beweis eines sinnvollen Daseins: Das Konstruktionsmuster der männlichen Identität über Erwerbsarbeit hat den Gotteswillen der protestantischen Ethik abgelöst. Wenn die Berufsarbeit Identität verleiht, ist die Bewertung der Arbeit gleichzeitig die Bewertung des Menschen, der die Arbeit ausführt. Da der Wert einer Arbeit in Geld gemessen wird, ist das Erwerbseinkommen ein Indikator für den Wert eines Menschen: Je mehr jemand »verdient« beziehungsweise an Einkommen bezieht, desto wichtiger und wertvoller ist er. Auch sprachlich besteht ein enger Zusammenhang zwischen »gelten« und »Geld«: »gelten« hatte im Althochdeutschen die Bedeutung von »opfern« im religiösen Sinn, im Mittelhochdeutschen von »etwas zurückzahlen« (Duden 1989:227f.). »Gelten« bedeutet heute »etwas wert sein«: Wer viel Geld hat, gilt viel, ist viel wert – materiell und im übertragenen Sinn.<sup>11</sup>

### 3.3 Mehr ist mehr: Reichtum und Konsum

In der Erlebnisgesellschaft, die Konsum und Abenteuer als Lebensziel definiert, ist Geld unabdingbar für den Eintritt ins Wunderland. Für jene, die von Kind auf in einer vermögenden Familie aufgewachsen sind, ist Reichtum selbstverständlich und nicht weiter erwähnenswert. Die andern jedoch müssen erst beweisen, dass sie ebenfalls zu »den Reichen« gehören. Das Bonmot vom Basler Anwalt, der seinen Sohn zurechtweist mit den Worten: »Wir sind nicht reich genug, dass du in abgetragenen Kleidern herumlaufen kannst«, zeigt auf, dass sich Reichtum in der Selbstpräsentation manifestiert: Designerkleider, Villa, teure Autos, Yacht und so weiter sind soziale »Codes«, die auf Reichtum schließen lassen.

Ähnliches gilt für das Verstecken von Armut: Arme stehen am untersten Ende einer Wert- und Prestigehierarchie, die Geld als Skala verwendet. In dem Maße, in dem sie diese »Reichtumshierarchie« übernommen haben, müssen sie durch teure Markenkleider und Autos ihre tatsächliche Armut und damit ihre selbst empfundene Wertlosigkeit verbergen.

Wer reich ist, kann sich jedes Luxusgut problemlos leisten. Dabei funktioniert auch der Umkehrschluss: Wer einen Jaguar besitzt, ist reich, auch wenn dieser nur geleast ist und der Kredit buchstäblich »vom Mund abgespart« werden muss. Gerade das Auto hat sich vom Gebrauchsgut längst zum Prestigegut gewandelt. Ein schnelles Auto suggeriert Kraft und Potenz und verschafft Bewunderung. Die Werbung »Hallo Spätzünder! Gewinn 1 Million und rausch im neuen heißen Schlitten davon!« von Swisslos trifft augenzwinkernd gleich mehrere wichtige Aspekte des heutigen Lebensgefühls: Wer ein teures Auto besitzt, wird bewundert. – Wer bewundert werden will, muss reich sein. – Wer (noch) nicht reich ist, ist ein »Spätzünder«. Marktprognostiker der Automobilindustrie rechnen für die kommenden Jahre mit einer

steigenden Nachfrage für Luxusautos ab 100 000 Franken; ein neues Modell von Bentley soll gar 800 000 Franken kosten. Absatz finden diese Produkte, so die Prognose, vor allem bei den vierzig- bis sechzigjährigen Erben, bei denen eine steigende Lust auf teure Autos festgestellt wird. (*Tages-Anzeiger*, 12.6.2000)

Bei der »Millenniumsgeneration« der Dreißigjährigen ist Reichtum gemäß einer Studie der *Sunday Times* in Großbritannien wieder ein wichtiges Lebensziel. In einer Plakataktion des schweizerischen Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie deklarieren Junge: »Ich werde Millionär« (*Bilanz* 10/1999). Die Möglichkeiten der Computerindustrie, aber auch die gesteigerten Konsum- und Freizeitbedürfnisse geben den Hoffnungen auf Reichtum neuen Auftrieb und lassen eine wahre Goldgräberstimmung aufkommen. Reichtum bedeutet für diese Generation die Möglichkeit zu einem glamourösen Luxusleben, und gemäß dem Modedesigner Ferré ist Luxus »der Superlativ des Sich-wohl-Fühlens«. (*Neue Zürcher Zeitung*, 16.1.1999) Exklusive Stoffe, Leder, Holzmöbel und Ölbilder wirken nicht nur auf die Augen, sondern auch auf Geruchs- und Tastsinn und verschaffen der Besitzerin oder dem Besitzer ein emotional angenehmes Erlebnis.

Exklusive Gegenstände haben damit für die Besitzenden einen doppelten Wert: Einerseits sind sie die Quelle von sinnlichem Erleben und andererseits Mittel der sozialen Differenzierung. Die soziale Abgrenzung nach unten verschafft dem Individuum das behagliche Gefühl des »Dazugehörens« zu einem prestigeträchtigen Bevölkerungssegment. Solange ein Gegenstand exklusiv bleibt und nicht zum Massengut wird, verleiht er dem kleinen Kreis der Besitzenden ein soziales Prestige.

Aufgrund dieser Verschmelzung von angenehmen Sinneseindrücken und sozialem Prestige gelten Luxusprodukte als allgemein erstrebenswert. Die Exklusivität überträgt sich vom Gegenstand auf die Besitzerin oder den Besitzer. *Sich wohl fühlen, nach*

*oben dazugehören und nach unten abgrenzen* – mit dieser knappen Formel kann die Faszination von Luxusgütern zum großen Teil erklärt werden.

### 3.4 Frisch, fröhlich, frei: Reichtum und Lebensgestaltung

Reichtum bedeutet auch, frei von jeglichen sozialen Zwängen »nach Lust und Laune« zu tun und zu lassen, was man will. Werbeslogans wie »Zieh dir eine Million an Land und dann ab auf die eigene Insel« (Swisslos) oder »nach Millionengewinn Job an den Nagel gehängt« (Swiss Lotto) zielen genau auf dieses Bedürfnis, ein Leben unabhängig von Vermieter, Vorgesetzten oder andern Autoritäten zu führen. Es ist dabei nicht relevant, ob der Job oder die Wohnung tatsächlich aufgegeben würde: Entscheidend ist allein die *Option*, die ein Gefühl der Gestaltbarkeit des eigenen Lebens schafft. Diese Gestaltbarkeit ist ein zentrales Moment der Moderne, welche von den Menschen den Mut fordert, sich ihres Verstandes zu bedienen, statt sich dem Glauben an das Schicksal zu ergeben. Nicht die Familientradition, sondern die freie Wahl des mündigen, aufgeklärten Menschen bestimmt den Lebensweg; nicht die Geburt, sondern die eigene Leistung schafft den Platz in der Gesellschaft. Dies eröffnet den Einzelnen eine Fülle von Möglichkeiten, die nicht nur wahrgenommen werden dürfen, sondern auch *müssen*: »Jeder ist seines Glückes Schmied« ist seit mehr als zweihundert Jahren das handlungsleitende Lebensmotto. Geld und Reichtum nehmen hier eine zentrale Stellung ein. War Geld ursprünglich nur ein notwendiges Tauschmittel, um es gegen ein erstrebenswertes Gut einzutauschen, ist es durch seine universelle Verwendbarkeit zu einem Selbstzweck geworden. Das Streben nach Geld ist zu einem eigenständigen Ziel geworden. (Georg 1998:57) Bereits vor über hundert Jahren hat der Soziologe Georg

Simmel diese alchemistische Kraft des Geldes erkannt, die in der heutigen »Multioptiongesellschaft« (Gross 1998) nichts von ihrer eigentümlichen Faszination eingebüßt hat: »Das ungeheure Glücksverlangen des modernen Menschen [...] ist offenbar an dieser Macht und an diesem Erfolge des Geldes genährt.« (Simmel 1992:89)

Paradoxerweise steigt mit den zunehmenden Möglichkeiten zwar die Wahlfreiheit, aber gleichzeitig auch der Zwang, die Chancen wahrzunehmen und die bestmögliche Position anzustreben. Da Toppositionen in der Wirtschaft entsprechend entlohnt werden, ist Reichtum ein Beweis, dass die Erfordernisse der Moderne erfüllt wurden. Die Individualisierung geht dabei mit einer Standardisierung einher: Wenn alle individuell alles können, sollen sie auch alles wollen. Dabei besteht ein erstaunlicher Konsens der Werte, an deren Spitze die Möglichkeit zu handeln steht, welche wiederum ein direkter Ausdruck der finanziellen Situation ist.

Der amerikanische Traum vom armen Jungen, der sich in harter Arbeit vom Tellerwäscher hochdient und ein Millionenvermögen macht, hat die Grenzen seines Kontinents längst gesprengt. Die Schuhmacher Rolf und Adi Dassler, welche je ein Schuhimperium – Puma und Adidas – aufbauten; der Titanic-Regisseur James Cameron, für den die Mutter die Hamburger-Aktionen aus der Zeitung schnitt, damit sich ihr Sohn etwas zu essen leisten konnte; Joanne K. Rowling, die allein erziehende Sozialhilfebezügerin, die mit den Harry-Potter-Büchern Reichtum und Weltruhm erlangte; Bryan Adams, der in einem nach Katzenpisse stinkenden Keller seine Gitarrengriffe übte und schließlich zu einem der größten Rockstars wurde, ebenso wie Annie Mae Bullock, ein armes Mädchen aus Tennessee, heute als Tina Turner am Zürichsee wohnhaft, Martin Ebner, »der Mann mit der Fliege«, der seit 1985 »aus dem Nichts ein Privatvermögen in Multimilliardenhöhe geschaffen« hatte; Jürg Marquard, der in den siebziger Jahren eine Jugendzeit-

schrift gründete »mit gepumpten 2000 Franken«, die mittlerweile zu 200 Millionen angewachsen sind, Alexander Falk, mit dreißig Jahren »der jüngste Internet-Milli@rdär der Schweiz« (*Bilanz* 12/1998, 12/1999, 5/2000 Beilage) – die Geschichte vom Underdog, der es schließlich ganz nach oben schafft, sind die Stoffe, aus denen Filme nicht nur in Hollywood gemacht werden. Bei den oben genannten Beispielen muss allerdings angefügt werden, dass einige der anfänglichen »Tellerwäscher« ein vermögendes oder gebildetes Elternhaus, einflussreiche Beziehungen oder eine gute Ausbildung hatten. Sie verfügten damit zumindest über eine privilegierte Lebenschance aufgrund der Herkunft und/oder der Beziehungen, von denen weiter unten noch die Rede sein wird.

Der ehemalige Präsident Ronald Reagan wünschte sich für die USA, »dass das ein Land bleibt, in dem jedermann reich werden kann«. Gerade im Land der »unbegrenzten Möglichkeiten« ist es jedoch sehr selten, dass jemand aus der Unterschicht im Lauf seines Lebens zu den ganz Reichen gehören wird. Der allgemeine Glaube an den großen Reichtum durch harte Arbeit für alle ist weitestgehend ein Mythos, der durch individuelle Ausnahmen genährt wird. Der US-Soziologe Charles Wright Mills fand jedoch bereits in den fünfziger Jahren heraus, dass nur 10 Prozent der Reichen der USA ursprünglich aus der Unterschicht stammten; 70 Prozent waren bereits in eine Oberschichtsfamilie hineingeboren! Reichtum reproduziert sich dabei nicht nur selbst, »er monopolisiert ebenso neue Gelegenheiten, um zu einem ›Riesenvermögen‹ zu gelangen«. (Mills 1971:105) 1997 gehörten in den USA nur noch 39 der 400 Reichsten zur Kategorie der Erbinnen und Erben. Aber viele andere hatten für den Aufbau ihrer beruflichen Karriere zumindest eine Erbschaft als Starthilfe (Haseler 2000:4). Von den 300 Reichsten in der Schweiz gemäß der Zeitschrift *Bilanz* (12/2000) fallen mehr als die Hälfte in die Kategorien Familie und/oder Erben. Jene ohne nennenswertes finanzielles Startkapi-

tal können im Allgemeinen auf einen gut gefüllten Bildungsrucksack zurückgreifen.

Millionär zu werden, ist für Leute mit einer guten Ausbildung, einer kontinuierlichen Berufskarriere oder einem reichen Elternhaus einfach im Vergleich zu 1843, als der Begriff »Millionär« geprägt wurde und die Kaufkraft einer Million noch um ein Vielfaches höher war. Um in die Klasse der Superreichen aufzusteigen, muss man jedoch in einer Position sein, die es einem erlaubt, Informationen, Wissen, Fähigkeiten anderer – die Kumulation von Vorteilen, die sich mit steigendem Einkommen und steigender beruflicher Position vergrößert – für persönliche Zwecke zu nutzen. Wer diese Position erreicht hat, kann mit dem Geld anderer wirtschaften. Damit steigt der Profit, während das persönliche Risiko sinkt: »Es kommt ein Moment in der Akkumulation von Vorteilen, wo das Risiko keines mehr ist, sondern so sicher wie die Steuerbegünstigungen.«<sup>12</sup> (Mills 1971:117) Obwohl der Zutritt in die oberste Vermögensklasse vorwiegend den Abkömmlingen aus ebendieser Vermögensklasse vorbehalten ist, hat das Ziel, reich zu werden, alle Schichten infiziert. Familie, Schule und Arbeitsplatz sind die maßgebenden Sozialisierungsinstanzen, welche die Individuen dazu drängen, mit Fleiß und Arbeitseifer nach einer einflussreichen Position zu streben, die für die meisten jedoch außerhalb ihrer Möglichkeiten liegt. (Merton 1957:137) Was der Soziologe Robert K. Merton für die fünfziger Jahre feststellte, ist heute wieder erstaunlich aktuell: Nach der »stillen Revolution«, dem Aufkommen der »postmaterialistischen Werte« in den siebziger Jahren (Inglehart 1977), scheint Geld heute wieder an Bedeutung zu gewinnen, zumal auch Freizeitvergnügen zunehmend kostspieliger werden.

Bis jetzt hat Reichtum in den USA eine ungleich größere Bedeutung als in der Schweiz. Mit den Filmen, Fastfood, Sportarten und anderen US-Exportgütern, vermittelt über verschiedenste

Kommunikationsmedien, übernimmt die Schweiz zunehmend die Werthaltungen aus den USA. Neben vielen positiven Aspekten hat dies zur Folge, dass Reichtum in der Schweiz zunehmend zu einem allgemein verbindlichen Lebensziel wird. Wenn dieser Trend anhält, vermischt sich der verschämte »alte« Reichtum mit dem nach außen getragenen »neuen« Reichtum zu einem durchgängigen gesellschaftlichen Differenzierungsmerkmal. Dann wird auch in der Schweiz persönlicher Reichtum zunehmend zu einem Lebensziel, das für die meisten außerhalb ihrer individuellen Möglichkeiten liegt und jene, die es nicht geschafft haben, mit Frustration, Resignation oder Aggression zurücklässt.

### 3.5 Reich und Reich gesellt sich gern: Reichtum und soziale Beziehungen

Der Mythos der Chancengleichheit und das Credo der Moderne, dass das persönliche Geschick allein in der eigenen Verantwortung liegt, verdeckt die reale Ungleichstellung, welche durch die Weitergabe von »physischem Kapital« (insbesondere durch Erbschaft<sup>13</sup>), aber auch in Form von Bildungschancen und exklusiven Bekanntschaften über Generationen hinweg reproduziert wird: »Wer Geld hat, hat auch Beziehungen!« (Müller 1992:268). Diese Beziehungen bedeuten ein wichtiges »soziales Kapital« zur Erlangung einer einflussreichen Position. Der Soziologe Pierre Bourdieu bezeichnet als »soziales Kapital« »die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind«. (Bourdieu 1983:190) Die Zugehörigkeit zur Gruppe der Reichen und Mächtigen ist gleichzeitig die Folge und die Voraussetzung sozialer Beziehungen zu anderen Mitgliedern dieser

Gruppe. Diese Bande werden durch die Mitgliedschaft zu exklusiven Clubs, in Stiftungs- oder Verwaltungsräten und in kostspieligen Freizeitaktivitäten gefestigt und erneuert: »Ökonomisches Kapital ist ein grundlegendes Medium und der Schlüssel, der Tür und Tor zur sozialen Welt und anderen Kapitalarten, wie etwa sozialem Kapital, öffnet.« (Müller 1997:268) Reiche wachsen so in ein besonderes Selbstverständnis ihrer Position hinein, das sich nicht nur im Besitz von Luxusgütern und teuren Ferien, sondern auch in Geschmack, Bildung und Manieren und der Freundschaftspflege Gleichgestellter äußert und so zur eigenen »Natur« wird: »Das Geheimnis des symbolischen Transformationsprozesses besteht darin, dass das unterschiedliche Haben umgewandelt wird in unterschiedliches Sein der Akteure: aus ökonomischen Unterschieden werden somit sozial ein exklusiver Lebensstil und individuell eine vornehme, distinguierte Persönlichkeit.« (Müller 1997:286)

### 3.6 Wer zahlt, befiehlt: Reichtum, Macht und Einflussnahme

In der Armutsforschung steht die Frage nach der Sicherung des Existenzminimums im Vordergrund, in der Reichtumsforschung ist es die Frage nach Macht, Prestige und Einflussnahme. Das Überleben, der tägliche Kampf um die Existenzsicherung, ist bei den Reichen längst kein Thema mehr. Ist bei Reichen mit einer Million frei verfügbarem Vermögen der Besitz von Luxusgütern ein soziales Differenzierungsmerkmal, hat der sehr große Reichtum – zum Beispiel ab 50 Millionen – eine neue Qualität: Der Lebensstil dieser Superreichen unterscheidet sich nicht mehr substantziell vom Lebensstil bei 5 Millionen: »Es gibt eine Grenze für die Anzahl Häuser, Yachten und Autos, welche im Lauf eines Le-

bens genutzt werden können.« (Haseler 2000:3)<sup>14</sup> An die Stelle des Konsums ist das Streben nach Macht, Einfluss und Prestige getreten: »Gewöhnlicher« Reichtum bedeutet Luxus und Konsum, großer Reichtum bedeutet Macht.

Nicht nur Geld und Wert, auch Reichtum und Macht hängen sprachlich eng zusammen: Macht ist aus dem indogermanischen Verbstamm magh- abgeleitet, der mit »können, vermögen« übersetzt wird. Im 18. Jahrhundert erhielt »vermögend« die Bedeutung von »wohlhabend, reich«. (Duden 1989:464)

Macht hat mehrere unterschiedliche Dimensionen. Gemäß Max Weber ist Macht »jede Chance, innerhalb einer sozialen Gruppe den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht«. (Weber 1995:311) Diese Macht kann durch Reichtum erlangt werden; in diesem Fall beruht die »Chance« auf Geld. Durch die Übertragung des materiellen und immateriellen Werts des Geldes auf jene, die es besitzen, werden Reiche mit Legitimität ausgestattet, ihre Meinungen und Handlungen durchzusetzen. Diese Zuschreibung von Legitimität kann mit Prestige bezeichnet werden. Das Prestige ist somit der Transmissionsriemen vom Geld zur Macht. Prestige kann durch den bloßen Besitz von viel Geld erworben werden oder durch eine Tätigkeit mit einem hohen Status, zum Beispiel durch den Beruf, durch ein wirtschaftliches, politisches oder soziales Engagement oder durch den Besitz von Gütern. Prestige befähigt zur Machtausübung durch das Einverständnis anderer – in diesem Fall kommt Macht durch Übereinstimmung, nicht durch Konflikt zustande. Oft sind Gebrauch und Prestige im selben Gut vereinigt, zum Beispiel beim Auto, welches sowohl ein Transportmittel als auch – je nach Marke unterschiedlich – ein Statussymbol ist.

Hätten Güter ausschließlich Gebrauchswert, könnte eine Gesellschaft ihren Bedarf mit zunehmendem Reichtum schließlich decken. Da jedoch in vielen Gütern auch ein Statuswert inne-

wohnt und dem Streben nach Prestige keine Grenzen gesetzt sind, ist die Nachfrage nach diesen Gütern stets größer als das Angebot: »Diejenigen mit niedrigem Status bemühen sich ununterbrochen, es jenen mit höherem gleichzutun, und jene mit höherem Status sind ständig bestrebt, den Unterschied zu erhalten.« (Lenski 1973:55)

Ein Reicher, der keine Yacht zur angenehmen Freizeitgestaltung oder zur sozialen Abgrenzung braucht, investiert sein Geld in Übernahmen und Beteiligungen an Firmen, womit er seinen Status mindestens ebenso wirksam erhöhen kann. Ein hoher Status schafft über soziale Netzwerke Möglichkeiten zur Einflussnahme und damit zur Macht: Macht kann über Alleinbesitz oder Mehrheitsbeteiligung – etwa in Aktiengesellschaften, bei denen das Stimmrecht proportional zum investierten Geld festgelegt ist – oder über direkte und indirekte Geldzahlungen – zum Beispiel durch zweckgebundene finanzielle Zuwendungen («Wer zahlt, befiehlt!») – ausgeübt werden. Reichtum ist direkt und über vielfältige Wege indirekt mit Macht verknüpft. *Direkt* kann Geld zum Beispiel zu Macht führen, indem Meinungen und Handlungen anderer »gekauft« werden. Diese Macht generiert ihrerseits Reichtum, welcher wiederum auf das Individuum zurückwirkt: Wer da hat, dem wird gegeben. Die *indirekte* und weit wirkungsvollere Verbindung über Wert, Prestige und soziale Netzwerke ist jedoch vorwiegend ein Ausdruck von Konsens: Der oder die Reiche ist sich dabei nicht nur der Zustimmung ihres eigenen, exklusiven und einflussreichen Bekanntenkreises, sondern auch der ärmeren Bevölkerung sicher: Wer reich ist, hat »es« geschafft und somit richtig angestellt. Die Handlungen und Meinungen Reicher werden deshalb von weiten Bevölkerungskreisen legitimiert und unterstützt.

Wer mächtig ist, bestimmt, was mit dem Geld gemacht wird: Dem US-Soziologen Gerhard Lenski zufolge wird in industria-

lisierten Gesellschaften das Mehrprodukt, das heißt, was über die Sicherung der Grundbedürfnisse hinausgeht, weitgehend auf der Basis von Macht verteilt.<sup>15</sup> Nach dieser Prämisse werden die Einkommen nicht »vom Markt«, sondern aufgrund von Verhandlungsmacht festgelegt. In einem (hypothetisch) vollkommenen Markt entspricht der Lohn der Arbeitsproduktivität<sup>16</sup>. Auf der individuellen Ebene kann diese Produktivität jedoch kaum gemessen werden. Die Löhne, welche in der Summe der gesamten Wertschöpfung entsprechen, werden deshalb »irgendwie zwischen Topkadern, übrigen Beschäftigten und Kapitalgebern und dem Staat verteilt«. (*Neue Zürcher Zeitung*, 4.3.2000, S. 21) Die Spitzgehälter der Topkader kommen somit durch Macht, aber keineswegs durch »ökonomische Notwendigkeit« zustande. Der Wirtschaftsjournalist Peter Fischer vermutet »kartellähnliche Konstellationen« bei der Festlegung von Kadersalären, »die zu ökonomischen Ineffizienzen und damit zu gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten führen«. (*Neue Zürcher Zeitung*, ebd.)

Besonders augenfällig werden diese Wohlfahrtsverluste bei der Festsetzung von Abgangsentschädigungen: Es ist weder mit dem berühmten »gesunden Menschenverstand« noch aus der ökonomischen Logik heraus zu verstehen, weshalb ein Topmanager, der bereits während der Zeit seiner Erwerbstätigkeit mit seinem Gehalt nicht nur für seine fachlichen Kompetenzen, sondern auch für Verantwortung und Risiko entschädigt wird, nach einem Misserfolg mit einem »goldenen Fallschirm« in bis zu zweistelliger Millionenhöhe »belohnt« wird (*Handelszeitung*, 4.11.1998, S. 45f.), dies, nachdem er in besseren Jahren in Form von zusätzlichen Bonuszahlungen bereits kräftig am Erfolg der Firma partizipiert hat.

Die Bezahlung der Topkader in der Schweiz – den netto bestbezahlten in ganz Europa – kann zumindest als ökonomisch ineffizient bezeichnet werden, ganz abgesehen von der Frage, wie Lohnunterschiede zwischen monatlich 2100 Franken für Wäsche-

reiarbeiterinnen und über 30 000 Franken für Topmanager<sup>17</sup> mit einem wie auch immer verstandenen Gerechtigkeitspostulat vereinbart werden können.<sup>18</sup>

Paradoxerweise wird die ungleiche Verteilung nicht als Ausdruck von Machtverhältnissen wahrgenommen: Bei der Festlegung von Topsalären müssen die Kader nicht den eigenen Willen »auch gegen Widerstreben« durchsetzen (wie dies der Soziologe Max Weber als konstitutives Element von Macht definierte); die Verteilung wird quasi als »marktnotwendig« akzeptiert. Hinzu kommt, dass eine weitestgehende Lohnintransparenz – die sich durch die vielfältigen Komponenten aus Basislohn, erfolgsabhängigen Boni, Risikoprämien, Firmenauto, Spesenpauschalen, Aktien und großzügigen »Fringe Benefits« (das heißt diversen weiteren Vergünstigungen) noch potenziert – einen Einblick in die Verteilungsschlüssel verunmöglicht.<sup>19</sup>

Die ungleiche Einkommensverteilung scheint hier weitgehend ein Ergebnis von Konsens, nicht von Konflikt zu sein. Dies ist nur dann möglich, wenn eine Mehrheit der Bevölkerung glaubt, dass sie durch eine ungleiche Verteilung letztlich besser gestellt wird als durch eine gleichere: Die viel zitierte Behauptung, dass Reichtum zu Wachstum und damit zur Besserstellung aller, also auch der Armen, beiträgt, scheint ihre Wirkung nicht zu verfehlen.

Von konservativer Seite wird argumentiert, dass wirtschaftliche Schlüsselpositionen den fähigsten Leuten zugesprochen würden, deshalb sei umgekehrt bereits das Innehaben einer solchen Position ein Beweis für größere Fähigkeiten. Eine Schlüsselposition führt zu Reichtum, somit wird Reichtum allein zum Beweis für Fähigkeit und Tüchtigkeit. Allerdings werden Schlüsselpositionen bisweilen durch illegitime Fähigkeiten wie Täuschung, Gewaltausübung und Betrug erlangt (Lanski 1973:61), aber auch auf dem legitimen Weg nach oben bestimmen vor allem die wichtigen »Seilschaften«, wer in den Kreis der Toppositionen aufgenommen

wird. Diese Seilschaften sind wiederum sehr stark abhängig von Herkunft, Geschlecht (»old-boys-networks«) und parteipolitischer Zugehörigkeit. Über das amerikanische Wirtschaftsleben berichtet ein Topmanager: »Die meisten Führungskräfte kamen zu ihrem Job, weil ihre Vorgänger und Direktoren sie mochten. Sie buckelten vor den richtigen Leuten und lachten bei den richtigen Witzen.« (Sampson 1990:68) In der Schweiz ist es zudem hilfreich, in die richtige Familie hineingeboren zu werden.

Dass Reichtum nicht immer auf dem langen Marsch durch die Institutionen und Kaderstufen, sondern bisweilen auch mit Glück, Risikobereitschaft und guten Ideen – zusammen mit den richtigen Kontakten und Partnerschaften – erreicht werden kann und dass die Zahl der Jungmillionäre unter dreißig Jahren seit einiger Zeit zunimmt, gibt dem Traum des männlichen Tellerwäschers – oder des Computerfreaks – neuen Auftrieb. Die Möglichkeit, reich zu werden, wird damit im Alltagsverständnis individualisiert und demokratisiert: Wer nicht reich geworden ist, hat nicht hart genug gearbeitet und ist selbst schuld. Diese individuelle Erfolgsmeldungen verdecken den Blick auf die zugrunde liegenden sozialen Mechanismen und Machtstrukturen und blenden die Frage nach den vielfältigen Chancenungleichheiten aufgrund von Herkunft und Geschlecht weitgehend aus. Der potenzielle Konflikt, welcher soziale Ungleichheiten stets begleitet, scheint zur Zeit noch in einem kollektiv geträumten Traum vom großen Geld erstickt zu sein. Je größer jedoch die Diskrepanz zwischen einem Ziel und den Mitteln zur Zielerreichung wird, desto mehr wächst die Gefahr, dass sich diese Spannungen in Aggression oder Frustration entladen.

### 3.6.1 *Geld und Sexualität*

Reichtum wird bisweilen als »Sexualität des Geldes« bezeichnet. (Espenhorst 1997:175) Tatsächlich haben Reichtum und Sexualität

einige erstaunliche Gemeinsamkeiten: Beide Themen sind bei öffentlichen und privaten Anlässen weitgehend tabu. Durch Sexualität und durch Reichtum können »auf völlig verschiedenen Ebenen liegende Triebstrukturen« ausgelebt werden (ebd.). Sprachlich werden die beiden Begriffe neuerdings als Synonyme verwendet: Aktien mit hohem Gewinnpotenzial werden in Wirtschaftsmagazinen als »sexy« bezeichnet, einer Firma für Schleifmaschinen wird von Analysten zwar »nicht wahnsinnig viel Sexappeal« attestiert, sie scheint dafür »eine ehrliche und solide Braut zu sein«; vielleicht werden »Investoren doch noch Appetit« auf x bekommen, doch die Firma ist »in einem Markt tätig, der bei den Investoren als wenig »sexy« eingestuft wird«, die Aktie der Firma y hingegen wird gemäß einem Finanzanalysten »kein Quickie«, und so weiter.<sup>20</sup> Sexualität – ein konstitutives Merkmal von Lebewesen – wird hier direkt mit Geld und Wertpapieren assoziiert. Diese Sexualität ist keineswegs geschlechtsneutral: Wo das Kapital überwiegend von Männern kontrolliert wird, ist auch der Blick auf die Sexualität männlich geprägt: »Geld und Frauen« werden zum Symbol einer allumfassenden männlichen Macht verschmolzen.

Wie sich der Wert des Geldes auf den Wert der Person überträgt, überträgt sich die dem Geld innewohnende Sexualität auf jenen, der das Geld besitzt: Reiche Männer gelten als sexy. Auf dem Partnermarkt kann man sich mit Geld die Liebe schöner Frauen kaufen: Die Filmfrage von Marilyn Monroe, »How to marry a millionaire«, taucht neuerdings in diversen Fernsehshows wieder auf, in denen ein vermeintlicher oder tatsächlicher Millionär seine zukünftige Partnerin auswählt, die sich mit vielen andern wechselnd in Abendrobe und Badekleid anbietet. Das Geld der Männer muss auf dem Partnerschaftsmarkt mit der Schönheit der Frauen zusammentreffen, damit es zum Handel (das heißt zur Heirat) kommt. Der eigene Reichtum der Frauen scheint offenbar nicht besonders »sexy« zu sein (jedenfalls fehlen in der Populärkultur

und in der Alltagserfahrung entsprechende Zuordnungen), während Männer mangelnde Schönheit mit Geld zum Teil kompensieren können.

### 3.6.2 *Geld und Geschlecht*

Personen mit einem Millionenvermögen sind in der Regel verheiratet und haben Kinder. (*Bilanz 10/1999*) Und mit großer Wahrscheinlichkeit sind sie männlichen Geschlechts. Der Reichtum von Frauen ist nicht nur weniger prestigeträchtig, er ist auch real in weit geringerem Ausmaß vorhanden.

In der Schweiz ist die Rechts- und Lohngleichheit von Männern und Frauen gesetzlich verankert. Dass trotzdem beträchtliche Ungleichheiten bestehen, ist (leider) eine bekannte Tatsache. Die schweizerische Lohnstrukturerhebung (LSE 1999) zeigt, dass hohe Einkommen bei Angestellten fast ausschließlich Männersache sind, zum einen, weil Frauen sehr selten die oberste Kadernstufe erreichen, zum andern, weil auch auf oberster Stufe Lohnunterschiede bestehen, von denen ein großer Teil nur mit Diskriminierung erklärt werden kann.

Bei den Selbständigen zeigt sich ein ähnliches Bild: Von allen Selbständigen waren 1997 ein Drittel Frauen. Dieser Anteil sinkt bei den Unternehmen mit über 100 000 Franken Umsatz auf ein Sechstel. Von Frauen gegründete Unternehmen werden überwiegend als Klein- oder Kleinstunternehmen, oft als Einfrübetriebe geführt. (Harabi und Meyer 2000:25) Reichtum durch Gründung und Expansion ist bei Frauen selten, was nicht zuletzt kulturelle Gründe hat: Der Idealtyp des Unternehmers ist dem Wirtschaftssoziologen Joseph Schumpeter zufolge »ein innovativer Revolutionär im Wirtschaftsleben, ein Krieger, dessen Kampfplatz der Markt ist«. (Schumpeter 1975) Auch wenn real existierende Unternehmensgründer diese Eigenschaften nur selten besitzen, werden sie Männern als Gruppe viel eher zugeschrieben

und sind hier auch sozial akzeptiert. Während Männer durchsetzungsfähig, innovativ und erfolgshungrig sind, gelten Frauen mit denselben Eigenschaften als stur, chaotisch und machtsüchtig. Nur wenig Frauen können in unternehmerische Toppositionen aufsteigen. Dementsprechend erhalten sie eine zugespitzte mediale Aufmerksamkeit, die von überschwänglichem Lob schnell in hämische Kritik wechseln kann. Ein Mann wird primär als Individuum und darüber hinaus als Angehöriger einer Berufskategorie, eine Frau hingegen als Mitglied ihrer Geschlechtsgruppe wahrgenommen. Bleibt der Erfolg bei einem Mann aus, ist er immer *als Individuum* gescheitert, wenn jedoch eine Frau keinen Erfolg hat, ist sie *als Frau* gescheitert.

Es erstaunt daher nicht, dass strukturelle Bedingungen – Zugang zu Kapital, mangelnde Netzwerke sowie Diskriminierungen durch Konsumenten – es den Frauen als Geschlechtsgruppe erschweren, sich am Markt zu bewähren und finanzielle Erfolge zu erzielen (*Basler Zeitung Magazin*, 13.5.2000). Von den 300 größten Vermögen in der Schweiz werden ganze 18 von Frauen kontrolliert, also nur rund 3 Prozent! (*Bilanz*, 12/1999)

Berühmte Schweizer Unternehmer sind ausnahmslos männlich, die reichsten Frauen in der Schweiz sind meist Erbinnen. Zu den reichsten Frauen, die ihr Vermögen nicht geerbt oder erheiratet haben, gehört beispielsweise Tina Turner, die jedoch bereits als Multimillionärin in die Schweiz kam; unter den bestverdienenden Frauen figuriert die zwanzigjährige Martina Hingis, welche (noch) nicht zu den 300 Vermögendsten der Schweiz, aber weltweit zu den 100 Topverdienerinnen in der Unterhaltungsindustrie zählt<sup>21</sup>. Dass Martina Hingis im Tennis zweistellige Millionenbeträge pro Jahr verdient, kann nur beschränkt als Indiz für vermehrte Gleichberechtigung der Geschlechter angesehen werden: Erfolgreiche Spitzensportlerinnen werden zwar als handelnde Subjekte dargestellt; sie sind jedoch für die Sponsoren in erster

Linie Werbeträgerinnen, welche die Namen und Produkte der Sponsoren weltweit über den Bildschirm verbreiten und darüber hinaus mit Sexappeal versehen. Jedenfalls ändern diese Einzelbeispiele nichts am Ungleichgewicht der Geschlechter in Bezug auf gesellschaftliche Position und Reichtum.

Nicht nur im Zugang zu Reichtum, auch in dessen Verwendung sind geschlechtsspezifische Unterschiede auszumachen: Häufiger als Männer möchten Frauen ihr Geld sozialverträglichen und ökologischen Projekten zur Verfügung stellen. Daraus ist ein europaweites Netz von Erbinnen entstanden, die ihr Geld sozial verantwortlich anlegen. Entsprechend ihrer Geschlechtsrollen-erwartung bleiben sie dabei oft im Hintergrund oder wirken anonym. (*Weltwoche*, 2.7.1998)

## 4 ÖKONOMISCHE GRUNDLAGEN ZUR REICHTUMSANALYSE

### 4.1 Reichtum weltweit

#### *4.1.1 Vermögensverteilung im internationalen Vergleich*

Seit einigen Jahren ist eine enorme Zunahme des weltweiten Reichtums festzustellen, wie die neuesten Ergebnisse des World Wealth Report 2001 zeigen:

Ende 2000 existieren weltweit 7,2 Millionen Dollarmillionärinnen und -millionäre, 180 000 mehr als 1999 und über 1,3 Millionen mehr als 1998.

Der Vermögenszuwachs dieser Dollarmillionäre im Jahr 2000 betrug 6 Prozent gegenüber 1999 trotz sinkender Börsenkurse, gegenüber 1998 beträgt der Zuwachs sogar ein Viertel.

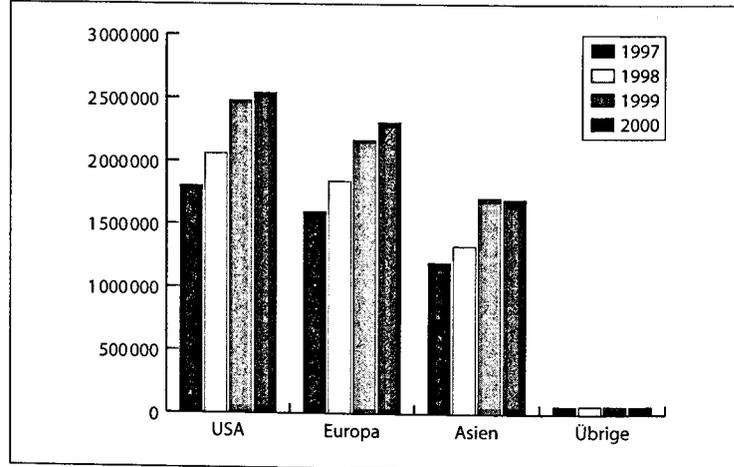
Das Vermögen der 7,2 Millionen Dollarmillionärinnen und -millionäre beträgt Ende 2000 rund 27 Billionen US-Dollar.

Die Klasse der Superreichen mit einem Vermögen von über 30 Millionen US-Dollar beläuft sich auf rund 57 000 Personen weltweit.

Der enorme Vermögenszuwachs bei den Reichen und Ultrareichen der letzten Jahre zeigt, dass Reiche von steigenden *und* von fallenden Börsenkursen profitieren können: Dank einem professionellen Portfolio-Management sind sie gegen schwankende Märkte zwar nicht vollständig immun – auch ihr Vermögenszuwachs fällt in einem schlechten Börsenjahr weniger hoch aus –, aber doch weitgehend abgesichert. Die Experten gehen davon aus, dass das Vermögen dieser Gruppe in den nächsten vier Jahren nochmals um die Hälfte auf knapp 40 Billionen US-Dollar zunimmt.

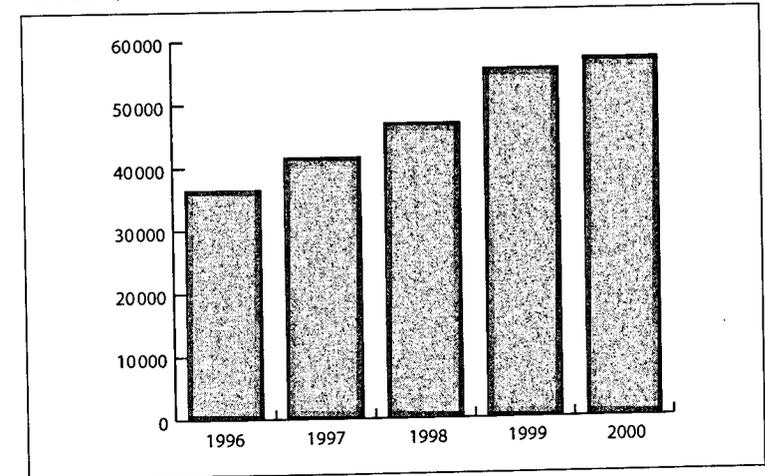
**Abbildung 1:**

Anzahl Dollarmillionärinnen und -millionäre 1997–2000, nach Regionen



Quelle: World Wealth Report 2000, S. 4, und World Wealth Report 2001, S. 3

Aufgeteilt nach Regionen leben in Europa 2,3 Millionen Dollarmillionärinnen und -millionäre, in den USA 2,5 Millionen und in Asien 1,7 Millionen. In den anderen Regionen zusammen leben hingegen nur 650 000, davon 190 000 in Lateinamerika und 40 000 in Afrika.

**Abbildung 2:** Anzahl Superreiche mit Vermögen über 30 Millionen US-Dollar 1996–2000, weltweit

Quellen: World Wealth Report 2000, S. 4; Pressemitteilung Merrill Lynch, 14.5.2001

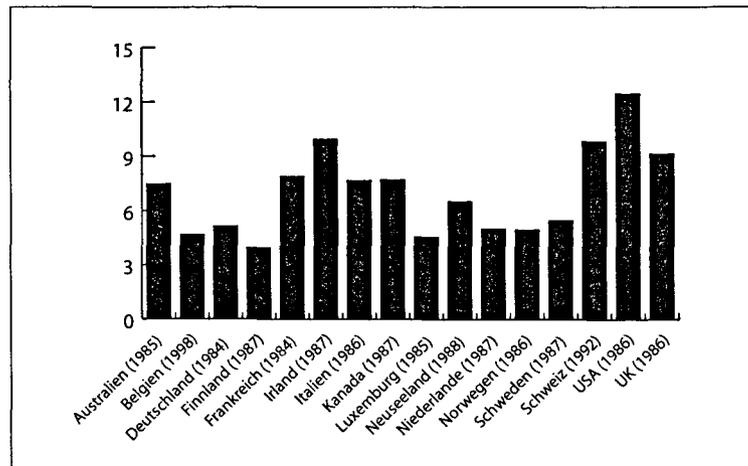
Die Zahl der Superreichen mit über 30 Millionen US-Dollar Vermögen ist von 1996 bis 2000 um mehr als 50 Prozent gestiegen. Das Vermögen der 57 000 Superreichen beläuft sich auf 8400 Milliarden US-Dollar. Durchschnittlich sind dies 147 Millionen US-Dollar oder mehr als 220 Millionen Schweizer Franken für jeden dieser Superreichen. Das Kapital der 15 reichsten Personen übersteigt das gesamte Bruttoinlandsprodukt Afrikas südlich der Sahara! (Globale Trends 2000:81)

#### 4.1.2 Einkommensverteilung im internationalen Vergleich

Die Schweiz hat absolut und gemessen an der Kaufkraft nach Luxemburg das höchste Bruttonettoprodukt pro Kopf (Fischer Weltalmanach 2000:1088), allerdings mit einer sehr ungleichen Verteilung: In einer (hypothetischen) Gesellschaft der vollkommenen Einkommensgleichheit würden die reichsten 10 Prozent auch 10 Prozent des Einkommens verdienen. Tatsächlich verdie-

nen die 10 Prozent Reichsten in der Schweiz jedoch mehr als ein Fünftel des Gesamteinkommens. Gemäß Studien der Weltbank ist im internationalen Vergleich mit andern Industrieländern die Einkommensungleichheit in der Schweiz sehr hoch.<sup>22</sup>

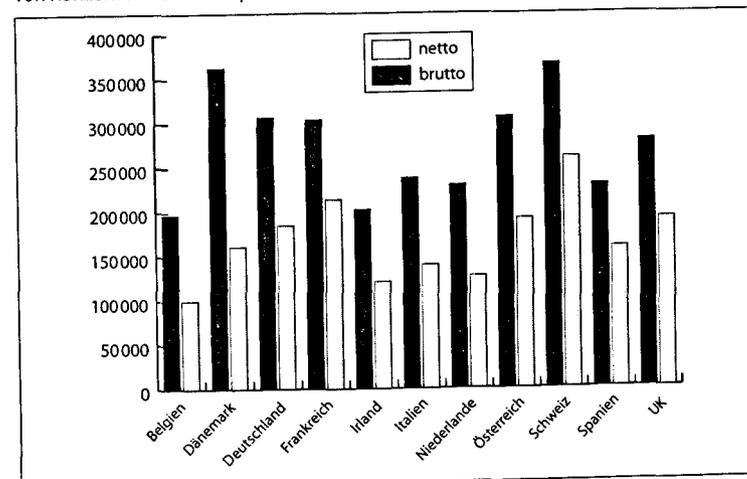
**Abbildung 3:** Einkommensverhältnis der reichsten 10 Prozent zu den ärmsten 10 Prozent eines Landes



Quelle: Leu et al. (1997:348)

Das Verhältnis des reichsten Zehntels zum ärmsten Zehntel würde bei einer absoluten Gleichverteilung 1:1 betragen, in der Schweiz sind es 9,8:1; die reichsten 10 Prozent verdienen damit fast zehnfach so viel wie die ärmsten 10 Prozent. In Schweden beträgt dieses Verhältnis 5,5:1, in den USA 12,5:1. (Leu et al. 1997:348)

**Abbildung 4:** Brutto- und Nettolöhne nach Steuern von Konzernchefs in Europa 1999 (in Franken)

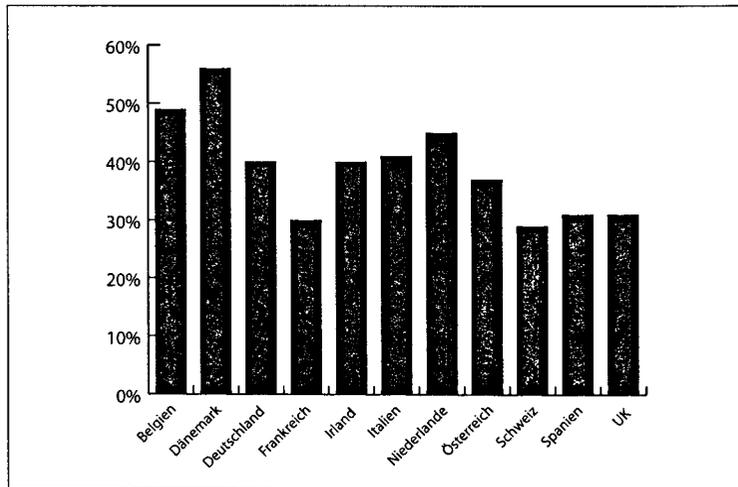


Quelle: Handelszeitung, 23.6.1999

Abbildung 4 zeigt die Verteilung von Brutto- und Nettolöhnen nach Steuern der Konzernchefs (CEOs) von Firmen mit internationaler Ausrichtung für das Jahr 1999. Der durchschnittliche Brutto-Jahreslohn dieser CEOs ist mit durchschnittlich über 367.000 Franken im europäischen Vergleich sehr hoch; aufgrund der relativ geringen Besteuerung liegen die Nettolöhne sogar seit Jahren an der absoluten Spitze. Je nach Branche und Position sind die effektiven Löhne der Topkader von Großfirmen noch wesentlich höher: Die fünfzig Mitglieder von Verwaltungsrat, Konzernleitung und Group Managing Board der UBS verdienten 1998 durchschnittlich rund 2 Millionen Franken, 1999 waren es bereits knapp 4 Millionen Franken. (*Neue Zürcher Zeitung*, 15.4.2000), Interessanterweise steht die Profitabilität des Unternehmens mit den Topgehältern nur in einem schwachen Zusammenhang. Die Chefgehälter sind in der Regel umso höher, je größer das Unternehmen ist. (*Neue Zürcher Zeitung*, 5.4.2000:25) In den USA ver-

diente 1990 ein Konzernchef das 150fache eines durchschnittlichen Arbeiters, in Deutschland betrug der Faktor »nur« das 21fache. (Frank und Cook 1995:70) Heute ist es in den USA gar das 475fache. Das Gehalt der oben erwähnten fünfzig Topkader der UBS ist mit 4 Millionen Franken 66-mal so hoch wie ein mittlerer Angestelltenlohn von rund 60 000 Franken gemäß Lohnstrukturerhebung. (LSE 1999)

**Abbildung 5:** Steuerbelastung der Konzernchefs 1999 (in Prozent des Bruttolohns)



Quelle: Handelszeitung, 23.6.1999

Für Konzernchefs in Firmen mit internationaler Ausrichtung betrug im Jahr 1999 die Steuerbelastung 29 Prozent in der Schweiz und 56 Prozent in Dänemark. Im internationalen Vergleich hat die Schweiz in den obersten Einkommenskategorien die tiefste Steuerbelastung.

## 4.2 Reichtum in der Schweiz

In der Schweiz gibt es

- 120 000 Millionärshaushalte oder 3 Prozent, welche die Hälfte des gesamten Privatvermögens besitzen.
- 12 000 Haushalte oder 3 Promille mit 5 Millionen Franken oder mehr, die ein Viertel des gesamten Privatvermögens besitzen.

### 4.2.1 Vermögensverteilung in der Schweiz

Das Gesamtvermögen für den 1. Januar 2000 – unter Einbezug von Vermögen, Wertveränderungen, Liegenschaftsaufwertungen und Altersguthaben – wird auf 1,8 Billionen Franken geschätzt<sup>23</sup>. Dies ist das Fünfeinhalbfache des Bruttoinlandsprodukts. Damit beläuft sich das Durchschnittsvermögen eines schweizerischen Haushalts auf 460 000 Franken, alles inklusive – also fast eine halbe Million! Dieser hohe Durchschnitt sagt allerdings noch nichts über die Verteilung aus: Mit einer Hand im Backofen und der andern im Gefrierfach wird statistisch eine durchschnittlich angenehme Körpertemperatur erzielt.

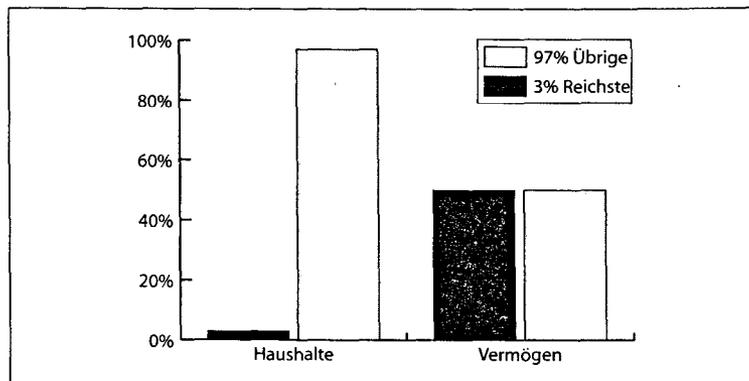
Noch eindrücklicher ist das Fazit des Wirtschaftsmagazins *Bilanz* über die 300 Reichsten 1999: »Der durchschnittliche Schweizer Reiche besitzt 1,234 Milliarden Franken.« In diesen Zahlen sind allerdings die Firmenvermögen miteingerechnet, welche zum Teil per Aktionärsbindungsvertrag vor dem Verkauf gesichert sind.<sup>24</sup>

Für die Analyse des privat verfügbaren Reichtums stützen wir uns auf die Vermögensstatistik der natürlichen Personen. Hier sind zwar diverse Vermögenswerte – zum Beispiel Altersguthaben und Immobilienanteile – nicht enthalten, sie liefern aber dennoch gute Anhaltspunkte für die Vermögensverteilung. Zu beachten ist, dass sich die Vermögensangaben – im Gegensatz zum Einkommen

in Kapitel 3 – auf Haushalte und nicht auf Einzelpersonen beziehen.

Gemäß der neuesten Publikation der gesamtschweizerischen Vermögensstatistik betrug am 1.1.1997 das Reinvermögen der natürlichen Personen (alle steuerpflichtigen Haushalte, ohne Firmen) in der Schweiz 750 Milliarden Franken<sup>25</sup>. Dieser Betrag ist je zur Hälfte auf 97 Prozent und 3 Prozent der Bevölkerung aufgeteilt (Abbildung 6). Insgesamt stiegen die Vermögen 1991 bis 1997 von 530 auf 750 Milliarden Franken. Der Vermögenskuchen ist somit um fast die Hälfte gewachsen, seine Verteilung ist jedoch ungefähr gleich geblieben.

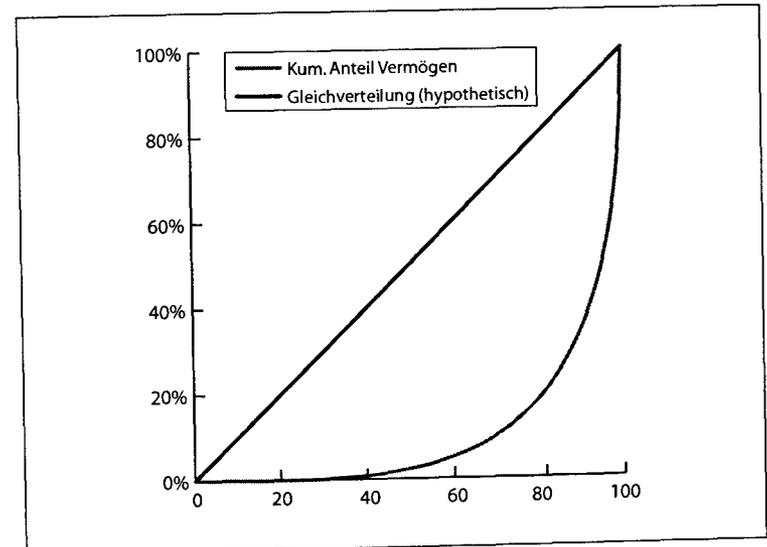
**Abbildung 6:** Aufteilung des Gesamtvermögens 1997 (in Prozent aller Haushalte beziehungsweise Vermögen)



Quelle: ESTV 1999

Die Vermögensverteilung ist in der Schweiz sehr ungleich: Die reichsten 3 Prozent aller Haushalte besitzen gleich viel Vermögen wie die übrigen 97 Prozent!

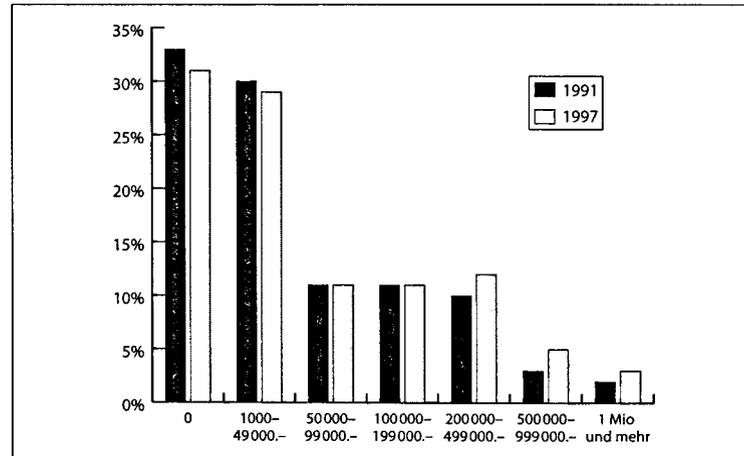
**Abbildung 7:** Verteilung des Reinvermögens 1997 (in Prozent, kumuliert)



Quelle: ESTV 1999

Wie Abbildung 7 zeigt, besitzen 60 Prozent der Steuerpflichtigen weniger als 3 Prozent des Privatvermögens. Umgekehrt verfügen 3 Prozent über die Hälfte des Vermögens, und 3 Promille besitzen fast ein Viertel des gesamten Privatvermögens in der Schweiz!

**Abbildung 8:** Anteil der Steuerpflichtigen in Stufen des Reinvermögens 1991 und 1997 (in Prozent)



Quelle: ESTV 1992 und 1999

Gegenüber 1991 hat sich der Anteil der Haushalte mit Vermögen von 1 Million und mehr von 1,9 Prozent auf 3 Prozent erhöht.<sup>26</sup> Der Anteil der Haushalte ohne Vermögen beträgt 30,9 Prozent und ist gegenüber 1991 (32,7 Prozent) sehr geringfügig zurückgegangen.

Innerhalb der Gruppe der Reichen ist nochmals eine kleine Schicht von sehr Reichen mit Haushaltsvermögen von 5 Millionen und mehr auszumachen: Wie bereits erwähnt, wird fast ein Viertel des gesamten schweizerischen Reinvermögens von 3 Promille der Haushalte kontrolliert. Diese rund 12 000 Privathaushalte besitzen durchschnittlich je 14,7 Millionen Franken Vermögen. Allein vom Vermögen eines dieser Haushalte könnte einem armen Haushalt während 300 Jahren monatlich ein Betrag von 4000 Franken ausbezahlt werden.

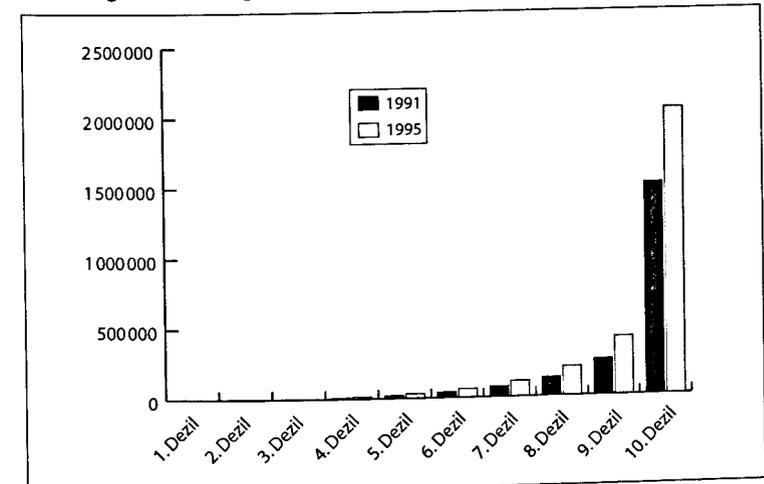
In einer Gesellschaft mit absoluter Gleichverteilung würden 3 Promille der Haushalte 3 Promille des Gesamtvermögens besit-

zen. Da jedoch 3,1 Promille fast ein Viertel dieses Vermögens (23,71 Prozent) kontrollieren, entspricht dies einem Faktor von 76,48. Das heißt: Die absolut reichste Gruppe in der Schweiz besitzt 76,5-mal so viel Vermögen, als es ihrem Anteil an der Bevölkerung entsprechen würde!

Vermögensbildung ist das Resultat von kumulierten Einkommensersparnissen, ertragreichen Börseninvestitionen, akkumulierten Vorsorgeeinzahlungen und Erbschaften. Ersparnisse und Investitionen können jedoch nur aus den allfälligen Überschüssen an Einkommen gebildet werden. Es erstaunt somit nicht, dass rund 30 Prozent der Haushalte über keinerlei Vermögen (ohne Einbezug der Altersvorsorge) verfügen.

### Vermögensverteilung Kanton Zürich

**Abbildung 9:** Reinvermögen nach Dezilen, Kanton Zürich (in Franken)

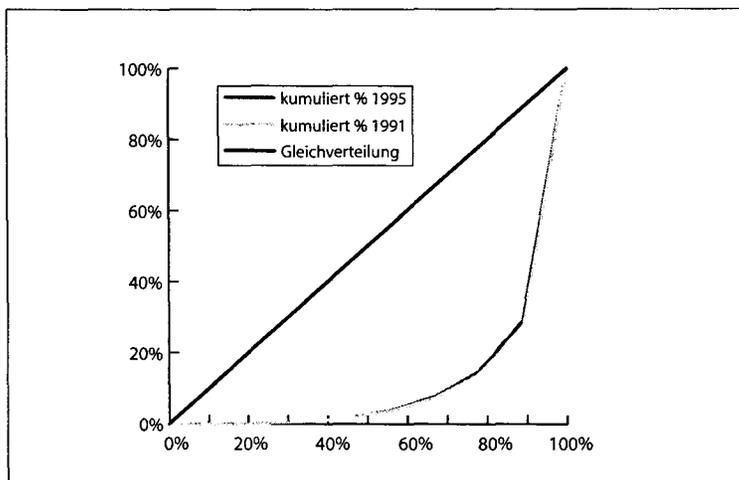


Quelle: Zürcher Staatssteuerstatistik 1995

Das Gesamtvermögen hat sich im Kanton Zürich zwischen 1991 und 1995 von 132 Milliarden auf 188 Milliarden Franken, das

heißt um 43,4 Prozent vermehrt. Davon profitierten die reichsten 10 Prozent (das heißt das 10. Dezil) mit mehr als einer halben Million Franken pro Haushalt: Besaßen die reichsten 10 Prozent im Jahr 1991 noch durchschnittlich 1,5 Millionen Franken Vermögen, so waren es 1995 bereits über 2 Millionen Franken.

**Abbildung 10:** Verteilung des Reinvermögens 1991 und 1995, Kanton Zürich (in Prozent, kumuliert)



Quelle: Zürcher Staatssteuerstatistik 1995:33

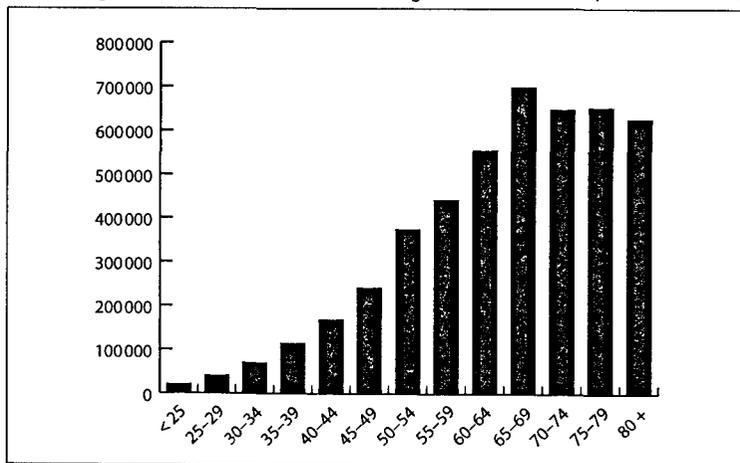
Abbildung 10 zeigt das kumulierte prozentuale Vermögen (auf der y-Achse) in Abhängigkeit von der kumulierten prozentualen Verteilung der Steuerpflichtigen. Eine völlige Gleichverteilung würde bedeuten, dass 20 Prozent aller Haushalte 20 Prozent des Vermögens besitzen, 40 Prozent der Haushalte besäßen 40 Prozent des Vermögens, und so weiter. Grafisch zeigt sich diese hypothetische Gleichverteilung durch die Diagonale vom Punkt 0/0 bis zum Punkt 100/100. Je größer der »Bauch«, desto größer die Ungleichheit. Gemessen wird diese relative Ungleichheit mit dem Gini-Koeffizienten.<sup>27</sup> Das Vermögen ist umso gleichmäßiger verteilt, je

näher die gekrümmte Linie bei der Diagonalen liegt. Trotz der beachtlichen Vermögenszunahme von durchschnittlich mehr als einer halben Million Franken in den reichsten 10 Prozent aller Zürcher Haushalte ist die prozentuale Verteilung ungefähr gleich geblieben, das heißt, dass durch das wachsende Vermögen die unteren Vermögensstufen relativ nicht besser oder schlechter gestellt wurden.

Hier zeigt sich eine Problematik der relativen Ungleichheitsmessung: Wer kein Vermögen hat, ist relativ immer gleich gestellt und partizipiert mit einem Anteil von 0 Prozent am Gesamtvermögen, egal wie hoch dieses ist. Wenn große Teile der Bevölkerung kein Vermögen besitzen, sind relative Ungleichheitsmaße nur bedingt geeignete Instrumente. Die *gleich bleibende relative Ungleichheit* verschleiert in diesem Fall eine *enorme Zunahme der absoluten Ungleichheit*: Wenn eine Gruppe von zehn Leuten zusammen 1 Million Franken Vermögen besitzt, wovon neun Personen 0 und eine Person 1 Million besitzen, ist das Verhältnis 0 zu 100 Prozent. Wenn einige Jahre später das Gesamtvermögen auf 10 Millionen angewachsen ist und neun Personen 0 und eine Person 10 Millionen besitzen, hat sich an der relativen Ungleichheit überhaupt nichts geändert!<sup>28</sup>

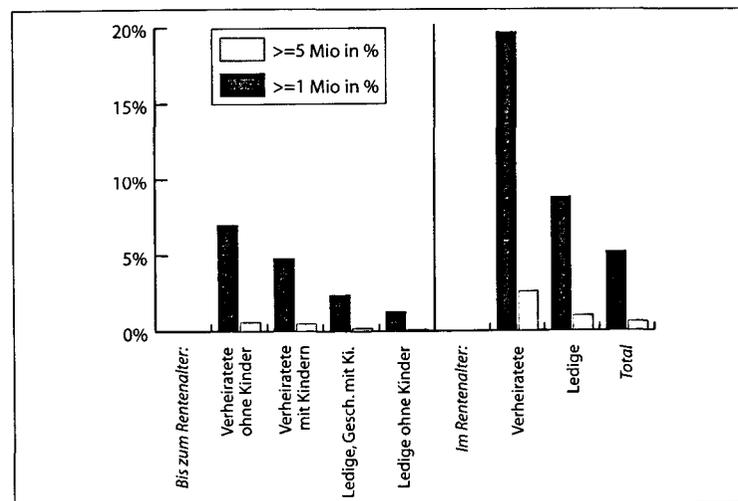
#### Vermögensverteilung Kanton Zürich nach soziodemografischen Gruppen

Erbschaften und Auszahlungen aus Vorsorgeleistungen kommen in der Regel ab etwa sechzig Jahren zum Tragen. Gemäß Berechnungen des Schweizerischen Vermögenszentrums wächst das durchschnittliche Vermögen alle fünf Jahre um 30 bis 40 Prozent und erreicht mit fünfundsiebzehn Jahren mit 699 000 Franken Durchschnittsvermögen den Höhepunkt (Bolanz und Reinhart 1999:15).

**Abbildung 11:** Durchschnittliches Reinvermögen nach Alter 1995 (in 1000 Franken)

Quelle: Zürcher Staatssteuerstatistik 1995, zit. nach Bolanz und Reinhart 1999:15

Im Durchschnitt sind Rentnerinnen und Rentner die vermögends- te soziodemografische Gruppe. Gemäß Zürcher Steuerstatistik verfügt im Kanton Zürich jeder 8. steuerpflichtige Haushalt im Rentenalter über ein Millionenvermögen. Bei den Einpersonenhaushalten im Rentenalter ist es jeder 12. Haushalt, bei den Verheirateten fast jeder 5. Haushalt!

**Abbildung 12:** Anteil der Haushalte mit 1 Million und 5 Millionen Vermögen, nach soziodemografischen Gruppen<sup>29</sup> (in Prozent)

Quelle: Zürcher Staatssteuerstatistik 1995, S. 40/41; Vermögensstufen in 1000

Abbildung 12 zeigt für jede soziodemografische Gruppe den Anteil an Haushalten mit einem Vermögen von mindestens 1 Million und mindestens 5 Millionen Franken. Die unterschiedlichen Anteile sind zum größten Teil mit Alter und Zivilstand zu erklären: Von allen Zürcher Haushalten im Rentenalter besitzt rund ein Siebtel (14,3 Prozent) ein Vermögen von 1 Million und mehr, gegenüber nur 3,5 Prozent bei den jüngeren Haushalten. Ebenso gehören Verheiratete häufiger zu den Millionären als nicht Verheiratete, was allerdings nicht erstaunt, da die Steuereinheit der Haushalt und nicht das Individuum ist. Die Kombination von Verheiratet und Rentner/Rentnerin führt schließlich zu einem Anteil von fast 20 Prozent Millionärshaushalten in dieser Gruppe. Die reichste Gruppe mit mehr als 5 Millionen Franken Vermögen macht 2,6 Prozent aller verheirateten Haushalte im Rentenalter aus (insgesamt knapp 1300 Haushalte). Diese Gruppe

besitzt ein durchschnittliches Vermögen von knapp 15 Millionen Franken.

Dieser Befund darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass in der Schweiz auch ältere – insbesondere hochbetagte – Arme leben: Die Armutsquote der Sechzig- bis Neunundsechzigjährigen liegt gemäß Armutsstudie mit 6,6 Prozent unter dem schweizerischen Durchschnitt von 9,8 Prozent, jene der über Siebzigjährigen liegt jedoch darüber (10,7 bis 11 Prozent). (Leu et al. 1997:133) Ein Drittel der allein lebenden älteren Menschen besitzt weniger als 50 000 Franken Vermögen und ein Drittel versteuerte 1995 weniger als 20 000 Franken Einkommen pro Jahr. (Statistisches Amt des Kantons Zürich 1997:31)

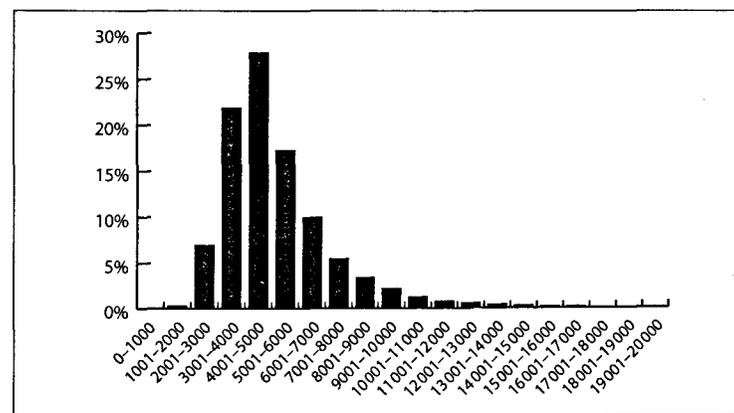
7 Prozent der Verheirateten mit Kindern besitzen mindestens 1 Million Franken, und das reichste halbe Prozent der Familien (Kategorie 5 Millionen und mehr) verfügt sogar über ein Durchschnittsvermögen von mehr als 15 Millionen Franken gegenüber durchschnittlich 12 Millionen bei den Reichsten ohne Kinder. Allerdings besitzt fast ein Viertel (23,6 Prozent) der Verheirateten mit Kindern überhaupt kein Vermögen, gegenüber 17 Prozent der Verheirateten ohne Kinder. Insbesondere bei Familien sind somit ganz beträchtliche Vermögensungleichheiten festzustellen. Dasselbe gilt für Alleinerziehende; diese weisen erstaunlicherweise mit 2,4 Prozent einen etwas höheren Millionärsanteil als Ledige auf, verfügen jedoch zu 36 Prozent über gar kein Vermögen, während der Anteil der Ledigen ohne Kinder und ohne Vermögen 28 Prozent ausmacht.

Diese Befunde zeigen deutlich, wie unterschiedlich die materiellen Lebensbedingungen sind, unter denen Kinder in der Schweiz aufwachsen.

#### 4.2.2 Verteilung der Erwerbseinkommen in der Schweiz

An der Spitze der Einkommenspyramide steht die kleine Gruppe der Konzernchefs internationaler Großfirmen, deren Jahreslöhre durchschnittlich über 350 000 Franken betragen und bis in die Millionenhöhe gehen können (vgl. Kapitel 4.1.2). Demgegenüber beträgt der Medianlohn in der Schweiz rund 60 000 Franken pro Jahr.<sup>30</sup> (LSE 1999)

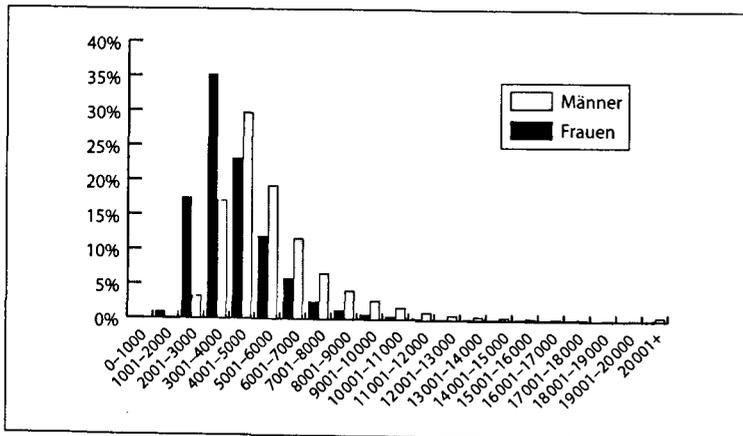
**Abbildung 13:** Einkommensverteilung netto, Vollzeitangestellte 1998 (in Prozent)



Quelle: LSE 1999

Von allen Vollzeitangestellten verdienen 7,3 Prozent weniger als 3000 Franken netto im Monat. Würden auch Teilzeitangestellte mit einbezogen und auf ein Vollzeitgehalt umgerechnet, läge dieser Prozentsatz wesentlich höher<sup>31</sup>; rund zwei Drittel (67,3 Prozent) verdienen zwischen 3000 Franken und 6000 Franken; 5 Prozent verdienen über 9000 Franken, Bonuszahlungen, Spesenpauschalen und weitere Vergünstigungen nicht mit eingerechnet.

**Abbildung 14:** Einkommensverteilung Vollzeitangestellte 1998 nach Geschlecht (in Prozent)

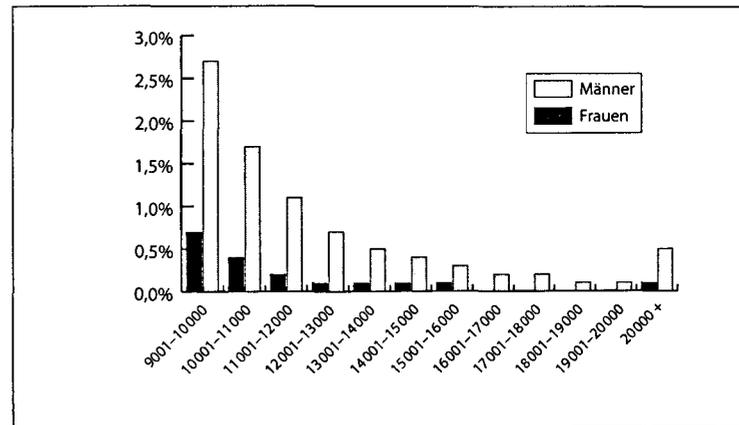


Quelle: LSE 1999

Die Einkommensverteilung zeigt deutliche geschlechtsspezifische Unterschiede: Während in den tiefsten Lohnklassen fünfmal mehr Frauen als Männer vertreten sind, präsentiert sich in den höchsten Lohnklassen genau das umgekehrte Bild: Bei den Löhnen über 9000 Franken sind prozentual über fünfmal mehr Männer als Frauen vertreten, nämlich 1,8 Prozent Frauen und 8,5 Prozent Männer.

Diese Unterschiede zwischen Männer- und Frauenlöhnen sind zur Hälfte mit Unterschieden in Bildung und Berufserfahrung begründbar, die andere Hälfte kann nur mit Diskriminierung erklärt werden: Von den 220 von der *Handelszeitung* befragten schweizerischen Unternehmen figurieren 1998 nur 3 Prozent Frauen in der Geschäftsleitung. Dabei verdienten sie rund 30 Prozent weniger als ihre männlichen Kollegen auf gleicher Stufe.<sup>32</sup>

**Abbildung 15:** Anteil der Vollzeitangestellten mit Nettolöhnen über 9000 Franken (in Prozent)



Quelle: LSE 1999

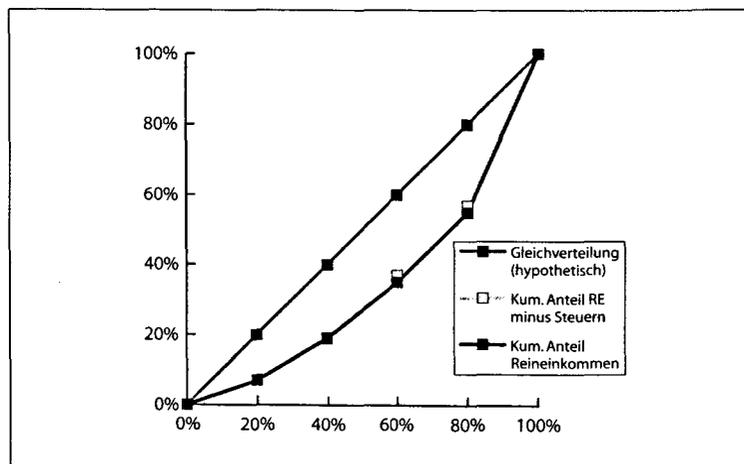
In der höchsten Einkommensstufe sind 0,1 Prozent Frauen und 0,5 Prozent Männer vertreten, das heißt, jede tausendste vollzeitangestellte Frau und jeder zweihundertste Mann verdient über 20000 Franken pro Monat.

Selbständige, Nichterwerbstätige und Teilzeitbeschäftigte sind in dieser Berechnung nicht mitgezählt, der Anteil an Topverdienerinnen in Prozent aller Frauen im erwerbsfähigen Alter schrumpft somit auf ein statistisch nicht mehr ausweisbares Niveau.

Ein beliebtes Argument zur Rechtfertigung hoher Ungleichheiten der Primäreinkommen ist der Einwand, dass Reiche sehr viel mehr Steuern bezahlen als Arme, wodurch die Ungleichheiten deutlich verringert würden. Gerade Selbständige haben jedoch vielfältige Möglichkeiten, ihr steuerbares Einkommen so weit zu reduzieren, dass sie auch als Millionäre Krankenverbilligungsprämien beziehen können. Aber auch Kaderangestellte von Großfirmen werden für ihre einkommensbedingte Steuerbelastung mit Auto und großzügigen Kleider-, Essens-, Reise- und weiteren

Pauschalen und Vergünstigungen komfortabel entschädigt. Das effektive Einkommen wird dadurch gerade bei den Reichsten sogar eher unterschätzt. Das progressiv ausgestaltete Steuersystem wirkt sich zwar in Richtung einer etwas gleichmäßigeren Verteilung aus, das Ausmaß dieser Umverteilung wird jedoch meist überschätzt. Darüber hinaus sind Reiche in der Schweiz im internationalen Vergleich steuerlich bevorzugt (vgl. Abbildung 4).

**Abbildung 16:** Einkommensverteilung vor und nach Steuern, Kanton Zürich 1995, Verheiratete (in Prozent, kumuliert)



Quelle: Zürcher Staatssteuerstatistik 1995:18

Die Linie der Verteilung der Einkommen nach Steuern (Reineinkommen minus Steuern) liegt nur sehr geringfügig näher bei der Diagonalen als jene der Reineinkommen. Die Einkommen nach Steuern sind somit fast ebenso gleich oder ungleich verteilt wie die Einkommen vor Steuern. Dies zeigt, dass die relative Umverteilungswirkung durch das Steuersystem bezüglich der Veränderung der Ungleichheit äußerst gering ist. Im Zeitvergleich ist die Un-

gleichverteilung der Einkommen nach Steuern seit 1975 sogar stärker angewachsen als diejenige der Reineinkommen. (Bauer und Spycher 1994:34)

#### 4.2.3 Vom Abheben des Hutcs:

##### *Entwicklung von Einkommen und Vermögensanteilen*

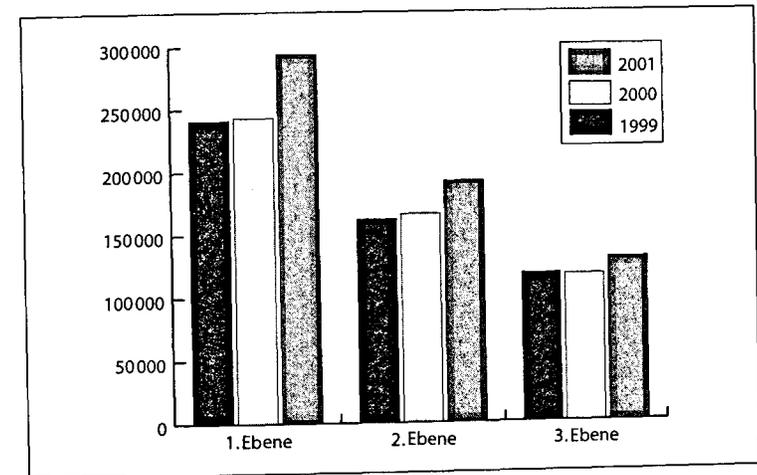
Arme und Reiche beziehungsweise Superreiche hat es auch in früheren Jahrhunderten gegeben. Aus Basel ist bekannt, dass um 1900 die Hälfte der Bevölkerung jährlich zwischen 800 und 1200 Franken verdiente, während eine kleine Schicht von Seidenbandfabrikanten, Angehörigen von Handelshäusern und reichen Erben ein Millionenvermögen besaß. Die reichsten 2 Prozent verdienten damals zwischen 20 000 Franken und weit über 100 000 Franken. Ein halbes Prozent der Bevölkerung verdiente damals mehr als ein Fünftel des gesamten Einkommens, während gut zwei Drittel weniger als ein Fünftel aller Einkommen verdienten! (Sarasin 1990:122f.) Damals herrschte eine erheblich größere Ungleichheit als heute, da die untersten zwei Drittel der Einwohnerschaft von Basel-Stadt etwas mehr als ein Viertel und das reichste halbe Prozent der Bevölkerung knapp 7 Prozent des steuerbaren Gesamteinkommens beziehen.<sup>33</sup> (Statistisches Jahrbuch 2000:281)

Durch die sozialstaatlichen Errungenschaften konnte die absolute Armut in der Schweiz über weite Strecken bekämpft werden, andererseits verschaffte der wirtschaftliche Aufschwung insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg den Reichen enorme Profite.<sup>34</sup> Auch während des 20. Jahrhunderts bestanden enorme Einkommens- und Vermögensungleichheiten, die jedoch in den dreißig »goldenen« Nachkriegsjahren an Konfliktrichtigkeit verloren: Im Zug des wirtschaftlichen Aufschwungs wurde die schweizerische Bevölkerung insgesamt einen Stock höher gefahren. Der deutsche Soziologe Ulrich Beck spricht von einem »Fahrstuhleffekt«, durch welchen für alle »ein kollektives Mehr an

Einkommen, Bildung, Mobilität, Wissenschaft, Massenkonsum« zur Verfügung stand. (Beck 1986:122) Die Aussicht auf eine stetige finanzielle Besserstellung – morgen das auch besitzen, was die Reichen schon heute haben – ließ finanzielle Ungleichheiten in den Hintergrund treten. Mit der Stagnation der wirtschaftlichen Entwicklung wurde dieser kollektive Aufwärtstrend gestoppt; die eigene Lage, die sich nun nicht mehr einfach »automatisch« verbesserte, wurde plötzlich wieder hinterfragt und mit anderen verglichen. In den 1990er-Jahren setzte sich mit dem erneuten Börsenaufschwung eine sehr schmale Schicht von Managern und Großunternehmern markant von der Spitze ab. Exorbitante Abfindungen und Bonuszahlungen wurden zum Thema, zumal der Anspruch der Nachkriegszeit, dass ein (Männer-)Lohn das Familieneinkommen sichern müsste, für eine wachsende Schicht der sogenannten »Working Poor« nicht mehr eingelöst werden konnte.

In den letzten Jahren sind die Gehälter von Managern (und der wenigen Managerinnen) auch in Firmen ohne internationale Ausrichtung überdurchschnittlich angestiegen: Verdienten Geschäftsleitungsmitglieder (1. Ebene) 1999 noch 241 000 Franken, waren es im Jahr 2001 bereits 294 000 Franken (vgl. Abbildung 17). Dies entspricht einer Zunahme von 22 Prozent in zwei Jahren!

Abbildung 17: Managerlöhne in der Schweiz, 1999–2001 (in Franken)



Quelle: Neue Zürcher Zeitung, 23.6.1999, und Handelszeitung, 20.6.2001; fixe und variable Lohnbestandteile

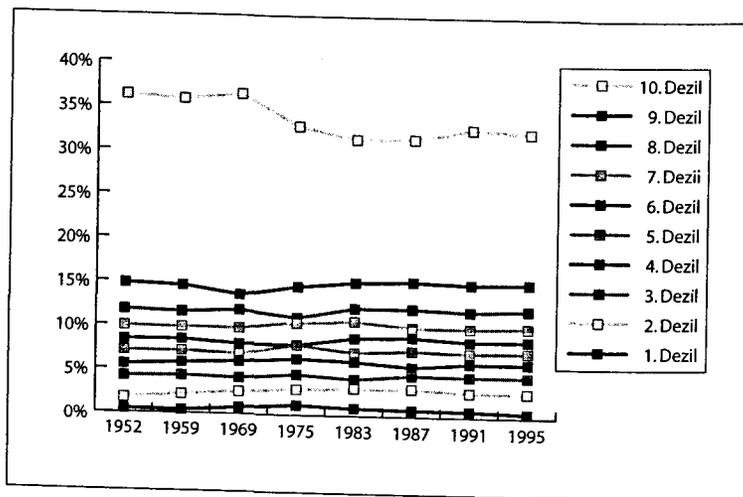
Die Löhne der Direktions- und Departementsleitung (2. Ebene) sowie der Ressort- und Abteilungsleitung (3. Ebene) haben demgegenüber etwas weniger zugelegt – in zwei Jahren 18,5 Prozent auf der 2. Ebene und 10 Prozent auf der 3. Ebene; aber immer noch mehr als die gesamtwirtschaftliche Lohnentwicklung, die in den letzten beiden Jahren durchschnittlich weniger als 1 Prozent betrug.<sup>35</sup>

Ein überproportionaler Anstieg der Spitzengehälter ist auch in anderen Ländern festzustellen, am stärksten in den USA: Betrug das Verhältnis eines durchschnittlichen CEO-Lohnes zu jenem eines Industriearbeiters im Jahr 1970 noch 26:1, stieg dieses Verhältnis auf 475:1 im Jahr 1999. Von 1992 bis 1998 wuchs das Einkommen von Konzernchefs der 500 größten US-Firmen von 2,5 Millionen US-Dollar auf 7,9 Millionen US-Dollar, hat sich also in sechs Jahren mehr als verdreifacht. (Benz und Stutzer 2001:2). Auch ohne die spektakulären Fälle wie zum Beispiel das Jahres-

einkommen des Apple-Chefs Steve Jobs von 685 Millionen US-Dollar lässt sich feststellen, dass es der Einkommenspyramide gleichsam den Hut weggehoben hat.<sup>36</sup> Diese Entwicklung hat in den 1990er-Jahren auch die Schweiz erfasst.

Eine systematische, gesamtschweizerische Aufarbeitung der Einkommens- und Vermögensentwicklung der letzten Jahrzehnte existiert bisher nicht und wäre mit einigen Schwierigkeiten verbunden, zumal jeder Kanton unterschiedliche Steuergesetze kennt, welche im Lauf der Zeit unter Umständen mehrmals geändert haben. Eine Aufarbeitung seit Ende des Zweiten Weltkriegs ist jedoch für den Kanton Zürich verfügbar (Bauer und Spycher 1994).

**Abbildung 18:** Entwicklung der Einkommensanteile im Kanton Zürich, 1952–1995 (in Prozent)



Quelle: nach Bauer und Spycher 1994 und Zürcher Staatssteuerstatistik 1995; eigene Darstellung

Auffällig an Abbildung 18 ist der deutliche Abstand des obersten Einkommensdezils zu den übrigen. Dies bedeutet, dass die reichs-

ten 10 Prozent sich einkommensmäßig nicht nur ein wenig, sondern ganz deutlich von den übrigen 90 Prozent der Zürcher Bevölkerung unterscheiden. Im Vergleich zum zweitobersten Dezil haben die 10 Prozent Reichsten mehr als doppelt so viel Einkommen! Der Anteil des obersten Dezils am Gesamteinkommen lag in den 1950er- und 1960er-Jahren bei mehr als 35 Prozent und ging bis zu Beginn der achtziger Jahre um rund 5 Prozentpunkte zurück. Seither ist dieser Anteil wiederum leicht angestiegen. Im Gegenzug ist der bereits geringe Anteil des untersten Dezils seit Mitte der siebziger Jahre wieder eher am Sinken: Besaßen die 10 Prozent Ärmsten 1975 bereits nur etwas mehr als 1 Prozent, waren es 1995 nur noch 0,5 Prozent. Für den Kanton Zürich ist somit eine klare Öffnung der Lohnschere seit Mitte der siebziger Jahre feststellbar.

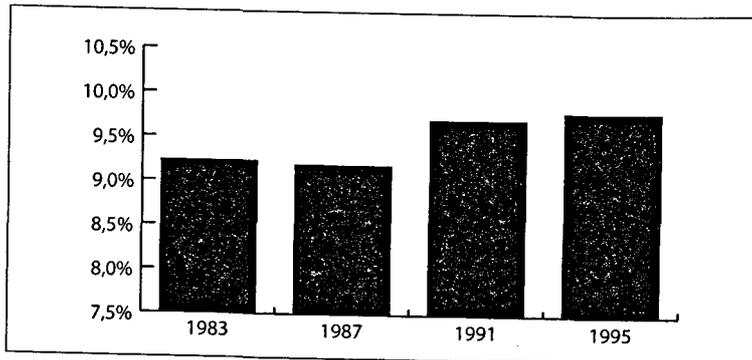
Zu einem ähnlichen Befund kommt die gesamtschweizerische Untersuchung von Y. Flückiger (2000:63), welche eine Zunahme der Einkommensungleichheiten zwischen dem 1. und dem 5. Fünftel von 1:4 im Jahr 1949 auf fast 1:7 im Jahr 1991 feststellt.

Die wirtschaftliche Krise in den neunziger Jahren hat den Strukturwandel in der Schweiz beschleunigt (Knöpfel 2001:40): Dieser Strukturwandel war unter anderem gekennzeichnet durch eine wachsende Arbeitsmarktintegration von Schweizer Frauen, die Entkoppelung von Lohnentwicklung und Unternehmensbeziehungswise Kapitalgewinnen sowie die wachsende Ungleichheit zwischen den Einkommensgruppen (Suter 2000:297).

Demgegenüber kommen einzelne Studien (Küng Gugler und Blank 1999, Zürcher 2000, BAK 2000) zum Schluss, dass die Lohnunterschiede in der Schweiz in den 1990er-Jahren gesamthaft nicht zugenommen haben. Dies wird damit begründet, dass sich in Rezessionszeiten der Migrationsdruck erhöht und ausländische, wenig qualifizierte Arbeitskräfte vermehrt in ihre Heimatländer zurückkehren. Umgekehrt ist in Zeiten des wirtschaftlichen Auf-

schwungs eine stärkere Einwanderung zu verzeichnen, welche die schweizerische Gesellschaft »unterschichtet« und die Einkommensungleichheiten wiederum ansteigen lässt. (Zürcher 2000) Die unterschiedlichen Ergebnisse sind durch unterschiedliche Datenquellen und Messmethoden zu erklären: Die Entwicklung an den äußersten Rändern der Verteilung wird oft nicht berücksichtigt.<sup>37</sup> Für eine Reichtumsanalyse sind jedoch gerade diese »Extremwerte« von Bedeutung, zumal gezeigt werden konnte, dass die 10 Prozent Reichsten im Kanton Zürich rund doppelt so viel wie das zweitoberste Dezil an Einkommen beziehen und die schweizerischen Kaderlöhne in den letzten Jahren deutlich stärker zunahmen als die Durchschnittslöhne (vgl. Abbildung 17): Spitzenverdiener konnten unabhängig von gesamtgesellschaftlichen Ungleichheitsmustern ihren Anteil kontinuierlich vermehren.

**Abbildung 19:** Entwicklung des Einkommensanteils des reichsten Prozents im Kanton Zürich 1983–1995 (in Prozent)



Quelle: Bauer und Spycher 1994, Zürcher Staatssteuerstatistik 1995

Die Anteile am Haushaltseinkommen des reichsten Prozents entwickeln sich ähnlich wie jene des obersten Dezils. War der Anteil des reichsten Prozents in den Nachkriegsjahrzehnten bis Mitte der 1980er-Jahre noch gesunken, ist seither wieder eine Zunahme

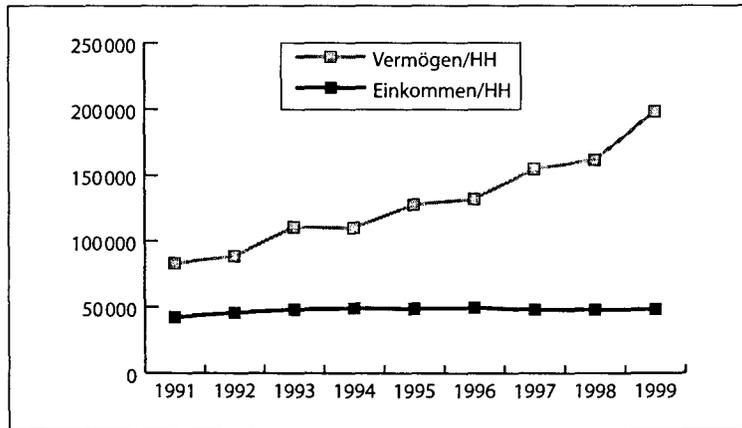
festzustellen. Der Anteil am Haushaltseinkommen für das oberste Prozent beträgt 1995 knapp 10 Prozent. Dies bedeutet, dass sich diese Haushalte ein zehnmal so großes Stück vom Einkommenskuchen abschnitten, als es ihnen bei einer gleichmäßigen Verteilung zustehen würde. Arbeitslosigkeit und Reallohnrückgang haben sich beim obersten Prozent keineswegs negativ ausgewirkt. Die These, dass eine sehr schmale Spitze ihren Anteil kontinuierlich ausbaut, wird durch die Einkommensdaten des Kantons Zürich bestätigt.

Zusätzlich zum Erwerbseinkommen ist gerade für das reichste Fünftel das Kapitaleinkommen eine wichtige Einkommensquelle: Dieses machte 1992 beim reichsten Fünftel 15 Prozent des Gesamteinkommens aus (Flückiger 2000:64) und trägt weiter zu einer Vergrößerung der Einkommensungleichheiten bei!

Für das unterste Fünftel vermag die staatliche Umverteilung mittels Transfereinkommen, welches insgesamt rund ein Drittel am Gesamteinkommen dieser Gruppe ausmacht, die primäre Einkommensungleichheit leicht zu korrigieren. Dies gilt insbesondere für Alleinerziehende und noch stärker für Rentnerinnen und Rentner durch die AHV. Bedarfsabhängige Sozialtransfers (zum Beispiel Sozialhilfe, Krankenkassenprämienverbilligungen, Ergänzungsleistungen) haben aufgrund ihres kleinen Volumens jedoch nur geringe Auswirkungen auf das Ausmaß der generellen Einkommensungleichheiten zwischen den Haushalten. (Suter und Matthey 2000:22)

Die Entwicklung von Einkommen und Vermögen in den 1990er-Jahren für den Kanton Basel-Stadt zeigt eine starke Zunahme der Vermögen pro Haushalt, während die Einkommen mehr oder weniger stagnierten (Abbildung 20).

**Abbildung 20:** Entwicklung der steuerbaren Einkommen und Vermögen pro Haushalt 1991–1999, Basel-Stadt (in Franken)



Anmerkung: Steuerbares Einkommen beziehungsweise Vermögen pro veranlagte Steuerpflichtige, nur Einwohnerinnen und Einwohner BS

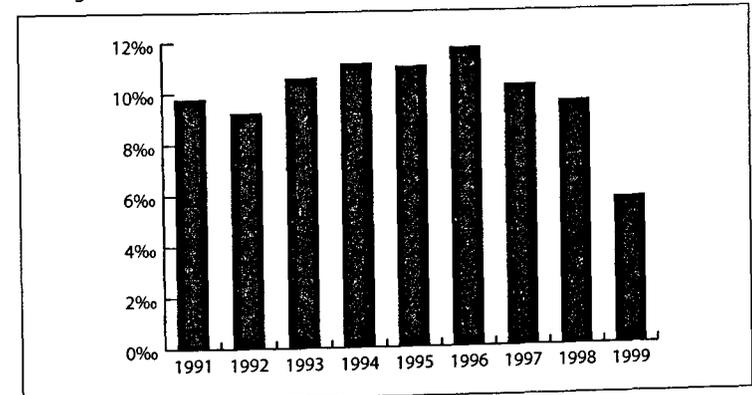
Quelle: Statistisches Jahrbuch des Kantons Basel-Stadt 2000:279

Die durchschnittlichen steuerbaren Einkommen<sup>38</sup> der veranlagten steuerpflichtigen Haushalte im Kanton Basel-Stadt stiegen in den 1990er-Jahren nur leicht von rund 42 000 Franken auf 48 000 Franken, während das steuerbare Durchschnittsvermögen im gleichen Zeitraum von 83 000 Franken auf 198 000 Franken um 140 Prozent zunahm. Von den steigenden Vermögen konnte allerdings nur rund ein Viertel profitieren; die andern Haushalte liegen unter dem Vermögensfreibetrag. Das heißt, dieses Viertel aller Haushalte besaß 1991 ein Durchschnittsvermögen von knapp 360 000 Franken, das bis 1999 auf über 700 000 Franken anwuchs. Und auch bei diesem Viertel ist das Vermögen nochmals hoch konzentriert, das heißt, viel Vermögen ist auf wenige Haushalte verteilt.

Diese Vermögenskonzentration zeigt eine uneinheitliche Entwicklung: Der Anteil der in Basel wohnenden Haushalte, welcher zusammen die Hälfte des steuerbaren Vermögens<sup>39</sup> besitzt, hat von 9,8 Promillen im Jahr 1991 insgesamt auf 11,7 Promille im

Jahr 1996 zugenommen. Dies bedeutet eine leichte Abnahme der relativen Vermögensungleichheit, welche sich jedoch immer noch auf einem enorm hohen Niveau bewegt. Seit 1996 sank der Anteil der Haushalte, der sich die Hälfte des steuerbaren Vermögens aller Haushalte in Basel-Stadt aufteilt, bis auf 5,8 Promille im Jahr 1999. Dies bedeutet, dass 99,42 Prozent der Haushalte gleich viel steuerbares Vermögen besaßen wie die reichsten 0,58 Prozent (vgl. Abbildung 21)!

**Abbildung 21:** Anteil der Haushalte mit insgesamt 50 Prozent des steuerbaren Vermögens, Basel-Stadt (in Promille der Steuerpflichtigen)



Anmerkung: Einbezogen wurden alle in Basel wohnhaften veranlagten Steuerpflichtigen mit und ohne Reinvermögen

Quelle: Statistische Jahrbücher Basel-Stadt 1991–2000

Für die Jahre 1991 bis 1998 lässt sich somit eine Zunahme der absoluten Vermögen bei ähnlicher Vermögenskonzentration feststellen; das bedeutet, dass in diesem Zeitraum die absoluten Vermögensungleichheiten gewachsen sind, während die relativen Vermögensungleichheiten insgesamt ungefähr stabil blieben. Der Anteil der Haushalte ohne steuerbares Vermögen<sup>40</sup> hat von 1991 auf 1999 nur leicht abgenommen: Lagen 1991 noch 77 Prozent unter

der steuerpflichtigen Grenze, waren es 1999 immer noch 72 Prozent, dies trotz der durchschnittlichen Vermögenszunahme pro Haushalt von 83 000 Franken auf 198 000 Franken!

In jüngster Zeit lässt sich eine zunehmende Vermögenskonzentration feststellen, das heißt, dass die Reichsten nicht nur absolut, sondern auch prozentual nochmals zulegen konnten. Wie sich dieser Trend entwickelt, bleibt vorerst abzuwarten.

Zusammenfassend können die Ergebnisse so interpretiert werden, dass sich die Schere tatsächlich geöffnet hat, dass jedoch dazwischen die Verteilung keineswegs gleichmäßig ist, sodass eher von einem »*Abheben des Hutes*« gesprochen werden muss.

#### 4.2.4 Zusammenhang von Einkommen und weiteren Merkmalen

In Kapitel 3.1 wurde die These aufgestellt, dass Leute mit hohem Einkommen meist auch über eine hohe Bildung und eine hohe berufliche Position verfügen. Gerade für die obersten Einkommen ist es schwierig, diese Behauptung zu bestätigen oder zu widerlegen: Steuerstatistiken geben keine Auskunft über den Bildungsstand, darüber geben nur Repräsentativumfragen Aufschluss, und diese wiederum sind nur sehr bedingt geeignet, etwas über Reiche oder gar Superreiche auszusagen.<sup>41</sup> Trotz diesen gravierenden Mängeln und im Wissen darum, dass die »Wahrheit« irgendwo außerhalb der verfügbaren Statistiken liegt, wird im Folgenden anhand der Daten der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung SAKE 1999 für die ständige Wohnbevölkerung die relative Einkommensposition mit weiteren Dimensionen der sozialen Lage verglichen. Die Angaben umfassen alle *zwanzig- bis neunundfünfzigjährigen Befragten*, welche ein *Haushaltseinkommen größer als 0* angegeben hatten.<sup>42</sup>

**Tabelle 1:**  
Geschlecht, Alter und Nationalität, in Prozent der Erwerbseinkommensgruppen

	Unterste 10 Prozent	> 10 Prozent bis < 90 Prozent	> 90 Prozent E-Eink.
<b>GESCHLECHT</b>			
Weiblich	75,5	45,5	8,4
Männlich	24,5	54,5	91,6
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
<b>ALTER</b>			
20–29	19,1	21,8	1,7
30–39	32,6	34,6	27,5
40–49	23,9	26,0	40,0
50–59	24,4	17,7	30,8
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
<b>NATIONALITÄT</b>			
Schweizer	73,7	77,3	84,5
Ausländer	26,3	22,7	15,5
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Quelle: SAKE 1999, Individualgewichtung, nur Beobachtungen mit Haushaltseinkommen > 0

Die Tabelle wird folgendermaßen gelesen: Von den 10 Prozent Befragten mit dem höchsten Einkommen sind 8,4 Prozent Frauen und 91,6 Prozent Männer. Ein höherer Prozentanteil bei den 10 Prozent mit dem höchsten Einkommen im Vergleich zur untersten und zur mittleren Kategorie bedeutet, dass diese Gruppe häufiger zu den Bestverdienenden gehört, als wenn die Verteilung absolut gleichmäßig wäre. Gruppen, die bei den 10 Prozent mit dem höchsten Einkommen häufiger vertreten sind, als es ihrem Bevölkerungsanteil entsprechen würde, sind Männer, über vierzigjährige und Schweizer.

**Tabelle 2:** Zivilstand und Haushaltszugehörigkeit, in Prozent der Erwerbseinkommensgruppen

	Unterste 10 Prozent E-Eink.	> 10 Prozent bis < 90 Prozent E-Eink.	> 90 Prozent E-Eink.
<b>ZIVILSTAND</b>			
Ledig	16,1	32,1	16,0
Verheiratet	75,4	56,8	74,5
Geschieden, getrennt	6,1	9,8	9,0
Verwitwet	2,4	1,2	0,5
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
<b>HAUSHALTSZUGEHÖRIGKEIT</b>			
Alleinstehend	9,8	20,7	15,6
Alleinerziehend	3,5	3,2	2,2
Paar ohne Kinder	20,3	24,2	22,6
Paar mit 1 Kind	15,5	11,2	11,5
Paar mit 2 Kindern	22,5	18,0	21,8
Paar mit 3+ Kindern	11,5	6,7	12,8
Übrige Haushalte	16,8	16,0	13,5
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Quelle: SAKE 1999, Individualgewichtung, nur Beobachtungen mit Haushaltseinkommen > 0

Beim Zivilstand ist kein eindeutiger Zusammenhang mit dem Einkommen festzustellen: Ledige gehören mehrheitlich zur mittleren Kategorie, Verheiratete hingegen sind überproportional sowohl bei den 10 Prozent mit dem höchsten als auch mit dem tiefsten Einkommen vertreten, wobei letztere Gruppe vorwiegend aus nicht erwerbstätigen Hausfrauen besteht. Ähnlich wie beim Zivilstand zeigt auch die Haushaltszugehörigkeit, dass Alleinlebende mehrheitlich in der mittleren Einkommenskategorie vertreten sind. Dasselbe gilt für Befragte in Paarhaushalten ohne Kinder, wenn auch etwas weniger deutlich. Befragte in Paarhaushalten mit Kindern gehören hingegen mehrheitlich zur untersten oder zur obersten Kategorie, wobei sich die unterste Kategorie vorwiegend aus nicht- oder teilzeiterwerbstätigen Frauen, die oberste Kategorie aus vollzeiterwerbstätigen Männern zusammensetzt.

**Tabelle 3:** Bildung und Berufsposition, in Prozent der Erwerbseinkommensgruppen

	Unterste 10 Prozent E-Eink.	> 10 Prozent bis < 90 Prozent E-Eink.	> 90 Prozent E-Eink.
<b>BILDUNG *)</b>			
Stufe 1	25,7	16,7	1,7
Stufe 2	61,7	62,2	29,1
Stufe 3	12,6	21,2	69,2
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
<b>BERUFSPOSITION</b>			
Führungskräfte	1,2	18,1	65,5
Technik und Büro	4,0	37,6	25,9
Dienstleistungen	4,9	32,0	7,5
Maschinen-/Hilfsarbeit	0,7	11,2	0,6
Nicht erwerbstätig	89,1	1,1	0,5
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

\*) Codierung der Bildungsvariablen:

- Obligatorische Schule, Anlehre, Haushaltslehrjahr, Haushaltsschule = Stufe 1
- DMS, Berufslehre, Vollzeit-Berufsschule, Matura = Stufe 2
- Höhere Berufsausbildung, Technikum, höhere Fachschule, Fachhochschule, Universität, Hochschule = Stufe 3

Quelle: SAKE 1999, Individualgewichtung, nur Beobachtungen mit Haushaltseinkommen > 0

Der Vergleich von Bildung und Erwerbseinkommen zeigt erwartungsgemäß, dass Befragte mit höherer Bildung häufig zu den 10 Prozent Bestverdienenden gehören, Befragte mit Primärbildung hingegen mehrheitlich zu den 10 Prozent der am wenigsten Verdienenden. Führungskräfte sind mehrheitlich in der obersten Einkommensposition anzutreffen, wenngleich die Bezeichnung »Führungskräfte« eine sehr weit gefasste und heterogene Kategorie darstellt.

Zur Beurteilung der finanziellen Situation im Haushalt liefert das persönliche Erwerbseinkommen der Befragten allerdings nur »die halbe Wahrheit«: Wenn zwei Mitglieder eines Paarhaushalts ohne Kinder je 100 000 Franken verdienen, dann haben sie zwar das gleiche persönliche Einkommen, aber nicht die gleichen finanziellen Haushaltsressourcen wie eine Person, die ebenfalls 100 000

Franken verdient und mit diesem Lohn noch für vier weitere Personen sorgt. Wenn Leu, Burri und Priester (1997) feststellen, dass Einkommensschwäche nicht dasselbe ist wie Armut, dann gilt umgekehrt auch, dass ein hohes Einkommen nicht unbedingt Reichtum garantiert. Statt des Erwerbseinkommens ist das Haushaltseinkommen eine aussagekräftigere Größe. Das Haushaltseinkommen umfasst alle Erwerbseinkommen im Haushalt sowie allfällige Transfereinkommen. Das Haushaltseinkommen berücksichtigt allerdings die Anzahl der Haushaltsmitglieder nicht. Maßgebend ist deshalb nicht das »absolute«, sondern das »relative« Haushaltseinkommen (Äquivalenzeinkommen). Dieses relative Haushaltseinkommen ist nicht das gleiche wie das Pro-Kopf-Einkommen, da eine vierköpfige Familie zwar einen höheren Bedarf als ein Single hat, dieser Bedarf aber weniger als das Vierfache beträgt (vgl. auch Suter und Meyer-Fehr 1989:525f.). Um diesen Mehrbedarf zu quantifizieren, wurden verschiedene Skalen erstellt; als Faustregel gilt, dass eine vierköpfige Familie den doppelten Bedarf eines Singles hat und eine neunköpfige Familie den dreifachen Bedarf. Der Faktor errechnet sich aus der Quadratwurzel aller Haushaltsmitglieder. (Atkinson, Smeeding und Rainwater 1995) Um die effektive finanzielle Situation im Haushalt zu erfassen, werden die Einkommen der Bevölkerung nochmals in 10 gleiche Teile geteilt, diesmal jedoch nach dem *relativen Haushaltseinkommen*. Die drei Gruppen werden nach den soziodemografischen Merkmalen Geschlecht, Alter und Nationalität sowie Zivilstand und Haushaltszugehörigkeit untersucht.

**Tabelle 4:** Geschlecht, Alter und Nationalität, in Prozent der relativen Haushaltseinkommensgruppen

	Unterste 10 Prozent rel. HH-Eink.	> 10 Prozent bis < 90 Prozent rel. HH-E.	> 90 Prozent rel. HH-Eink.
<b>GESCHLECHT</b>			
weiblich	58,0	46,5	33,5
Männlich	42,0	53,5	66,5
Total	100	100	100
<b>ALTER</b>			
20-29	22,7	20,0	10,6
30-39	38,7	33,0	33,2
40-49	25,1	27,2	28,4
50-59	13,6	19,8	27,8
Total	100	100	100
<b>NATIONALITÄT</b>			
Schweizer	63,7	78,6	82,6
Ausländer	36,6	21,4	17,4
Total	100	100	100

Quelle: SAKE 1999, Individualgewichtung, nur Beobachtungen mit Haushaltseinkommen > 0

Mit dieser Betrachtung ändert sich die Beurteilung von Reichtum: Von den 10 Prozent Reichsten, diesmal gemessen mit dem relativen Haushaltseinkommen, sind ein Drittel Frauen und zwei Drittel Männer. Männer sind zwar immer noch in einer privilegierten finanziellen Lage, der Unterschied ist jedoch nicht mehr so krass wie beim Erwerbseinkommen. Dies bedeutet, dass verheiratete oder in einer Partnerschaft lebende Frauen unter Umständen vom Einkommen des Ehemannes/Lebenspartners profitieren und ihre finanzielle Lage verbessern. Auch bezüglich Alter ist die Verteilung ausgeglichener: Zwar gilt auch hier, dass Ältere häufiger zu den Reichsten gehören, doch ist von den 10 Prozent Reichsten immerhin jeder Zehnte jünger als dreißigjährig. Diese Personen haben zwar ein geringes eigenes Erwerbseinkommen, können aber von den großen finanziellen Ressourcen des Haushalts profitieren. Bei der Nationalität ist hingegen kaum ein Unterschied

feststellbar: Sowohl bei den am besten Verdienenden wie auch bei den Reichsten sind rund fünf von sechs schweizerischer Nationalität. Schweizerinnen und Schweizer machen rund 80 Prozent der Bevölkerung aus; gehören somit nur wenig häufiger zu den Reichsten (82,6 Prozent) und am besten Verdienenden (84,5 Prozent), als es ihrem Anteil in der Bevölkerung entspricht. Die finanzielle Situation der Ausländerinnen und Ausländer ist allerdings sehr heterogen: In der Kategorie der 10 Prozent Ärmsten lebt mehr als ein Drittel (36,6 Prozent) Ausländer; dies ist fast doppelt so viel, als es ihrem Anteil in der Bevölkerung entspricht.<sup>43</sup>

**Tabelle 5:** Zivilstand und Haushaltszugehörigkeit, in Prozent der relativen Haushaltseinkommensgruppen

	Unterste 10 Prozent rel. HH-Eink.	> 10 Prozent bis < 90 Prozent rel. HH-E.	> 90 Prozent rel. HH-Eink.
<b>ZIVILSTAND</b>			
Ledig	23,5	28,2	32,8
Verheiratet	60,5	62,2	55,6
Geschieden, getrennt	13,1	8,5	10,9
Verwitwet	2,8	1,2	0,7
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
<b>HAUSHALTSZUGEHÖRIGKEIT</b>			
Alleinstehend	15,1	18,8	19,9
Alleinerziehend	11,6	2,3	1,4
Paar ohne Kinder	10,2	22,8	41,7
Paar mit 1 Kind	9,8	12,5	8,2
Paar mit 2 Kindern	19,8	20,0	10,8
Paar mit 3+ Kindern	17,6	7,4	3,3
Übrige Haushalte	15,9	16,0	14,8
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Quelle: SAKE 1999, Individualgewichtung, nur Beobachtungen mit Haushaltseinkommen > 0

Die Verteilung nach Zivilstand zeigt, dass mehr Ledige zu den 10 Prozent Reichsten als zu den 10 Prozent Bestverdienenden gehören. Dies ist plausibel, da Ledige ihr Erwerbseinkommen nicht mit mehreren Personen teilen. Noch deutlicher wird der Unter-

schied zwischen hohem Einkommen und Reichtum bei der Haushaltszugehörigkeit: Paare ohne Kinder verteilen sich ungefähr gleichmäßig auf die drei Kategorien des Erwerbseinkommens (zwischen 20,3 und 22,6 Prozent, vgl. Tabelle 2). Sie gehören aber fast doppelt so häufig zur Kategorie der Reichsten, gemessen am relativen Haushaltseinkommen: Von den 10 Prozent Reichsten leben gut zwei Fünftel (41,7 Prozent) in einem Paarhaushalt ohne Kinder. Der Grund liegt darin, dass meist beide Partner erwerbstätig sind und so gemeinsam zu einem wesentlich höheren Haushaltseinkommen beitragen.

Knapp die Hälfte der 10 Prozent Bestverdienenden gehört auch zu den reichsten 10 Prozent gemessen am relativen Haushaltseinkommen. Diese Gruppe, die sowohl zu den 10 Prozent höchsten Einkommensbezüger als auch zu den 10 Prozent mit den größten finanziellen Ressourcen im Haushalt gehört, ist *überwiegend männlich, über vierzigjährig, schweizerischer Nationalität, hat eine höhere Ausbildung und eine Stelle im Management und lebt nicht mit Kindern in einem Haushalt.*<sup>44</sup> Der Anteil an den Geschiedenen oder getrennt Lebenden bei dieser Gruppe der Reichsten ist mit 15,9 Prozent wesentlich höher als bei den übrigen mit 8,8 Prozent. Dies bedeutet nicht zwingend, dass Reichtum die Scheidungsrate fördert, sondern dass mit zunehmendem Alter sowohl die Scheidungsquote wie auch der Anteil der Reichen steigt.

#### 4.2.5 Einmal reich, immer reich?

##### *Relatives Haushaltseinkommen im Zeitverlauf*

In Tabelle 6 sind die Beobachtungen aus der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung 1991 bis 1999 aufgelistet. Um verschiedene finanzielle Situationen miteinander vergleichen zu können, beziehen sich die Dezile auf das relative Haushaltseinkommen unter Berücksichtigung der Haushaltsgröße. Diese relativen Haushalts-

einkommen werden nach ihrer Höhe geordnet und in 10 Kategorien (Dezile) eingeteilt. In einem bestimmten Jahr gehören 10 Prozent der Beobachtungen zum 1. Dezil, 10 Prozent zum 2. Dezil und so weiter. Im Vorjahr gehörten ebenfalls 10 Prozent der Beobachtungen zum 1. Dezil, 10 Prozent zum 2. Dezil und so weiter. Wären die 10 Prozent aus dem 1. Dezil im Vorjahr alle auch im aktuellen Jahr im 1. Dezil, alle Beobachtungen aus dem 2. Dezil im Vorjahr auch im aktuellen Jahr im 2. Dezil und so weiter, dann wäre die Zellhäufigkeit in der Diagonalen immer 100 Prozent, das heißt, alle Beobachtungen in einem Dezil hätten bereits im Vorjahr zum gleichen Dezil gehört. Die Tabelle zeigt, dass die Häufigkeiten in der Diagonale nicht 100 ergeben, aber deutlich größer sind als in den Zellen außerhalb der Diagonale. Von einem Jahr zum nächsten finden somit durchaus Bewegungen zwischen den Dezilen statt, aber die Verharrungstendenz ist insbesondere im 1. Dezil (bei den 10 Prozent Ärmsten) sowie im 10. Dezil (bei den 10 Prozent Reichsten) jeweils mit ca. 60 Prozent sehr hoch.

**Tabelle 6:** Zugehörigkeit zu Einkommensdezilen nach Vorjahreszugehörigkeit (in Prozent)

	1.D. VJ %	2.D. VJ %	3.D. VJ %	4.D. VJ %	5.D. VJ %	6.D. VJ %	7.D. VJ %	8.D. VJ %	9.D. VJ %	10.D. VJ %	Total
1. Dez. akt. J. %	59	20	6	4	3	2	2	1	1	2	100
2. Dez. akt. J. %	20	42	20	8	3	2	1	1	2	1	100
3. Dez. akt. J. %	8	21	36	17	7	4	3	1	1	2	100
4. Dez. akt. J. %	5	8	20	32	16	8	4	3	2	2	100
5. Dez. akt. J. %	2	3	8	21	32	17	8	4	2	3	100
6. Dez. akt. J. %	2	2	4	9	21	31	16	8	4	3	100
7. Dez. akt. J. %	1	2	2	4	10	20	33	17	7	4	100
8. Dez. akt. J. %	1	0	1	3	4	9	21	36	19	6	100
9. Dez. akt. J. %	0	1	1	1	1	4	8	23	44	17	100
10. Dez. akt. J. %	2	1	2	1	3	3	4	6	18	60	100
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Quelle: Streuli und Bauer 2000

Wer in einem bestimmten Jahr zu den 10 Prozent Reichsten gehörte, figuriert unter der Zeile »10. Dezil aktuelles Jahr«. Von den 10 Prozent Reichsten im aktuellen Jahr gehörten 60 Prozent bereits zu den 10 Prozent Reichsten im Vorjahr. Interessanterweise ist die Verharrungstendenz bei den Reichsten und bei den Ärmsten am größten. Gegen die mittleren Lagen hin nimmt diese Tendenz ab und beträgt im 4. bis 7. Dezil jeweils noch knapp ein Drittel. Dies bedeutet, dass sich eine bestimmte *relative* finanzielle Lage über die Zeit umso besser hält, je weiter entfernt diese Lage von der Mitte weg liegt. Eine relative mittlere Lage ist eher Verän-

derungen ausgesetzt, welche durch Jobwechsel oder auch durch Wechsel in der Haushaltszusammensetzung bedingt sein können.

**Tabelle 7:** Zugehörigkeit zu Einkommensquintilen nach Vorjahreszugehörigkeit (in Prozent)

	1. Quintil Vorjahr	2. Quintil Vorjahr	3. Quintil Vorjahr	4. Quintil Vorjahr	5. Quintil Vorjahr	Total
1. Quintil aktuelles Jahr	<b>70,5</b>	19	5	2,5	3	100
2. Quintil aktuelles Jahr	21	52,5	17,5	5,5	3,5	100
3. Quintil aktuelles Jahr	4,5	21	50,5	18	6	100
4. Quintil aktuelles Jahr	2	5	21,5	53,5	18	100
5. Quintil aktuelles Jahr	2	2,5	5,5	20,5	<b>69,5</b>	100
Total	100	100	100	100	100	

Quelle: eigene Berechnung aus Streuli und Bauer 2001

Die gröbere Kategorieneinteilung in Quintile – von den 20 Prozent Ärmsten bis zu den 20 Prozent Reichsten – zeigt, dass in mehr als der Hälfte der Fälle der mittleren Einkommen die relative Position erhalten bleibt, bei den 20 Prozent Ärmsten und den 20 Prozent Reichsten sogar bei mehr als zwei Dritteln. Plötzlicher Reichtum (die letzte Spalte in der ersten Reihe) und plötzliche Armut (die erste Spalte in der letzten Reihe) sind sehr selten.

#### 4.2.6 Quellen des Reichtums

Beruf und Ausbildung spielen eine wichtige Rolle für das Erwerbseinkommen. Um ein großes Vermögen zu erzielen, sind jedoch neben dem Lohn aus der eigenen Arbeit weitere Einkommensquellen erforderlich. Im Jahr 1992 stammten 15 Prozent des Einkommens beim reichsten Fünftel der Bevölkerung aus anderen Quellen (Flückiger 2000); der Anteil dürfte inzwischen durch die

enormen Kapitalerträge an der Börse Ende der neunziger Jahre und den höheren Anteil an Aktionären wesentlich gestiegen sein: 1997 waren die Kapitalerträge in der Schweiz höher als die Summe der Erwerbseinkommen. Das Vermögen der 250 Reichsten in der Schweiz nahm 1997 um 60 Milliarden Franken an Buchgewinnen zu. Wichtige »Reichtumsgeneratoren« sind Aktienbesitz und Erbschaften.

#### Aktienbesitz

Bis vor kurzem war nur wenig über den privaten Aktienbesitz in der Schweiz bekannt. Die Publikation »Aktienbesitz in der Schweiz 2000« schließt diese Lücke und gibt einen detaillierten Einblick in die Struktur von Schweizer Aktionärinnen und Aktionären. Die nachfolgenden Ausführungen stützen sich hauptsächlich auf die genannte Publikation.

In der Schweiz hat sich der Anteil an Aktionären in den 1990er-Jahren mehr als verdreifacht: 1990 waren noch ca. 10 Prozent der Achtzehn- bis Vierundsiebzehnjährigen im Besitz von Aktien, im Jahr 2000 besaßen bereits 34 Prozent Aktien und/oder Anlagefonds. Das sind 1,76 Millionen private Aktionärinnen und Aktionäre, davon sind 1,66 Millionen »direkte Aktionäre«, das heißt Besitzer von Einzeltiteln, und 100 000 »indirekte Aktionäre«, die ausschließlich Anteile an Anlagefonds besitzen. Im internationalen Vergleich liegt der Anteil an *direkten* Aktionären in der Schweiz mit 32 Prozent hinter Australien und Schweden, aber erstaunlicherweise vor den USA mit 26 Prozent und weit vor Deutschland mit 10 Prozent. Der Anteil aller – das heißt der direkten und indirekten – Aktionäre ist in der Schweiz mit 34 Prozent jedoch geringer als in den USA mit 48 Prozent, aber höher als in Deutschland mit 15 Prozent.

Schweizer Aktionärinnen und Aktionäre sind im Durchschnitt älter, besser gebildet und haben ein höheres Einkommen

als Nichtaktionäre: »Der typische Aktionär im Jahr 2000 ist 46 Jahre alt, männlich, hält ein Drittel seines Vermögens in Aktien, hat erstmals 1995 in Aktien investiert, hält Anlagefondsanteile, investiert aber eher selten in Derivate und hat einen höheren Schulabschluss.« (Cocca und Volkart 2000) Aber auch unter den Achtzehn- bis Neunundzwanzigjährigen sind fast ein Fünftel Aktionäre. Männer besitzen häufiger Einzeltitel als Frauen (37 Prozent gegenüber 23 Prozent) und ebenfalls häufiger Anlagefonds (42 Prozent gegenüber 33 Prozent).

Bis zu einem Monatseinkommen von 20 000 Franken gilt: Je höher das Einkommen, desto höher der Aktionärsanteil. Etwas mehr als jeder Zehnte mit einem Monatseinkommen unter 3000 Franken besitzt Aktien, bei einem Monatseinkommen von 15 000 Franken bis 20 000 Franken sind es hingegen fast vier Fünftel.<sup>45</sup>

Diese Ergebnisse zeigen ein überaus großes Interesse der Schweizer Bevölkerung an den Aktienmärkten. Mehr als die Hälfte der Nichtaktionäre würde ebenfalls Aktien kaufen, wenn der Stückpreis pro Aktie nur wenige Franken betragen würde. In den boomenden Börsenjahren am Ende des 20. Jahrhunderts wurde das »Börselen« zum eigentlichen Volkssport oder zumindest Mochtegegnersport (dessen Beliebtheit parallel zum anschließenden Sinkflug der Börsen wieder zurückging).

Der Aufbau eines Vermögens wird von den Aktienbesitzern aller Einkommenskategorien als wichtigstes Ziel angegeben. Der Anteil des Kapitaleinkommens am Gesamteinkommen in den einzelnen Einkommenskategorien wurde nicht erhoben. Es liegt jedoch auf der Hand, dass Reiche aufgrund ihres größeren Vermögens von boomenden Aktienmärkten ungleich mehr profitieren als Kleinaktionäre. Bei Aktienbaissen verlieren Reiche zwar absolut gesehen mehr Geld als Arme; die Zahlen des World Wide Report (vgl. Kapitel 4.1) zeigen jedoch, dass die Reichen auch in schlechteren Börsenzeiten ihr Vermögen stärker vergrößern

konnten als der Durchschnitt: Den Großaktionären stehen professionelle Analyseinstrumente, ein optimales Risikomanagement, die besten Vermögensverwalter und der Zugang zu relevanten Informationen jederzeit zur Verfügung. Auch bei den Zuteilungen beim Börsenstart, die bei einem Verkauf innerhalb des ersten Tages phänomenale Gewinne garantierten, wurden vorwiegend Großkunden berücksichtigt: »Auf dem Höhepunkt des Booms war es gang und gäbe, dass die Banken, die einen IPO<sup>46</sup> arrangierten, den Insidern gratis Aktien zuhielten, in der Hoffnung, sie später als Kunden zu gewinnen. Das »flipping« dieser Aktien (Verkauf innerhalb von wenigen Tagen oder Stunden) war einer der Hauptgründe, weshalb viele High-Tech-Aktien kurz nach dem IPO zur Talfahrt ansetzten – zum Schaden der Normalanleger.« (Basler Zeitung, 29.3.2001) Die Wahrscheinlichkeit, den richtigen Moment zum Ein- und Ausstieg zu erwischen, ist für Großaktionäre dank dem professionellen und direkten Informationszugang immer ungleich höher als für den Rest. Die Kleinanleger haben ohne diese Informationen kaum eine Chance, an kurzfristigen Höhenflügen zu partizipieren und rechtzeitig auszusteigen. Somit sind sie nicht nur beim Boom, sondern auch in Baisse-Zeiten gegenüber Großanlegern im Nachteil. Dies gilt auch für den jüngsten Boom und anschließenden Niedergang im High-Tech-Bereich, der als »die größte Vermögens-Umverteilung in der Geschichte der USA« von den Klein- zu den Großanlegern bezeichnet wird: »Die Kleinanleger wurden in Sicherheit gelullt, während man den großen Kunden [...] computergestützte »Stopplos«-Instrumente [Börsenprodukte mit einem begrenzten Verlustrisiko, d. A.] verkaufte.« (ebd.)

Egal, ob die Börse floriert, stagniert oder taucht: Beim Wettlauf von Kleinanlegern und Großaktionären verhält es sich ähnlich wie beim Rennen von Hase und Igel: Egal, wie es der Hase anstellt, der Igel ist immer früher da.

#### 4.2.7 Erbschaften

Noch wichtiger als Kapitalgewinne aus selbst erwirtschaftetem Vermögen sind Erbschaften. Nach Schätzungen des Wirtschaftsjournalisten Werner Vontobel werden in der Schweiz jährlich 50 Milliarden Franken vererbt und 25 Milliarden gespart. (Vontobel 1999: 331)

Über die Zusammensetzung der Erben und die Höhe ihrer Erbschaften liegen keine detaillierten Untersuchungen vor. Die zunehmende Lebenserwartung und die sinkende Geburtenrate, verbunden mit dem wirtschaftlichen Wachstum, zeigen jedoch zwei wichtige Effekte: Einerseits werden die Erben immer älter<sup>47</sup>, und andererseits wird das vererbte Vermögen pro erbende Person immer höher. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Erbschaften nimmt damit laufend zu. Wie das Vermögen sind auch die Erbschaften äußerst ungleich verteilt. In den USA werden im »großen Erbschaftslooto« jährlich etwa 20 Prozent Hauptgewinne (Erbschaften ab 350 000 US-Dollar), 20 Prozent »Trostpreise« (Erbschaften von durchschnittlich 160 000 US-Dollar) und 60 Prozent Nieten verteilt. (nach Vontobel 1999:334) Für die Schweiz geht Vontobel von einer ähnlich ungleichen Verteilung aus. Aufgrund der zunehmenden Höhe und ungleichen Verteilung der Erbschaften und der Tatsache, dass Personen mit einer höheren Bildung und Berufsposition häufiger erben<sup>48</sup>, werden sich in Zukunft noch weit mehr als heute die finanziellen Ungleichheiten »vererben« und verschärfen.<sup>49</sup> Das Bibelzitat: »Wer da hat, dem wird gegeben« ist für Erbschaften und Schenkungen besonders zutreffend. Dies gilt nicht nur für die über Sechzigjährigen, das heißt die Hauptgruppe der Erben, sondern auch für Jüngere, die durch Schenkungen und Erbvorbezüge vom Kapital der älteren Generation profitieren können. In Deutschland transferieren 30 Prozent der Vierzig- bis Sechzigjährigen zu Lebzeiten Geld und Sachwerte an ihre erwachsenen Kinder. (Lüscher 1999:348) In

der Schweiz wären 18 Prozent bereit, den Nachkommen mehr als ein Viertel ihres Vermögens vorzeitig zu verschenken. (Bolanz und Reinhart 1999:20) Zahlen zu effektiven Kapitalverschiebungen zwischen den Generationen liegen für die Schweiz jedoch nicht vor.

Vontobel (1999:336) kommt aufgrund seiner Analyse zu folgenden Schlüssen:

Erbschaften sind nach dem Lohn die wichtigste Einkommensquelle der Haushalte und der mit Abstand wichtigste Grundstein der Vermögensbildung.

Das Einkommen aus Erbschaften ist sehr viel ungleicher verteilt als das Vermögen aus Arbeit.

Die Bedeutung der Erbschaften im Vergleich zu den Einkommen aus Arbeit nimmt laufend zu.

#### 4.3 Die wirtschaftliche Bedeutung von Reichtum

In der ökonomischen Theorie der letzten fünfzig Jahre herrschte lange Zeit die Meinung vor, dass Reichtum und Ungleichheit schließlich den Armen nützen: »Ein großer Kuchen, der ungerecht, oder ein kleiner Kuchen, der gerecht geteilt wird; mit dem Ergebnis, dass die gerechten Stücke des kleinen Kuchens viel winziger sind als die kleinsten Stücke des großen Kuchens.« (André Kostolany)

Die ungleiche Verteilung – so die (vereinfachende) Argumentation – schafft für Bessergestellte Aussicht auf mehr finanziellen Erfolg und dadurch Anreize, sich innovativen Tätigkeiten zu widmen und neue Produkte zu entwickeln.<sup>50</sup> Wenn Reiche möglichst wenig besteuert werden und so ihre unternehmerischen Ziele ungehindert verfolgen können, stiften sie einen Nutzen für alle, weil sie einerseits Arbeitsplätze schaffen und andererseits zur Vergröße-

rung der Güterpalette beitragen. Da die Unternehmen aber nur so viel investieren können, wie die Haushalte sparen, und Unternehmen Gewinne zurückbehalten, ist eine hohe Sparquote wichtig für die wirtschaftliche Entwicklung. Sparen können aber wiederum nur die Bessergestellten, während bei Ärmeren alle Einnahmen in den Konsum lebensnotwendiger Güter fließen. Die neuen Produkte sind zuerst nur für Reiche erschwinglich, sie werden aber allmählich billiger und können somit auch von Armen konsumiert werden. So »sickert« der Wohlstand allmählich von den reicheren zu den ärmeren Bevölkerungsschichten durch (»Trickle-down-Effekt«); den Armen geht es schließlich besser, weil sie von mehr Gütern und Arbeitsplätzen profitieren können. Dieses Zusammenwirken von Anreizen, Investitionsmöglichkeiten, einer zunehmenden Innovationstätigkeit und Produktvielfalt trägt schließlich zu einem anhaltenden Wirtschaftswachstum und zur Besserstellung der gesamten Bevölkerung – Reichen wie Armen – bei: Nicht nur der gesamte Kuchen wird größer, sondern auch die einzelnen Stücke, vom größten bis zum kleinsten.

Diese Position wird nun aber von ökonomischer Seite zunehmend in Zweifel gezogen (vgl. Zweimüller 2000). Erstens kann die obige Argumentation nicht durch die reale wirtschaftliche Entwicklung gestützt werden: Länder mit hoher Einkommensungleichheit weisen keineswegs höhere Wachstumsraten auf, eher ist das Gegenteil der Fall; insbesondere in Ländern mit ungleicher Bodenverteilung ist das Wirtschaftswachstum deutlich tiefer. Auch die gesamtwirtschaftliche Sparquote ist in Ländern mit weniger ungleicher Verteilung nicht tiefer, das heißt, die Voraussetzungen für Investitionen sind auch in Ländern mit gleichmäßiger Einkommensverteilung gegeben. Zudem muss sich eine hohe Besteuerung von Reichtum keineswegs ungünstig auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken, wenn die Steuereinnahmen zum Beispiel in ein besseres Bildungswesen investiert werden: Ärmere

Schichten haben dadurch besseren Zugang zu höherer Bildung und tragen dadurch ihrerseits zur besseren Produktivität der Wirtschaft bei.

Auch auf theoretischer Ebene bestehen Zweifel an den Aussagen: Große Ungleichheiten haben für breite Bevölkerungsschichten einen demotivierenden Effekt. Sie führen eher zu politischer Instabilität, welche wiederum wirtschaftliche Kosten verursacht.<sup>51</sup> Das Argument, dass Arme sich durch eine ungehinderte unternehmerische Tätigkeit der Reichen mehr Güter leisten können, trifft ebenfalls nicht zu: Wenn große Ungleichheiten bestehen, verlängert dies die Zeit, bis ein neues Produkt in genügend großer Menge abgesetzt werden kann. Dies wiederum senkt den Anreiz für innovative Tätigkeiten. Erst die Aussicht auf einen möglichst baldigen Erfolg und damit Rentabilität eines Produkts wird Unternehmende veranlassen, neue Güter zu produzieren. Dies wiederum setzt voraus, dass der Wohlstand nicht allzu ungleich in der Bevölkerung verteilt ist: Reichtum kann seine Produktivität nur dann entfalten, wenn sämtliche Mitglieder einer Gesellschaft an den Erträgen partizipieren können.

Hinzu kommt noch ein weiteres Argument: Die Akkumulation von Reichtum ist immer ein Produkt aus den Vorleistungen vergangener Generationen und dem Zusammenwirken von heutigen Leistungen verschiedenster Art: Erfolge im Technologiebereich entstehen nicht nur durch persönliche Risikobereitschaft, sondern auch deshalb, weil bereits in der Vergangenheit in Forschung und Entwicklung investiert wurde. Ohne die nötige Infrastruktur, einen ausgebauten »Service au public« in Bildung, Kommunikationswesen, Gesundheit, Kinderbetreuung und so weiter sowie ein enormes Maß an Freiwilligenarbeit, um alle gesellschaftlich wichtigen Tätigkeiten auszuüben, wäre kein individueller Erfolg und damit kein Reichtum möglich. Die Forderung, dass ein Teil dieses Reichtums wieder an die Allgemeinheit zurückfließen

muss, entspringt deshalb keineswegs einem »Neidgedanken«, sondern der Überzeugung, dass sich eine Umverteilung aus den genannten Gründen rechtfertigt und positiv auf die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung auswirkt.<sup>52</sup> In seiner negativen Ausprägung geht die Produktion von Reichtum systematisch mit der Produktion von Risiken einher. (Beck 1986:25) Von diesen Risiken sind sämtliche Bevölkerungsschichten und keineswegs nur die Reichen betroffen; im Gegenteil muss die Allgemeinheit die Kosten und Gefährdungen »solidarisch« mittragen und wird damit frei- oder unfreiwillig zum »Shareholder des Risikos«. Wenn diese »Risikobereitschaft« von allen akzeptiert werden soll, müssen Gewinne im gleichen Maß mit der Allgemeinheit geteilt werden.

## 5 BIOGRAFISCHE NOTIZEN

Das Wirtschaftsmagazin *Bilanz* präsentiert jeweils im Dezember eine Rangliste der reichsten Personen in der Schweiz. 1989 berichtete die *Bilanz* über die »100 Reichsten« mit einem Vermögen von mindestens 100 Millionen Franken, 1999 über die »300 Reichsten«. Die Zahlen und Geschichten widerspiegeln einen Teil schweizerischer Wirtschaft und Gesellschaft. Kurze Porträts erhellen Biografisches. Reiche führen Hunde spazieren, halten Katzen, sind geizig oder wohlätig. Sie lassen sich weder schubladisieren noch auf ihren Reichtum reduzieren. Das zeigt auch eine Serie, die das Magazin *Facts* im August 2001 über Reiche gestartet hat. (*Facts*, 2.8.2001) Angefangen mit Beat Regli, der es »vom Habenicht zum Millionär« geschafft hat, wie der stellvertretende Chefredaktor Pierre André Schmitt anerkennend festhält. Der Auserwählte ist einer von 117234 Millionären, die derzeit (2001) in der Schweiz leben. *Facts* beschränkt sich darauf, über verrückte und fantastische Karrieren zu berichten. Jene, die das Geld schon in der Wiege vorfanden, bleiben ausgeklammert.

Uns interessiert, wie Reiche leben, wie sie die Welt und ihre Verantwortung wahrnehmen. Wir werfen einen Blick auf Veröffentlichungen über Reiche, fügen eigene Beobachtungen hinzu und erzählen von unseren Gesprächen mit Reichen. Wir setzen uns damit auseinander, wie über Reiche berichtet wird, wie wir sie selber erleben und wie wir deren Umgang mit der Frage der sozialen Verträglichkeit des Reichtums beurteilen.

### 5.1 Annäherung

Alan Greenspan gilt als mächtigster Mann der Welt.<sup>53</sup> Einem Dompteur gleich zwingt der amerikanische Notenbankchef den

Märkten seinen Willen auf. Die Reichen fürchten ihn besonders. »Ein falsches Räuspern«, so Medart Meier, Chefredaktor der *Bilanz* (12/1999:7), und die Aktienmärkte fallen in den Keller.« Da muss selbst Christoph Blocher auf der Hut sein, der am Zürichsee eine festungsartige Villa und in Graubünden, nicht weit von seiner Ems Chemie, ein historisches Schloss bewohnt. Sein Kapital hat sich auch im Jahre 1999 um mehrere Hundert Millionen Franken vermehrt. Medien, die Blocher mit Blick auf Verkaufszahlen und Einschaltquoten gern und häufig zu Öffentlichkeit verhelfen, beschreiben den Bodenständigen als hart, listig und unschweizerisch risikofreudig. Der »innovative Konservative« verkörpert Tradition und Moderne. Politisch gibt er den Ton bei der Schweizerischen Volkspartei (SVP) an. Zudem bei der Aktion für eine unabhängige und neutrale Schweiz (AUNS).

Blocher steht politisch für schweizerischen Isolationismus und gegen internationales Engagement, insbesondere gegen einen Beitritt zur Europäischen Union. Als Unternehmer jedoch ist er durchaus auf dem internationalen Parkett tätig. Der gelernte Bauer sät und erntet. Er versteuert ein Vermögen von über einer Milliarde Franken, kontrolliert fast zwei Drittel des Kapitals der Emser Werke und gut vier Fünftel der Stimmen. Der Börsenwert des Unternehmens übersteigt zwei Milliarden Franken. Seit kurzem kontrolliert Blocher auch den Aluisse-Konzern – zusammen mit seinem Freund Martin Ebner, der seit 1985 mit seiner BZ-Bank »selbständig arbeitet« und innert zehn Jahren um 1,5 Milliarden Franken reicher geworden ist. Unterstützt werden beide von Kurt Schiltknecht, Wirtschaftsprofessor und Sozialdemokrat, der Martin Ebners (neo)liberale »Visionen« inspiriert hat. Er ist der Enkel eines »Verdingbuebs«<sup>54</sup> und weiß, wie die calvinistische Askese den kapitalistischen Geist entfalten kann. Laut *Bilanz* (3/1999:36) greift der »vulgärliberale Attrappen-Sozi« auch Blocher unter die Arme, indem er die AUNS berät oder sich

schützend hinter den Rechtspopulisten stellt, wenn die Politshow »Arena« des Schweizer Fernsehens DRS diesen wieder einmal ins Rampenlicht rückt.

Politisch noch näher bei Blocher steht Walter Frey aus Küsnacht, bis 2001 ebenfalls SVP-Nationalrat und die Nummer zwei des dominanten »Zürcher Flügels« der SVP. Frey ist auch als Präsident des Eishockey-Clubs ZSC Lyons bekannt und betreibt eine der großen Autoimportfirmen der Schweiz. Seine Walter Frey Holding AG ist zu hundert Prozent Familienbesitz. Zweitausend Mitarbeitende erzielen einen Umsatz von knapp zwei Milliarden Franken in der Schweiz. Dazu tragen unter anderem dreißig Garagenbetriebe bei, die in mehrheitlich eigenen, zu tief bewerteten Liegenschaften untergebracht sind. Im Sommer 1998 expandierte Frey, und es gelang ihm, sein Imperium fast zu verdoppeln. Er erwarb für rund 130 Millionen Franken 76 Prozent der Stuttgarter SG Holding. Zu dieser Holding gehören der größte Ford-Handelsbetrieb sowie eine Bank und eine Leasinggesellschaft. In Deutschland sieht sich Frey mit verbindlicheren Formen der Mitbestimmung konfrontiert als in der Schweiz. Doch er meistert auch dieses Problem. So hat beispielsweise Dieter Müller, der dem Betriebsrat des übernommenen Konzerns vorsitzt, nach einigen Gesprächen unter vier Augen seinen Kontrahenten als Menschen schätzen gelernt, »den man spürt, der uns akzeptiert, der zuhört und vor allem die Mängel in der Organisation der SG sofort erkannt hat« (*Bilanz*, 12/1999:41). Frey ist erfahren und gewieft. 1987 Nationalrat geworden, präsidierte er im Bundeshaus sowohl die gewichtige Finanzkommission als auch die Außenpolitische Kommission. Frey tritt gegen Lohnsenkungen ein. Er will, anders als Blocher, die direkte Bundessteuer nur um zehn statt um 20 Prozent senken. Frey unterstützt die bilateralen Verträge und baut unzeitgemäß seit bald drei Jahrzehnten auf einen fast unveränderten Managerstab.

Frey delegiert viel Verantwortung. Wer bei ihm arbeitet, gehört fast ein wenig zur Familie. »Wenn ich Mitarbeiter entlasse«, sagt er in der *Bilanz* (12/1999:43), »weil sie bloß zu 70 oder 80 Prozent ausgelastet sind, fehlt mir deren Know-how, wenn die Rezession vorbei ist. Und wenn ich das Management mit Blick auf den kurzfristigen Erfolg auswechsele, entstehen im Unternehmen unweigerlich Risse.« Das ist eine Haltung, die sich, wie die aufwändige Jugend- und Lehrlingsförderung, von modernen Shareholderwerten unterscheidet. Der Börse ist's recht, wenn 30 000 Arbeitsplätze verschwinden, sagt der Vorsitzende des VW-Konzerns. (*Die Zeit*, 22.9.2000)

Und damit kommen wir auf Martin Ebner zurück, der mit der Börse umzugehen weiß. Ebner ist mit Aktien sehr reich geworden. Seine neue Strategie heißt: »Kontrolle ausüben, an die Schalthebel in den Verwaltungsräten gelangen«, wie die *SonntagsZeitung* (29.10.2000:87) berichtet. Aber gerade das ist ihm als größtem Einzelaktionär des Chemiekonzerns Roche (16,2 Prozent der Stimmen) im Jahr 2000 nicht gelungen.<sup>55</sup> Ebner schaffte weder den Sprung in den Roche-Verwaltungsrat, noch konnte er die massiven Börsenverluste des Konzerns verhindern. Ihm wird sogar vorgeworfen, mit seinen Angriffen auf den Verwaltungsrat das Debakel mitverschuldet zu haben. »Der rührige Banker zeigt nur noch seine Fliege – das Börsenjahr hat ihm zugesetzt«, titelt die *SonntagsZeitung* (22.10.2000:81). Ein etwas anderes Bild vermittelt ein Dokumentarfilm, den das Schweizer Fernsehen DRS ein Jahr vorher über den Aufstieg von Martin Ebner ausgestrahlt hat.<sup>56</sup>

BZ-Bank-Besitzer Ebner gibt sich volkstümlich, stellt sich mit BZ-Dächlikappe vor die Kamera und hält lieber eine Cervelat übers offene Feuer als in einem Fünfsternehotel zu dinieren.<sup>57</sup> Der ehemalige Pfadiführer hat kein eigenes Cheffoffice, sondern sitzt mit seinen Mitarbeitenden in einem Großraumbüro. Am Martins-tag, dem 11. November, lädt der erfolgreiche Verkäufer, der innert

zwölf Monaten zehntausend neue Kunden geworben hat, zum Firmenessen ein. Der heilige Martin, der früher die Hundertfrankennote zierte, war bereit, seinen Mantel zu teilen, und symbolisiert die Solidarität. Martin Ebner setzt sich für eine Wirtschaftsordnung ein, die Wohlstand garantiert und allen die Möglichkeit gibt, sich einen eigenen Mantel zu kaufen. Wenn ein Mitarbeiter ein gutes Geschäft abschließt, ertönt im BZ-Großraumbüro der Auftakt von Beethovens fünfter Symphonie. Das geschieht öfters. Ebner ist stolz auf seine Crew. Wer unterdurchschnittlich arbeitet, wird »ausgejätet« (O-Ton Ebner). Die meisten Mitarbeiter sind jedoch in der Lage, täglich ihren Mehr- und Marktwert zu steigern. Ebner betrachtet diese Qualifizierung als deren persönliche Lebensversicherung.

1985, bei der Gründung der BZ-Bank, musste Ebner als Vierzigjähriger sechs Millionen Franken Kredit aufnehmen. Das Risiko hat sich gelohnt. Trotz diversen Einbrüchen und Querelen vermochte Ebner geschickt vom boomenden Aktienmarkt zu profitieren und seine Beteiligungen auszuweiten. Reich geworden, zieht es ihn 1997 an seinen Geburtsort im Kanton Schwyz zurück. Das hat vor allem auch steuerliche Vorteile. Das private Vermögen beläuft sich immerhin auf fünf Milliarden Franken. Doch Ebner liebt das einfache Leben. Er hat keine Yacht, keine Ferienresidenz, spielt nicht einmal Golf. Er geht gerne mit seiner Frau in den Schwyzer Bergen wandern. Die beiden kennen sich aus der Schulzeit und sind seit 1986 verheiratet. Sie haben keine Kinder. Der reiche, katholisch erzogene Ebner zahlt keine Kirchensteuer, denn er lehnt die Kirche als Institution ab. Er singt das Hohe Lied der Gewinnmaximierung. Eine seiner wichtigsten Leitideen hat er, der »frühere Zauderer«, wie er selber sagt, beim Wirtschaftsstudium in den USA kennen gelernt. Sie lautet: »I can do it!« Zwiespältig ist das Verhältnis zur SVP. Ebner fühlt sich dem Gedankengut der Partei verbunden. Er hat sie auch verschiedentlich unterstützt. Zu

einem Bruch ist es gekommen, als die SVP mit Claude Frey einen Politiker unterstützt hat, der für den Multimilliardär Ebner nur den einen, wenig schmeichelhaften Satz übrig hat: »C'est un salot.« (SF DRS 1, 16.11.1999)

So weit ein paar Hinweise. Sie stützen sich unter anderem auf das Schweizer Fernsehen ab, das sich zusehends für Reiche interessiert und mit Unterhaltungssendungen wie »Wer wird Millionär?« (TV 3) selber gut kassiert. Unter dem Titel »Ich heirate einen Millionär!« kündigt die *Basler Zeitung* (3.1.2001:11) eine gleichnamige RTL-Sendung wie folgt an: »Wer wäre nicht gerne mit einem Millionär verheiratet? Für eine von fünfzig Frauen könnte dieser Traum heute Abend in Erfüllung gehen. In dieser Live-Show präsentiert »familien duell«-Moderator Werner Schulze-Erdel (48) einen Millionär, der eine Frau fürs Leben sucht. Die Frauen zwischen achtzehn und dreiundvierzig werben um die Gunst des reichen Junggesellen. Er hat die Qual der Wahl. Doch am Ende der Show muss sich der große Unbekannte für seine Traumfrau entscheiden.«<sup>58</sup>

Angehende Millionäre sind auf allen Kanälen zu finden. Wir können von »Big Brother« über die »Millionenshow« zur »Chance deines Lebens« zappen. Die Strickmuster ähneln sich. Mit »Who Wants To Be A Millionaire« stehen die TV-Klone in ihrer Blütezeit. »Gut kopiert ist halb gewonnen«, schreibt der *SonntagsBlick*. (8.10.2000:62/63) Was in den USA ein Knüller ist, kommt in Europa ebenfalls an.

### 5.1.1 Leistung zählt

Im Oktober 2000 strahlte das Schweizer Fernsehen Dieter Gränichers Film »Der Duft des Geldes« aus. (SF DRS, 4.10.2000) Er handelt von der verkappten Lust auf Gewinn. Reiche stellen das Eigentum gerne als Last hin, falls sie sich überhaupt dazu äussern. Die meisten übergehen die Frage nach dem Vermögen mit zwing-

lianischer Diskretion. Anders verhält sich der Aufsteiger Jürg Marquard, »der seine Karriere mit Bleistift, Lineal und einem Block Papier in einer Dachstube startete« (Schwaninger 1999:64) und seine jetzige Situation auch von der Kamera ausleuchten lässt. Marquard hat vor ein paar Jahrzehnten von neun Schulfreunden je zweihundert Franken geliehen, mit viel Herzblut die Jugendschrift *Pop* gegründet, lange Haare getragen, bald achthundert Franken im Monat verdient und das Fundament für eine einträgliche Verlagsgruppe gelegt, die ihm einen Platz unter den 300 Reichsten in der Schweiz sichert. Marquard betrachtet das Geld als ein Rohmaterial, das sich naturgesetzlich ausbreiten will. Er engagiert sich in Polen, Ungarn. Die universelle Kraft der Liebe treibt ihn dazu. Marquard liebt das Geld und macht alles, damit das Geld auch ihn liebt. Er hat viel investiert, verloren und gewonnen. Vertrauen ist gut. Verlustängste und Neid verjagen das Geld. Wer darauf sitzt, erdrückt es. Geld muss fließen. Das ist seine Philosophie. Im Januar 2000 verkaufte Marquard für rund fünfzig Millionen Franken dreizehn serbelnde Jugendmagazine an den Axel Springer Verlag. Zwanzig weitere Marquard-Magazine erscheinen in sechs verschiedenen Ländern. »Lifestyle und Wellness statt Popstars und Pickel« (*Bilanz*, 12/2000:231), so heißt sein neues Motto.

»Scham, Angst und Wut beim Umgang mit Geld hemmen die Menschen; Mut dagegen zieht den Reichtum magisch an«, schreibt Suze Orman (2000:7ff.) in ihrem Buch »Trau dich, reich zu werden«. Laut *Die Zeit* (20.7.2000) übt die Erfolgsautorin »wie eine Psychotherapeutin [...] mit dem Leser Motivationsstrategien, um Schuldenberge abzubauen«. »Man sollte sich nie in einen Knausrigen verlieben, denn wer mit Geld geizt, geizt auch mit Gefühlen«, bestätigt der Zürcher Psychiater Berthold Rothschild (1999:46ff.) und führt den Gedanken etwas weiter, was Jürg Marquard interessieren dürfte. Die dauerhafte Beschäftigung mit Nut-

zen und Kosten führt dazu, dass sich kalkulierendes Sein und festgehaltenes Haben durchdringen und deckungsgleich werden. Frauen neigen indes weniger zu Geiz. Dies nicht nur wegen der »natürlichen Spendekraft des Gebärens«, sondern auch, wie Rothschild weiter vermerkt, weil Frauen in der Kindererziehung immer wieder gezwungen sind, Improvisation und Flexibilität zu üben, und weil so viele typisch weibliche Tätigkeiten einen hohen Grad an Flüchtigkeit aufweisen. Die wirkliche Gefahr erwächst dem Geiz durch die Liebe. Sie ist, wenigstens in ihren Anfängen, befreiend und wohligh wärmend. Sie ist auch großzügig, kostspielig, vor allem aber unübersichtlich, und sie öffnet das Herz. Weil hier Austausch angesagt ist, stehen sich die Liebe des Herzens, amor cordis, und die Liebe zum Geld, amor pecuniae, unversöhnlich gegenüber, und man mag sich vorstellen, wer den Sieg davonträgt. Jürg Marquard hat alles, was er will. Mehrere Villen, Privatjets, Autos, Frauen, Kinder. Und was treibt ihn weiter? Letzter Maßstab ist das Geld, das er verdient. Wie beim Sport legt Marquard die Messlatte höher und höher. Er braucht nicht mehr Geld, um besser zu leben; er braucht mehr Geld, um besser zu sein. Die Leistung zählt.

Von Elisabeth Michel-Alder (1986:189ff.) auf seine persönliche Motivation angesprochen, erklärt auch der Jurist Gaudenz Staehelin, wie wichtig die Leistung ist. Staehelin avancierte 1982 zum Mitglied der achtköpfigen Konzernleitung von Ciba-Geigy. Ein Jahr später übernahm er die Leitung der Basler Handelskammer. Der 1936 geborene Pfarrerssohn berichtet, wie bei ihm und weiteren einflussreichen Repräsentanten der Wirtschaft die Emotionen und das Musische zu kurz kommen. Gefühle werden abgeschnitten. Tieferes Versenken ist nicht möglich, die Tür ist verschlossen, Konzertbesuche helfen nur, nicht zu verkümmern. Wenn diese Art Bedürfnisse sich meldet, drückt Staehelin den Deckel zu. Zuweilen kommt Angst auf. Eine stärkere Hingabe ans

Musische und Emotionale könnte die übrige Tätigkeit gefährden. Man könnte Motivation und Leistungskraft verlieren. So muss der schicksalserprobte Staehelin, der 1985 in zweiter Ehe wieder Vater wurde, strenge Disziplin halten. Wer weiß, vielleicht ergeben sich mit der Pensionierung – offiziell im Jahr 2001 – neue Möglichkeiten. Aber da sind das Engagement im Verwaltungsrat der Basler Versicherung und viele andere Verpflichtungen – auch zugunsten der Allgemeinheit. Das hat Tradition. Es gibt einen jährlichen Familientag und auch einen Familienfonds, der beispielsweise Ausbildungen unterstützt. Schon der Vater, Theologieprofessor und Rektor an der Universität Basel, war bekannt für das gewaltige Arbeitspensum, das er zu bewältigen imstande war. Er lehrte konventionelle Kirchengeschichte und lud stets viele Gäste zum Essen ein. Wenn die Studierenden am Mittagstisch begeistert von Barth erzählten, soll der gestrenge Theologe neidvoll in eisernes Schweigen versunken sein.

Was Disziplin heißt, weiß auch der 1935 geborene frühere Feldschlösschen-Chef Robert A. Jeker, der laut *Facts* (39/2000:92) zu viele Verwaltungsratsmandate hat, als »typischer Sammler« unter dem Label »Profi-Verwaltungsrat« firmiert und neben dem Bierriesen auch die Verwaltungsräte der Messe Basel und der Schaffhauser Unternehmen Georg Fischer, Swiss Steel und Batigroup präsidierte. Als junger Leutnant war Jeker, der eine kaufmännische Lehre abgeschlossen hatte und später zur Generaldirektion der Schweizerischen Kreditanstalt (heute Credit Suisse) gehörte, drauf und dran, Berufsoffizier zu werden, blieb dann aber Milizoffizier und war als solcher Kommandant des Stadtbasler Auszugs-Infanterieregimentes 22, Stabschef der Felddivision 5 und Präsident des zum schweizerischen Nachrichtendienst gehörenden Vereins zur Förderung des Wehrwesens und der Wehrwissenschaften.

Von Elisabeth Michel-Alder porträtiert (1986:75ff.), erzählt Jeker, dass sich sein unternehmerischer Führungsstil kaum von je-

nem im Regimentsstab unterscheide. Im Generalstabskurs arbeite man, so Jeker, zweimal pro Woche die Nacht hindurch. Da lernt man seine Grenzen kennen. Das setzt Standards. Für Jeker ist es selbstverständlich, in struben Zeiten 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 gebe Morgen- und Abendmenschen, sagt er und fügt hinzu, er sei eben beides. Viel Wert legt er auf Bescheidenheit: Erst nach längeren Diskussionen und guten Noten habe die älteste Tochter ein Reitpferd erhalten.<sup>59</sup>

Jeker predigt eisernen Willen, um noch mehr Leistungsfähigkeit an den Tag zu legen. Die Schweizer seien vom Staat zu weich gebettet. Wahrscheinlich brauchte er selber auch ein gerütteltes Maß Anerkennung, um zu werden, was er heute ist, kommentiert Elisabeth Michel-Alder. Er gebe sich relaxed, ohne wirklich entspannt zu sein. Umso wichtiger ist es für ihn, sich kritisch befragen zu lassen. Jeker hat Erich Fromms Buch »Haben oder Sein« gelesen. Er weiß: Wer in einer exponierten Position tätig ist, bekommt vornehmlich das zu hören, was seinem Ego schmeichelt. So geschehen, als die Messe Basel im Januar 1999 traditionsgemäß die Basler Regierung und das Kantonsparlament zum Essen einlud. Jeker sparte in seiner Rede nicht mit Selbstlob.<sup>60</sup> Im Flur streckten Ratsmitglieder ihre Köpfe zusammen. Einzelne tuschelten und gaben sich »empört« und »peinlich berührt«. Aber wer hätte es gewagt, es dem Kollegen, der, von der Freisinnigen Partei portiert, auch schon – allerdings erfolglos – für den Nationalrat kandidiert hatte, ins Gesicht zu sagen?

Seine Karriereziele restlos erreicht zu haben, erklärte Jeker schon vor fünfzehn Jahren. Seine persönlichen Ziele seien jetzt diejenigen der Kreditanstalt. Gewiss gebe es noch die Friedens-

und Umweltfrage; aber deren Lösung müsse in erster Linie beim Individuum ansetzen, sagt der Wirtschaftsführer, der sonst gewohnt ist, strategisch zu denken. Der »wohl prominenteste Schweizer Verwaltungsratspräsident« Robert A. Jeker ist laut *SonntagsZeitung* (22.10.2000:77) vom Strahlemann zum Buhmann beziehungsweise vom begehrten Shooting-Star zum Sparbüchli-Manager geworden. Aber das kann sich ändern. »Ich habe es nicht überbewertet, als man mich zum besten Verwaltungsrat des Landes gewählt hat«, entgegnet Jeker. Und das tue er auch jetzt nicht, wenn er von gewissen Medien schlechtgemacht werde. – »Wer sich, wie Jeker, exponiert, läuft automatisch ab und zu in den Hammer«, erzählt mir ein Manager, der sich von Jeker getrennt hat, seinen früheren Chef aber weiterhin sehr respektiert. Die zuweilen schlechte Presse gehöre einfach zum Geschäft. Sie zeuge im konkreten Fall eher von Jekers Qualität.

### 5.1.2 Sich darstellen

Im Oktober 2000 fand in der Messe Basel ein weiterer Anlass statt. Viel Prominenz feierte an diesem »Event« eine Art Oktoberfest. Gigi Oeri zapfte zusammen mit dem damaligen Fußballstar Oliver Kreuzer das Bierfass an. (*Basler Zeitung*, 10.10.2000) Die sechsvierzigjährige Frau, die gerne unters Volk geht, ist am Vermögen der bislang weltweit fünftreichsten Familie Oeri-Hoffmann beteiligt, das 1999 über dreißig Milliarden Franken betrug.<sup>61</sup> Am Anlass war – »neben Schwingi in der Lederhoasan« (Kreuzer) – auch Roche-Haupterbe Andreas Oeri dabei. »Ein seltenes Bild«, freute er sich, als seine Gattin Gigi den Bolzen ins Bierfass schlug, und fügte hinzu: »Für einmal werden nicht wir angezapft!« Andreas Oeri, der sich als Medizinstudent bei den Progressiven Organisationen engagiert hatte, ist der Stiefenkel Paul Sachers, der sich noch im hohen Alter als steinreicher Mann vorstellen konnte, ein verkappter Linker zu sein.

Das Wirtschaftsmagazin *Bilanz* (12/1999:209) wollte einst von Paul Sacher, der über seine Heirat mit der Roche-Erbin Maja Hoffmann-Stehlin zum reichsten Schweizer avancierte, wissen, warum er zu einem Künstler (Hans Werner Henze) gestanden habe, der wegen seiner APO-Aktivität<sup>62</sup> in der Bundesrepublik Persona non grata geworden war. »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«, so Sacher. Geld verpflichte dazu, es sinnvoll und gemeinverträglich anzulegen. Der Schriftsteller Urs Widmer (2000:6/7) geht in seinem Roman »Der Geliebte der Mutter« diesem Motiv nach. Er beschreibt, wie ein reicher Musiker, bei dem es sich um Sacher handeln könnte, als junger Mann mausarm war, sich während der Pausen zu Abonnementskonzerten einschlich, ohne Abitur keinen Zugang zum Konservatorium hatte und später, reich geworden, eine langjährige Gefährtin, der er viel zu verdanken hatte, mit ein paar Blumensträußen abspeist. Wie dem auch sei. Bettina Meuli ist als Kind neben der Sacher-Festung aufgewachsen. Der große Musiker habe alleweil imponiert, zu Fantasien angeregt, nach einem Entführungsversuch viel nachbarschaftliche Sympathie erfahren, und er sei als potenter Steuerzahler in der Baselbieter Gemeinde auch wegen seiner außerehelichen Kinder nicht auf allzu viel Unverständnis gestoßen.

Am 26. Mai 1999 starb Paul Sacher im Alter von 93 Jahren. Er kontrollierte bis dahin ein Familienvermögen von 36 Milliarden Franken und war zeitweilig der drittreichste Mann der Welt. Paul Sacher geht in die Geschichte als begnadeter Dirigent und großzügiger Mäzen ein. Vier Tage nach seinem Tod bezeichnete ihn die *SonntagsZeitung* als »Schwerenöter aus Lust am Leben« und berichtet von »amourösen Eskapaden«. Ein Jahr später titelte *SonntagsBlick* (21.5.2000) auf der ersten Seite: »Ex-Geliebte packt aus«, lichtete Sacher mit Ehefrau ab, ferner drei Ex-Geliebte, erwähnt

drei uneheliche Kinder, ein (eingestelltes) Strafverfahren wegen Vergewaltigung und porträtiert eine langjährige Freundin, die ein Kind abgetrieben hat, das Sacher im hohen Alter gezeugt haben soll. Auch André Hoffmann, der Urenkel des Firmengründers<sup>63</sup>, der heute an der Spitze des Roche-Konzerns steht, kommt zu Wort. Er sagt: »Wir haben die Privatsphäre unseres Großvaters respektiert.« Nun werde versucht, das Andenken an Paul Sacher, der sich nicht mehr wehren könne, in den Schmutz zu ziehen, was nicht fair sei.

Zurück zu Oliver Kreuzer, dem Ex-Fußballer, der am erwähnten Event mit Gigi Oeri zusammen das Bierfass anzapfen durfte. Er gehörte zu den Spielern, die bislang beim Basler Nationalliga-Club am meisten verdienten. Gigi Oeri sponsert den Verein. Europas bestbezahlter Fußballer ist indes der Holländer Dennis Bergkamp. Er kommt auf ein Jahreseinkommen von über zwanzig Millionen Franken. (*SonntagsZeitung*, 8.10.2000)<sup>64</sup>

An erster Stelle unter den Sportlern steht der deutsche Autorennfahrer Michael Schuhmacher. Er verdient jährlich mehr als hundert Millionen Franken. Den fünften Platz nimmt die zwanzigjährige Schweizer Tennisspielerin Martina Hingis ein. Sie hat im Jahre 1999 weitere 21,1 Millionen Franken kassiert und am 8.10.2000 ihren vierten Porsche gewonnen.<sup>65</sup> Am selben Tag gab der Schweizer Michel Riesen sein Debüt in der nordamerikanischen »National Hockey League« (NHL). Der durchschnittliche Jahreslohn der Spieler liegt zwischen 2 und 3 Millionen Franken. Einzelne erhalten Bruttolöhne von 17 Millionen Franken.<sup>66</sup>

### 5.1.3 Karriere machen

Was jenseits des Atlantiks Usus ist, schwappt irgendwann nach Europa und in die Schweiz über. Die Amerikanisierung der Löhne bedeutet höhere Saläre fürs obere Management und tiefere für so genannt unqualifizierte Arbeiten. Daran müssten wir uns gewöh-

nen. So Headhunter Björn Johansson im Schweizer Fernsehen DRS, das sich im Herbst 2000 in zwei Sendungen mit dem Gegensatz »Almosen für Angestellte – Millionen für Manager« befasste.<sup>67</sup> Es gibt Spitzenmanager multinationaler Unternehmen, die Jahreseinkommen von über dreißig Millionen Franken im Jahr erzielen.<sup>68</sup> 1999 hat sich das mittlere Einkommen der Chief Executive Officers (CEO) von rund vierhundert der amerikanischen Top-1000-Unternehmen um 20,9 Prozent auf 4,4 Millionen US-Dollar erhöht. (*Neue Zürcher Zeitung*, 5.4.2000) Zehn Millionen Franken Abgangsentschädigung erhielt auch der Geschäftsführer des größten Schweizer Reiseunternehmens, der vorzeitig seinen Hut nehmen musste. »Wir sind zu einer ›Winner takes it all‹-Gesellschaft geworden«, kommentiert Peter Ulrich (*Beobachter*, 7/2000), Professor für Wirtschaftsethik an der Universität St. Gallen (HSG), diese Entwicklung. Die Sieger sahen ab. Je marktradikaler die Politik, desto größer ist die Schere zwischen Arm und Reich. Wer hochkommen will, muss im Karrierepoker mitmachen.

»Manager warnen vor zu hohen Löhnen. Wirtschaftsführer sehen im wachsenden Lohngefälle ›gesellschaftliche Risiken‹«, titelt indes die *SonntagsZeitung* (vom 31.12.2000) auf der Frontseite. Sie stützt sich auf eine Umfrage bei Schweizer Wirtschaftsführern ab. Fazit: Die Lohnschere zwischen einfachen Angestellten und den Chefs wird sich weiter öffnen. Davon sind alle befragten Topmanager überzeugt. Einzelne kritisieren, dass einige wenige Boni kassieren, die ein Mehrfaches ihrer schon großzügigen Grundlöhne ausmachen und falsche Anreize schaffen könnten.<sup>69</sup> »Die Entwicklung birgt sozialen Sprengstoff«, warnte der ehemalige Migros-Chef Peter Everts. Er war selber gerade wegen der Nettolöhne unter dreitausend Franken im eigenen Unternehmen in die Schlagzeilen geraten, wobei die Kritiken immerhin eine Anhebung der unteren Löhne erwirkten. Auch Christoph Blo-

cher, der Ems-Chemie-Chef, äußert sich zur wachsenden Kluft bei den Löhnen: »Wenn es dem Erfolg und der Konkurrenzfähigkeit des Unternehmens dient, warum nicht?«, fragt er.

Die Psyche der Manager ist einer der wichtigsten Wirtschaftsfaktoren. Heute kommt, so Wirtschaftsethiker Peter Ulrich (ebd.), 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 in 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 Zeitungskommentar »Zwängerei der Gewerkschaften« (*Basler Zeitung*, 11.10.2000). Der zuständige Redaktor, ein Ökonom, zeigt sich erstaunt darüber, wie realitätsfremd die Mitarbeiterinnen der privatisierten Basler Zentralwäscherei seien, die aus Angst vor Entlassungen und weiteren Lohnkürzungen auf die Straße gingen und keine Löhne unter dreitausend Franken hinnehmen wollten. Am Tag darauf berichtet die Zeitung (*Basler Zeitung*, 12.10.2000) 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«. So habe er auch als bisheriger UBS-Finanzchef wesentlich dazu beigetragen, dass die Bank im Juli 2000 für 18 Milliarden Franken die New Yorker Privatbank Paine Webber, die Nummer vier im US-Privatkunden-Geschäft, erwerben konnte. Im Dezember 2001 musste Luqman allerdings aufgrund eines Machtkampfes in der UBS-Führungsetage bereits wieder den Hut nehmen.

#### 5.1.4 Welt verbessern

Geld regiert die Welt. Aber es gibt neben Shareholder Values auch Careholder Values. Es gibt Reiche, die für mehr Gerechtigkeit eintreten. So etwa Ellen Ringier. Barbara Bürer und Andri Pol porträtieren die »Weltverbesserin« in einem Beitrag des *Tages-Anzeiger-Magazins* zu der Frage, wie Reiche ihre soziale Verantwortung wahrnehmen. (*Das Magazin*, 18/2000:22ff.) Die Ehefrau des Verlegers Michael Ringier, der zu den 300 Reichsten in der Schweiz gehört, will für alle auf dieser Welt da sein. Sie fühlt sich dazu berufen, den Benachteiligten zu helfen und die Kluft zwischen Arm und Reich zu verkleinern. Ellen Ringier kauft selber gern bei Jil Sander ein. Einem Mann, der um 300 Franken für einen Mantel bittet, gibt sie 1000 Franken. Vor Lions Club-Mitgliedern hält sie einen Vortrag mit dem Titel »Is charity out or in?«, der gut ankommt. Ellen Ringier steht zu ihrem begüterten Elternhaus und Gatten. Sie genießt einen gewissen Luxus, schätzt den Kontakt zu Reichen und Einflussreichen, die sie eindringlich und erfolgreich zur Kasse bittet; so etwa am Schluss des Vortrages im Lions Cub. Da erzählt sie von einem Mann, der sich kein neues Gebiss leisten kann. Ein paar hundert Franken genügen. Traditionell karitativ. Das gehört dazu, macht aber nur einen Teil des Engagements aus. Ellen Ringier setzt sich auch für politische Anliegen ein, früher als Jusstudentin fürs Frauenstimmrecht, heute für den Frieden im Nahen Osten und für die kulturelle Verständigung. Wer das Privileg hat, reich zu sein, steht in der Pflicht zu helfen. Würden sich alle daran halten, die begütert sind, sähe die Welt anders aus. Ellen Ringier sieht das so; andere werfen ihr vor, sich mit ihrem Helfen in erster Linie selber zu helfen.

Die Porträts im Wirtschaftsmagazin *Bilanz* (12/2000) über die 300 Reichsten in der Schweiz enthalten etliche Hinweise auf karitatives Engagement der Vermögenden. Verbreitet sind Unterstützungsbeiträge im kulturellen Bereich.

Ernst Beyeler, Milliardär, lebt mit seiner Frau Hildy in einem mittelständischen Viertel der Basler Vorortsgemeinde Riehen. Da steht auch ihr Lebenswerk, ein großzügig angelegtes Museum. Die Sammlung enthält 160 Werke der modernen Klassik. Der geschätzte Wert beträgt rund zwei Milliarden Franken. Das Ehepaar Beyeler hat die Sammlung und das gut besuchte Museum über die Stiftung »Fondation Beyeler« der Gemeinde vermacht. »Von seinem Willen und seiner Leistung dürfen wir nun alle profitieren«, würdigt das »Magazin zu Ihrer Kreditkarte« (4/2001:10–11) den Fleiß und das Lebenswerk des achtzigjährigen Ernst Beyeler, dessen Name nicht umsonst von Biene/Imker abstamme.<sup>70</sup> Was bei solchen Würdigungen gern übersehen wird, zeigt ein Blick in die basel-städtische Subventionsliste. Die Beyeler-Stiftung erhält von der öffentlichen Hand jedes Jahr (Rechnung 1999, Budget 2000) über 1,7 Millionen Franken. »Die Mäzene fürchten die regelmäßigen Ausgaben wie der Teufel das Weihwasser«, sagt dazu der Basler Politiker Markus Ritter.

Esther Grether, ebenfalls Milliardärin und Kunstsammlerin, ist Präsidentin von Doetsch-Grether (Fenjal), Hauptesignerin von Beiersdorf (CH) AG (Nivea) sowie Mitbesitzerin und Verwaltungsrätin der Swatch Group. Sie gehört auch zum Patronatskomitee von zwölf Personen, die das Basler Kunstmuseum mit zwölf Millionen Franken unterstützen. Maja Oeri, die der reichsten Basler Familie angehört, schenkte 1999 dem Basler Kunstmuseum das Gebäude der Nationalbank. Elette von Karajan, die Witwe des vor elf Jahren verstorbenen Dirigenten Herbert von Karajan, die über fast 500 Millionen Franken verfügt, stellt seit dem Jahr 2000 Kulturschaffenden und Kulturinstitutionen im Kanton Graubünden zusätzliche Gelder zur Verfügung. Fastmilliardärin Hortense Anda-Bührle, Großaktionärin von Unaxis (früher Oerlikon-Bührle), freut sich über den erfolgreichen Umbau ihrer Waffenschmiede in einen Technologiekonzern. Sie unterstützt das

Zürcher Kunst- und das Opernhaus. Im Kanton Zürich setzt auch der Filmschaffende Thomas Koerfer einen Teil seines Vermögens für Kultur ein, das unter anderem auf die Kunstsammlertätigkeit seines Vaters zurückgeht. Allein van Goghs »Porträt des Künstlers mit Bart« ließ sich für 100 Millionen Franken veräußern.<sup>71</sup>

»Statussymbole bedeuten mir nichts«, sagt Milliardär Peter Grogg (*Bilanz*, 12/2000:157), der vom Laboranten zum Biochemie-Unternehmer im Kanton Baselland aufgestiegen ist und an der Universität Basel den Ehrendoktor erlangt hat. Er will eine Stiftung gründen, die den Technologietransfer, die Forschung, Jungunternehmen, die Kultur und das soziale Engagement fördert. Der Kapitalbesitzer verpflichtet dazu. Von diesem Grundsatz ließ sich auch der Basler Privatbankier Paul Sarasin leiten, der einst den Schweizer Nationalpark mitbegründet hatte. Ruedi Reisdorf, Basler Speditionsunternehmer, der über hundert Millionen Franken besitzt, stellte viel Geld dem Sport zur Verfügung. 1955 gründete er mit 20 000 Franken die Fracht AG, die heute einen Umsatz von 450 Millionen Franken erwirtschaftet. Sein Name taucht auch auf, wenn Mittel für Menschen in Not gesammelt werden oder Sportler hungernden Kindern helfen.<sup>72</sup>

Aber handelt es sich bei den karitativen Engagements nicht bloß um symbolische Gesten, die so wirksam sind wie ein Tropfen auf einen heißen Stein?

Wenn das Wirtschaftsmagazin *Bilanz* (12/1998) die Reichen zu typisieren versucht, bilden die »Mäzene« eine eigene Kategorie. Hubert Liebherr hat durch einen Unfall zum Glauben gefunden. Er gibt sein Vermögen von 300 Millionen Franken preis und lässt damit Kirchen in Osteuropa bauen. Heinz-Horst Deichmann, ein reicher Schuhhändler, stellt 50 Millionen Franken für die Verbindung »Wort & Tat« zur Verfügung. Die Deichmann-Stiftung in Luzern hilft Lepra-Kranken in Indien. Otto Beisheim unterstützt Einrichtungen im Gesundheits- und Bildungsbereich.<sup>73</sup> Die Ge-

bert-Stiftung fördert mit 220 Millionen Franken Ausbildungs-, Lehr- und Forschungsprojekte. Auch Martin Ebner, der keine Nachkommen hat, will sein Vermögen später in eine Stiftung einbringen.

Als 1912 das vereinheitlichte Stiftungsrecht in Kraft trat, gab es in der Schweiz rund 200 Stiftungen. Heute sind es über 23 000. Der Hauptteil konzentriert sich allerdings auf die Personalfürsorge. In den USA, heißt es, regle nicht die Besteuerung den Finanzausgleich, sondern vielmehr die Vielfalt der Schenkungen. Seit die Armen sichtbar werden, zeigen die Reichen etwas mehr Anteilnahme, wie Anthony Sampson (1990:58/59) berichtet. Ämter in wohltätigen Organisationen oder Wohltätigkeitsgalas erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Doch mehren sich auch Zweifel an der Wirksamkeit dieser Wohltätigkeit. Extravagante Vergnügen, die Spenden für Bedürftige anlocken sollten, waren schon im 19. Jahrhundert verbreitet. Als typisch viktorianisch galt in Großbritannien die Sitte, in Charles Dickens' London riesige Bankette für einen guten Zweck zu veranstalten. Die wohltätigen Amusements wurden immer prunkvoller. Heute erleben sie einen neuen Aufschwung. Freiwillige Beiträge sollen womöglich die propagierten Steuersenkungen kompensieren. In den USA ist die Creo Society auf schicke, kulturelle Wohltätigkeitsveranstaltungen spezialisiert. Eine Aufführung des Musicals *Hair* trug 830 000 Dollar ein. Nach Abgeltung aller Unkosten blieben gerade noch neun Prozent für gute Zwecke übrig. Geworben wurde vor allem mit dem großen Nutzen für das Kinderhilfswerk Unicef und für die Aids-Hilfe. Einige Veranstalter scheinen, so Sampson (ebd.), wie Dickens' Mrs. Jellaby mehr daran interessiert zu sein, die Schuldgefühle der Reichen zu mildern, statt die Not der Armen zu lindern.

Über zwanzig weltweit tätige Stiftungen hat der amerikanische Fonds-Manager und Börsenspekulant George Soros gegründet, der im Herbst 1992 das kriselnde europäische Währungssys-

tem ausnützte und quasi über Nacht eine Milliarde Dollar Gewinn erzielte. Dies vor allem auf Kosten britischer Steuerzahler. Soros investiert heute in Länder des ehemaligen Ostblocks rund die Hälfte seines Einkommens und neunzig Prozent der Zeit. Er fördert kulturelle und wissenschaftliche Projekte sowie einzelne Künstler und Schriftsteller. Hinzu kommen humanitäre Einsätze in Ex-Jugoslawien. Soros hält sich nicht für besonders gütig. Er glaube einfach, wie er im Gespräch mit Krisztina Koenen (1994:9ff.) festhält, an gewisse Prinzipien. Dazu gehöre die Einhaltung der Menschenrechte. George Soros, der 1930 in Budapest geboren wurde und vom Tellerwäscher zum Milliardär aufgestiegen ist, bezeichnet sich als überzeugten Egoisten. Er verspüre als professioneller Spekulant nicht die geringste natürliche Neigung zu Wohltätigkeit, obwohl sein Stiftungskapital bei über zehn Milliarden Dollar liegt. Als »Staatsmann ohne Staat« wolle er einfach etwas für die Entfaltung offener Gesellschaften tun. 1980 begann er schon damit, Menschenrechts- und andere Organisationen zu unterstützen, so etwa die Charta 77 in der Tschechoslowakei oder die polnische Gewerkschaft Solidarnosc. Eigentlich sollten alle, so Soros, die es sich leisten können, mehr soziale Anliegen fördern.

Bill Gates, reichster Mann der Welt, ist nicht nur ein gewiefter Geschäftsmann. Er wirft sich auch gerne in die Pose des Philanthropen. Der Microsoft-Gründer und seine Frau Melinda haben im Jahr 2000 in den USA von allen Privatpersonen am meisten für wohltätige Zwecke gespendet, nämlich 1,44 Milliarden Dollar. Das sind 300 Millionen mehr, als die US-Regierung für Karikativen ausgab. Mit einem Vermögen von rund 22 Milliarden Dollar ist die Bill and Melinda Gates Foundation die größte Stiftung der Welt, größer als der britische Wellcome Trust. (*Facts*, 1/2001)<sup>74</sup>

Mit ihrer Riesenstiftung stehen die Gates laut *Bilanz* (12/1999) einerseits in der Tradition der amerikanischen Reichen;

andererseits machen sie etwas ganz anderes: Während die großen Vermögen der Vergangenheit zu einem guten Teil für die Förderung der Künste eingesetzt wurden, engagieren sich die neuen Reichen mehr als soziale Unternehmer. Sie betrachten sich dabei mehr als Investoren denn als Mäzene und wollen entsprechend Ergebnisse sehen. Mit fünfzig Millionen Dollar unterstützt die Gates Foundation beispielsweise die Malariaforschung. Das sind immerhin ein Drittel der weltweiten Aufwendungen und fünfmal mehr, als die USA pro Jahr für diesen Zweck ausgeben. Die Gates-Gelder sollen allerdings nicht nur Impfprogramme für Kranke finanzieren, sondern vor allem auch einen Markt für die Pharmaindustrie schaffen.<sup>75</sup>

»Eigentum ohne soziale Verantwortung führt direkt in die Katastrophe«, sagt Augustinus Heinrich Graf Henckel von Donnersmarck, ein Pater, der renommierte Unternehmen wie BMW und die Dresdner Bank berät. (*Bilanz*, 12/2000:238ff.) BP oder Shell müssten sich auch für ihren letzten Mitarbeiter in Timbuktu verantwortlich fühlen. Es gelte, soziale Grundsätze bei denen zu verankern, die über Macht und Geld verfügen.

Diesem Anliegen fühlt sich auch der freisinnige Politiker Urs Lauffer verpflichtet, der als Kommunikationsspezialist den SVP-Unternehmer Walter Frey berät und als Vizepräsident der Fürsorgebehörde im Zürcher Gemeinderat für eine starke Sozialpolitik eintritt.<sup>76</sup> Lauffer gesteht selbstkritisch ein, die sozialen Realitäten früher zu wenig gekannt und berücksichtigt zu haben. Wenn reiche Geschäftsleute und deren Berater an soziale Aufgaben denken, ist das erfreulich. Der Pfarrerssohn und Jurist Christoph Blocher, der als Unternehmer über mehrere Milliarden Franken verfügt und mit dem konservativen Walter Frey politisiert, fühlt sich persönlich zwar nicht als reich, aber als sozial verpflichtet.<sup>77</sup> Seine Verantwortung für andere löse er über die vielen Arbeitsplätze ein, die sein Geld und seine Investitionen ermöglichen.

### 5.1.5 *Macht ausüben*

Reichtum bedeutet Macht. Diese lässt sich so oder anders einsetzen. Laut Karl W. Deutsch ist Macht die Möglichkeit, nicht lernen zu müssen. Leider habe sie die Mächtigen oft so erlebt, schreibt Elisabeth Michel-Alder (1986:7/8): Als Personen, die Wesentliches erreicht haben und es sich dann leicht machen. Große Erfolge haben ihren Preis. Die Konzentration auf die berufliche Karriere fordert Verzicht auf die Entfaltung anderer Potenziale der Persönlichkeit. Machtgefälle zwischen Menschen limitieren den emotionalen Austausch. Die Verlustangst und Verletzbarkeit eines Spitzenmanagers ist oft viel größer als die seines angestellten Buchhalters. Das ist auch ein Grund, weshalb sich Mächtige von noch Mächtigeren dominieren und korrumpieren lassen.

Stahlunternehmer Fritz Thyssen war nur einer von vielen Industriellen und Bankiers, die Adolf Hitler auf dessen Weg zur Macht unterstützten. Das Großbürgertum hoffte, die nationalistische Politik könnte die ausländische Konkurrenz aus dem Reich verdrängen.<sup>78</sup> Es profitierte auch von billigen Arbeitskräften (in den Konzentrationslagern), von der Zerschlagung der Gewerkschaftsbewegung, dem Streikverbot, den staatlichen Rüstungsaufträgen und der »Arisierung« des jüdischen Besitzes. (Engelmann 1985:102) Als es 1939 zum Bruch zwischen Hitler und Thyssen kam, halfen die Oppenheims, die am Aufstieg der Faschisten ebenfalls gut verdient hatten und später in Ungnade gefallen waren. Sie schafften den Thyssen einen Teil des beweglichen Vermögens ins Ausland. Geld, Gold und Kunst waren in der neutralen Schweiz, die als verschwiegenste aller Börsen galt, sehr begehrt.<sup>79</sup> Viel Gold kam aus den Staatsschätzen erobertener Länder. Ein Teil stammte aus geschmolzenen Zahnfüllungen.

Die Nazis wickelten während des Zweiten Weltkrieges vier Fünftel der kriegswichtigen Gold- und Devisengeschäfte über die Drehscheibe Schweiz ab.<sup>80</sup> Deutschland kaufte mit dem Erlös

Rüstungsgüter in Milliardenhöhe, so etwa bei dem in der Schweiz domizilierten Georg Emil Bührle. Als »Friedensprodukte« bezeichnete der Schaffhauser Georg-Fischer-Konzern seine Exportprodukte, die zwischen 1939 und 1945 zu 76 Prozent nach Deutschland gingen. Sie bestanden aus Stahlguss, Temperguss und Rädern. Eigentliche Rüstungsgüter zu liefern, habe die Firma abgelehnt. Dies aus der Befürchtung heraus, sonst auf die schwarze Liste der Alliierten zu geraten. Die umfangreichen Stahlgusslieferungen, die Räder und Achsen wurden jedoch als so genannte »Dual-use-Güter« von Deutschland zu militärischen Zwecken verwendet.<sup>81</sup> Diese Geschäfte trugen wohl dazu bei, den Krieg zu verlängern, wie ein US-Regierungsbericht feststellt. (David 1998:259ff.)

Eine wichtige Partnerrolle spielte dabei der Rheinische Gerling-(Versicherungs-)Konzern. Abkömmling Rolf Gerling verfügt heute mit siebzig Prozent der Aktien über rund sieben Milliarden Mark. Er hat Ökonomie und Tiefenpsychologie studiert und nimmt die Kontrolle über das Unternehmen von einer Villa am Zürichberg aus wahr. Hier betreibt er auch seine Akademie für Risikoforschung, die auf soziale und ökologische Gefahren aufmerksam macht. »Menschen, die Macht ausüben, müssen zuerst selber Macht über sich erlangen«, sagt Rolf Gerling. Als Versicherer redet er einer Ökosteuer das Wort. Das trägt ihm da und dort den Ruf ein, ein »grüner Spinner« zu sein. Doch Gerling verweist auf mehrere Großunternehmen, die gelernt haben, wie wichtig die breite Akzeptanz für den Umsatz ist.

»Das grüne Herz findet Anerkennung«, titelt die Credit Suisse in ihrem eigenen Bulletin (5/2000:23) und hält fest: »Unsere Bemühungen zum Schutz der Umwelt und zur Schonung der natürlichen Ressourcen sind wiederholt von angesehenen Experten und Organisationen gewürdigt worden. So wurde der Umweltbericht der Credit Suisse Group 1999 als zweitbesten aller Schweizer

Großfirmen ausgezeichnet.« Für Rolf Dörig, den CEO des Credit Suisse Banking, steht damit außer Zweifel: »Humankapital ist und bleibt unser wichtigstes Kapital.«

Noch sind die Schweizer Banken die weltweit größten Vermögensverwalter. Ihr Anteil liegt bei einem Drittel des globalen Aufkommens. 500 Schweizer Treuhänder betreuen über 100 Milliarden Franken ausländischer Vermögen. Im Ausland sind auch die Schweizer Lebensversicherungen beliebt. Wird die gesamte Summe gleich beim Abschluss bezahlt, liegt Verdacht auf Schwarzgeld vor.

Im Herbst 2000 kam es im Finanzdepartement des Bundes zu einer bedeutenden Neuerung. Statt wie bisher vorgesehen, sollen nicht mehr alle Finanzdienstleister (von einer Selbsthilfeorganisation) geprüft werden. Die eingehende Untersuchung soll sich nur noch auf jene Geschäfte konzentrieren, die sich offensichtlich zur Geldwäscherei eignen. »Das ist ein radikaler Kurswechsel, weg von einer flächendeckenden Überwachung zu einer schwer kontrollierbaren Missbrauchsregelung«, kritisiert die *SonntagsZeitung*. (8.10.2000:77) Der erzürnte Chef der Kontrollstelle für Geldwäscherei darf sich dazu offiziell ebenso wenig äußern wie die Leiterin der Beschwerdestelle.<sup>82</sup> »Die Kapitulation vor der Realität« erinnert an eine traurige Tradition. Von 800 Milliarden Mark un versteuerten Schwarzgeldes sollen 300 Milliarden in der Schweiz gelandet sein. (David 1998:341) Man weiß längst, schreibt das Wall Street Journal (4/1998), dass nicht nur unentdeckte Nazi-gelder auf Schweizer Konten schlummern.

Gelingt es nicht, Geld und Moral miteinander zu vereinbaren, leidet auf Dauer auch die Wirtschaft. Politiker der Schweizerischen Volkspartei (SVP), die selber reich sind, wehren sich jedoch dagegen, die Kriegsgewinne durchleuchten zu lassen und die Ge-prellten aus den Goldreserven zu entschädigen. Sie wollen, dass das Geld möglichst in der Schweiz bleibt und die Goldreserven der Alterssicherung zugute kommen.

### 5.1.6 Einfache Rezepte

In der Schweiz unterstützen immer mehr Reiche die SVP. Innert dreier Monate ist 1999 der SVP-Wähleranteil unter den Absolventen einer Hochschule auf siebzehn Prozent gestiegen. Bis im März 1999 lag er konstant bei sechs Prozent. »Die pointiert antieuropäische Politik hat mittlerweile auch in höheren Bildungsschichten an Akzeptanz gewonnen«, erklärt der Politologe Claude Longchamp (*WochenZeitung*, 8.7.1999:2) das Ergebnis einer Studie des GfS-Forschungsinstituts. Diese zeigt, wie vorwiegend Männer im fortgeschrittenen Erwerbstätigenalter mit weit überdurchschnittlichen Einkommen und mit einer höheren Ausbildung besonders gut auf die SVP ansprechen. Sie honorieren deren rechtsbürgerliche Position in der Eigentumsfrage. Im Nationalrat stellt die SVP seit 1999 sogar mehr Wirtschaftsvertreter als die traditionell wirtschaftsfreundliche FDP.

Der heute bald achtzigjährige Altbundesrat Rudolf Friedrich stellt sich als Vertreter des Freisinns gegen die SVP-Politik. Er kritisiert insbesondere Christoph Blocher, der, so Claude Longchamp (*SonntagsZeitung*, 10.12.2000:9), das Parlament vor allem als Werbebühne benützt. »Dass Volksentscheide durch Geld in hohem Maße beeinflussbar sind, ist eine Tatsache«, argumentiert Friedrich. (*Tages-Anzeiger*, 17.7.1999:7) »Werbung will ja beeinflussen, und sie kann es auch. Geld bedeutet auch in der Politik Macht. Und viel Geld heißt auch hier viel Macht. Geld hat in der politischen Propaganda schon immer eine wichtige Rolle gespielt. Zwei Dinge aber sind neu: Erstens wird Geld in einem bisher unbekanntem Ausmaß ausgegeben. Seit langem investiert die SVP auch außerhalb von Wahlkampfzeiten Millionen über Millionen in ihre Werbung. Zweitens geht es hier nicht einfach um Parteipropaganda, sondern um Propaganda eines Mannes für den Aufbau einer persönlichen Machtposition.« So weit Altbundesrat Friedrich, der übrigens auf die ihm zustehende Pension von jährlich

200 000 Franken verzichtet hat. Er lebe in guten finanziellen Verhältnissen und benötige keine zusätzlichen Staatsgelder.<sup>83</sup>

Im Frühjahr 1999 lud die Basler SVP zu einer Großveranstaltung mit Christoph Blocher in eine Halle der Mustermesse ein. Über tausend Personen kamen und bezahlten zehn Franken Eintritt. Christoph Blocher wertete dies als Zeichen politischen Bewusstseins. Ein Mann wäre sogar bereit gewesen, 50 Franken zu bezahlen. Blocher zeigte sich darüber höchst erfreut, bemerkte aber, so viel wie er, Christoph Blocher, wert sei, könne ohnehin niemand im Saal bezahlen. Die Menge applaudierte. Sie applaudierte auch, als Blocher sagte: »Wir können schon der Europäischen Union beitreten. Ich kann diesen ökonomischen Blödsinn ja bezahlen, aber ihr nicht.« Blocher beeindruckte die Anwesenden überdies mit falschen Zahlen. Um den »Sozialausbau ohne Ende« zu veranschaulichen, veranschlagte er die basel-städtische Sozialquote fast 100 Prozent zu hoch. Die Richtigkeit seiner politischen Aussagen untermauerte Blocher mit Hinweisen auf seine unternehmerische Kompetenz. Es genügt, so Blocher, ein »wüstes Plakat« von einem Fremden als Messerstecher zu produzieren. Die Medien würden dann darüber berichten – beste SVP-Werbung.

Dass die Auschwitz-Lüge strafbar sein soll, die Lenin-Lüge hingegen toleriert werde, akzeptiert Blocher nicht.<sup>84</sup> Er bezieht sich dabei auf »die Abertausenden, die in kommunistischen Lagern umgekommen sind«. Statt für die Solidaritäts-Stiftung solle die Schweiz die sieben Milliarden Franken »Totengold« für die AHV freimachen.<sup>85</sup> So will sich die SVP spalterisch für die Alten einsetzen, die nicht länger den Jungen zur Last fallen sollen.<sup>86</sup> »Wir dürfen den Kannibalismus an den Generationen von morgen nicht zulassen«, erklärt SVP-Parteipräsident Ueli Maurer am Sonderparteitag vom Frühjahr 2000. In der Schweiz würden jene abgezockt, die für Familien sorgen, polemisiert Blocher. Er empfindet, scheinbar großzügig gegenüber allen privaten Haushalten,

die Steuern zu senken, »damit meinem Schatz mehr zum Leben bleibt«. Leider könne er nicht alleine in Bern regieren, dort, wo »alle Verantwortung tragen, aber niemand weiß für was«.

Der reiche Christoph Blocher kommt bei den meisten Anwesenden in der Basler Mustermesse gut an, obwohl er sich über sie erhebt. Er ist selber von seiner Botschaft überzeugt und meint es ernst. Das billigt ihm auch seine sozial engagierte Schwester Judith Giovanelli-Blocher<sup>87</sup> zu. Sie distanziert sich klar von der politischen Gesinnung ihres Bruders, respektiert aber viele seiner persönlichen Eigenschaften. Dazu gehören das unentwegte Hochhalten der Selbstverantwortung und das große eigene Engagement.<sup>88</sup> Sie kann auch seine Skepsis gegenüber der in der Schweiz weit verbreiteten Subventions- und Unterstützungspraxis nicht ohne weiteres abtun; sie ist der Meinung, es würde sich für Linke und Vertreter des Sozialwesens lohnen, seine Argumente anzuhören. Das Bild von den Reichen als satt gefressenen, egoistischen Kreaturen, die sich um Notleidende foutierten und kein Herz hätten, sei ebenso ausgrenzend wie die Feindbilder jener, die die Linken an den Pranger stellten. Judith Giovanelli-Blocher findet, die gegenseitigen Bilder würden differenzierter, sobald man sich auf einen Dialog einlasse. Eine Ausklammerung aller kritischen Fragen an das Sozialwesen nütze niemandem, und die Wahrnehmung sozialer Probleme ausschließlich aus der Sicht der Betroffenen sei einäugig. Unternehmer wie Blocher nehmen auch Biografien und Laufbahnen von Menschen wahr, die sich aus misslichen Verhältnissen ohne Unterstützung emporgearbeitet haben. Wenn diese Beispiele auch nicht der alleinige Maßstab sein dürften: Einfach unterschlagen sollte man sie auch nicht, meint Blochers Schwester.

Hier geht es nicht um eine Psychographie von Christoph Blocher, sondern um seine Funktion und Wirkung, um das, wofür er in der Öffentlichkeit steht. Blocher gibt den Menschen das Gefühl: Wir sind das Volk. Wir sind eine Familie. Wir halten zusam-

men. Wir tragen Sorge zu unserer Schweiz. Die »Kuhstallwärme der Gemeinschaft« (Theodor Geiger) verbindet. Sie vermittelt Geborgenheit. Rückwärts gewandt. Blocher spendet Balsam für verletzte Seelen. Die bösen andern, die Linken und die Netten, wollen die Heimat an die Europäische Union verkaufen. Sie sind unentschlossen und orientierungslos. Weil sie daheim keine Ordnung haben, wollen sie die ganze Welt retten. Blocher mokiert sich über Menschen, die anders denken als er. Er sagt den Leuten: »Habt keine Angst« und macht ihnen Angst. Er schürt die Verunsicherung und bietet einfache Rezepte dagegen an: weniger Ausländer und Steuern, dann ist alles besser. Wir brauchen Mut zum Alleingang. Ohne UNO-Beitritt, Zentralismus und Konferenztourismus. Mit Mut zum Sonderfall. Dann bist auch du etwas Besonderes. Wähle die SVP, eine schlagkräftige Parteigruppe.

Blocher sagt in einfacher Sprache. Er klopft viele Sprüche und bringt die Leute zum Lachen. Oft auf Kosten von andern; zum Beispiel, wenn er ehrbare Politiker als Landesverräter und Wendehälse hinstellt. Blocher wettet gegen die Allmacht der Politiker, stellt sich selber aber als allmächtig dar. Er hat, selbst erklärt, seine Meinung noch nie revidieren müssen und sagt zu den »einfachen Leuten«, ich bin einer von euch, nur besser als ihr. Blocher argumentiert ideologisch eng und verkündet sein Heil mit viel Charisma. Er verkörpert einen gewichtigen Teil des Schweizer Kapitals, das im fernen Ausland erkleckliche Gewinne macht.

Louis Kuhn, Ombudsmann des Kantons Baselland, widmet eine seiner Standpunkt-Kolumnen der SVP. (*Basellandschaftliche Zeitung*, 17.3.2000) Er ruft den »großmannsüchtigen Zürchern« eine zentrale Passage von Kellers »Fähnlein der sieben Aufrechten« in Erinnerung. »Glücklicherweise«, so schrieb der unerschrockene Gottfried Keller Mitte des 19. Jahrhunderts, »gibt es bei uns keine ungeheuer reichen Leute, der Wohlstand ist ziemlich verteilt; lass aber einmal Kerle mit vielen Millionen entstehen, die

politische Herrschsucht besitzen, und du wirst sehen, was die für Unfug treiben! [...] Es wird eine Zeit kommen, wo in unserem Lande, wie anderwärts, sich große Massen Geldes zusammenhängen, ohne auf tüchtige Weise erarbeitet und erspart worden zu sein; dann wird es gelten dem Teufel die Zähne zu weisen; dann wird es sich zeigen, ob der Faden und die Farbe gut sind an unserem Fahmentuch!«

## 5.2 Begegnungen

Wir haben mit dreißig Menschen vertiefende Gespräche geführt. Bei der Auswahl der Personen haben wir uns zunächst auf die Liste der 300 Reichsten (*Bilanz*, 12/2000) abgestützt. Wir sind dabei von der im Kapitel »Aspekte des Reichtums« dargelegten Typologie ausgegangen. Diese gliedert die Reichen in vier Gruppen.

Zur ersten Gruppe gehören Angehörige aus Familien der ehemaligen Aristokraten und Patrizier, deren Reichtum auf die Zeit vor der Industrialisierung zurückgeht.

Zur zweiten Gruppe zählen Angehörige aus Familien, die mit der Industrialisierung reich geworden sind.

Die dritte Gruppe ist mit dem wirtschaftlichen Aufschwung der Nachkriegszeit in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts entstanden.

Die vierte Gruppe umfasst Softwaremillionäre, die von den Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnologie profitieren. Hinzu kommen Spitzenmanager und Unternehmer im Finanzsektor, die ihr Kapital mit dem Börsenboom der 1990er-Jahre vermehren konnten.

Wir haben bei der Auswahl der Gesprächspartner darauf geachtet, von jeder Gruppe mit mindestens drei Personen reden zu können.

Auf die Hälfte der Befragten sind wir – nach Schneeballprinzip – über persönliche Kontakte gekommen. Das heißt, diese Personen wurden uns nach Gesprächen weitervermittelt.

Als wichtige Kriterien nannten wir erstens das Privileg, für sich persönlich über mehrere Millionen Franken zu verfügen, und zweitens die Bereitschaft beziehungsweise Gewohnheit, Mittel für soziale Zwecke zur Verfügung zu stellen. Das zweite Kriterium berücksichtigten wir allerdings nicht bei allen Gesprächspartnern. Uns interessierten auch Einstellungen von Reichen, die wenig spendefreudig sind. Die konkreten Fragen werden im Kapitel »Folgerungen« ausgeführt. Die teilweise zufällige Auswahl der Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner ergab sich aus pragmatischen Notwendigkeiten. Mit mehr Ressourcen ließen sich Reiche systematischer auswählen und differenzierter nach Kriterien wie Geschlecht, Alter, Nationalität und Ausbildung betrachten.

Ein Problem stellt sich nun, wenn wir von einzelnen Begegnungen berichten. Es ist nicht möglich, von dreißig Gesprächen generalisierbare Aussagen über die Reichen oder einzelne Gruppen von ihnen zu machen. Wir können also lediglich mitteilen, was wir gehört und sonst noch wahrgenommen haben und was uns dabei aufgefallen ist. Dies in der Annahme, dass gewisse Aspekte über den Einzelfall hinaus bedeutend sind. Quantitative Angaben über die Häufigkeit konkreter Ausprägungen wären ohne Aussagekraft. Wir begnügen uns also damit, anhand von Auszügen aus Gesprächen, die wir auf Band aufgenommen und abgeschrieben haben, spotmäßig einen Einblick zu gewähren. Um die Privatsphäre der Gesprächspartner zu schützen, haben wir die meisten Aufzeichnungen anonymisiert und einzelne leicht verfremdet. Die Gesprächspartner erhielten die Möglichkeit, die Texte zu lesen und zu autorisieren. Das hat dazu geführt, dass wir in der vorliegenden Fassung mehrere Porträts und viele Ausführungen weglassen müs-

sen und uns teilweise auf bereits veröffentlichte Quellen abstützen. Unsere Zusage der Vertraulichkeit hat indes manche Türen geöffnet und dazu beigetragen, bereits bei dieser Vorstudie einen interessanten Einblick in die Lebenswelt reicher Menschen zu erhalten. Eine Fortführung der Arbeit ist geplant.

### 5.2.1 Unkonventionell

Abends um fünf Uhr. Ich telefoniere mit einem Manager, der den Reichtum nicht nur von seinen Auftraggebern kennt. Er ist gerne zu einem Gespräch bereit. Das Thema, die Sozialverträglichkeit des Reichtums, interessiert ihn. Es beinhaltet Sprengkraft. Bloß, er packe gerade die Koffer für eine längere Geschäftsreise. Am nächsten Morgen gehe es los. Das Flugzeug hebt um sieben Uhr morgens ab. Der Manager schlägt mir vor, uns vorher auf dem Flughafen zu treffen. »Vielleicht ist die Cafeteria schon geöffnet«, sagt Herr A.<sup>89</sup> und entschuldigt sich dafür, »dass der heutige Abend schon bis zur letzten Sekunde verplant ist«.

Herr B., ein anderer Geschäftsmann, den ich ebenfalls auf dem Flughafen Kloten treffe, bietet mir an, ihn gleich nach Übersee zu begleiten. Er will die Reisespesen übernehmen und mir zeigen, wie neue Turbinen in einer entlegenen Region installiert werden, die er seit Jahren »ein wenig« unterstützt. Mit »ein wenig« sind mehrere Millionen Dollar gemeint. Herr B. zählt sie nicht und erklärt, wie ihn »diese Eingeborenen« beeindruckten. Das seien seine besten Freunde. Seine Tochter, eine Aussteigerin, lebt seit mehreren Jahren bei ihnen. Der reiche Vater kann das mittlerweile akzeptieren. Er denke zwar nicht so idealistisch über das Leben; aber das »ganz andere« spreche ihn irgendwie an. Manchmal sehne er sich sogar danach, selber so zu leben.

»Wer arbeitet, hat keine Zeit, um Geld zu verdienen«, sagt Herr

C., der fast alles schätzt, was unkonventionell ist. Er hat der autonomen Szene auch schon Häuser zur Zwischennutzung zur Verfügung gestellt. Hauptsache, die Jugendlichen sind gegen den Staat. Alle, die sich mit diesem Moloch anlegen, verdienen seine Anerkennung.

Herr C. wohnt offiziell an einem schönen Ort im Süden. In einer Schweizer Stadt gehören ihm ein paar Straßenzüge. Er ist stolz darauf, einen Teil seiner Einkünfte am Steueramt vorbeizuschiffen. Als Kind einer städtischen Mittelschicht flog er aus der Mittelschule, machte eine kaufmännische Berufslehre, kaufte eine alte Villa, renovierte und verkaufte sie, stattete andere Häuser mit Überwachungsanlagen aus und war zehn Jahre später reich. Obwohl der Umstieg auf Aktien das unübersichtlich gewordene Kapital weiter vermehrte, trägt Herr C. immer noch seine alten Jeans und Holzschuhe. In einfachen Gaststätten fühlt er sich wohl. Eingesessene Reiche meiden ihn. Der eine oder andere wäre wohl zu einem Deal bereit. Aber das käme für ihn nicht in Frage. Die haben nichts für ihren Reichtum getan. Wer sein Gold schon in der Wiege vorfindet, wird selten clever.

Herr C. kündigte seine letzte Anstellung drei Jahre vor seinem dreißigsten Geburtstag. Seither ist er selbständig und stolz. Die guten Geschäfte laufen nicht zu Bürozeiten. Manchmal muss man morgens früh ein paar Noten springen lassen, um einen größeren Gewinn einzufädeln. Da zeigt sich, was Kaufmannsschläue ist.

Herr C. ist ein neuer Reicher. Sein Werdegang und sein Verhalten sind in gewisser Hinsicht nonkonformistisch. Trotz vielen Eigenheiten gehört er aber in erster Linie zur dritten Gruppe der Reichen (Kapitel »Aspekte des Reichtums«), die vom Wachstumsboom der 1960er-Jahre profitieren konnten. Herr C. ist vor allem mit Spekulationsgeschäften im Immobiliensektor reich geworden. Ein Link zur vierten Gruppe ergibt sich aus dem rechtzeitigen Umstieg auf den Handel mit Aktien.

### 5.2.2 Fleißig privatisieren

Herr F. ist fünfzigjährig. Er besitzt mehrere Dutzend Häuserblocks. Sein weitgehend ererbtes Vermögen liegt bei über 100 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 – auch 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 für 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.

Herr G. scheint das Leben zu genießen. Er ist noch keine sechzig Jahre alt und privatisiert seit bald zwei Jahrzehnten. Aber was heißt privatisieren? Die Agenda ist mit Terminen reich befrachtet. Der Tag beginnt mit Joggen. Dann folgt das Frühstück mit seiner zweiten Frau. Sie haben sich immer noch viel zu sagen. Gewisse

Rituale helfen, den Alltag zu strukturieren. Dazu gehören vier Stunden lernen. Von acht bis zwölf Uhr. Eisern.

Herr G. stammt aus einer begüterten Familie. Aber sein Reichtum ist nur zur Hälfte geerbt. Vielleicht kommt noch etwas von seiner reichen Mutter hinzu, die einen Teil der Kunstschatze im Keller hortet und mit ihrem Sohn längst gebrochen hat. Dass aus ihm ein erfolgreicher Mediziner geworden ist, interessiert sie kaum. Herr G. freut sich hingegen über seine Tochter, die schon früh mit seiner ersten Frau in eine einfache Blockwohnung gezogen und politisch »auf linke Abwege« geraten ist.

### 5.2.3 *Erfolgreich abwegig*

Frau H. hat sich als politisch engagierte Juristin schon früh einen Namen gemacht. Im Parlament vertritt sie »die Roten«, wird aber – trotz ihren Auffassungen – auch von standesbewussten Bürgerlichen geschätzt. Dass sie ihre Überlegungen sachlich darlegt, trägt zur Akzeptanz bei. Frau H. hat Stil. Sie kommt ursprünglich aus dem Finanzadel. Das erhöht die Wertschätzung bei jenen Ratsmitgliedern, die den altreichen Familien entstammen und die Neureichen etwas beargwöhnen.

Den Neureichen fehlen die Manieren. Sie protzen gern mit ihrem Geld. Der Stolz steht ihnen ins Gesicht geschrieben. Die alten Geschlechter verkörpern hingegen den überlieferten Reichtum, sind humanistisch gebildet und zeigen sich nicht nur in der Oper. Sie spielen auch selber Geige. Frau H. gehört noch ein wenig dazu, obwohl sie längst nicht mehr dazugehört und vehement für eine Kapitalgewinnsteuer<sup>90</sup> eintritt. Mit ihrem Vater, der von solchen Ideen nichts wissen will, fliegt sie ab und zu nach New York oder Tokio, um ein Konzert oder eine Ausstellung zu besuchen. Frau H. genießt diesen Luxus. Sonst lebt sie bescheiden, allein erziehend mit zwei Kindern. Als sie sich mit ihrem ersten Mann irgendwo im fernen Asien überwarf, setzte sich ihr Vater ins Flug-

zeug. Geld spielte keine Rolle. Er wollte seiner Tochter helfen. Vielleicht wollte er sie auch ein wenig für das entschädigen, was zwischen ihnen lange nicht stattgefunden hatte.

Frau I. ist eine weitere erfolgreiche Juristin und Gemeindeparlamentarierin. Sie kommt aus dem neureichen Milieu. Das wissen bloß wenige Ratsmitglieder. Frau I. lebt einfach und unkonventionell. Ihr außergewöhnlicher Vater benötigte sein Geld auch schon, um sich aus der Haft freizukaufen. Das ist im »Spekimilieu« nichts Besonderes. Dass die Ehejahre mit einer ehrbaren Katholikin nicht lange dauerten, erstaunte im Dorf niemand. Die Tochter litt darunter. Sie bewunderte ihren Vater, der sich nur wenig um sie kümmerte und dauernd neue Liebschaften einging. »Sein schräger Lebensstil faszinierte mich irgendwie«, sagt Frau I. Er pflegte sein Ego und machte, was er wollte.

Vierzehnjährig zog Frau I. nach Kanada. Sie verließ ihre geizig sparsame Mutter. Um Geld zu verdienen, hatte diese ihre Villa, die sie bei der Scheidung als Abfindung erhielt, in eine »Bed and Breakfast«-Herberge umfunktioniert. Die eigene Tochter musste sich mit einer Dachkammer begnügen, durfte den Swimmingpool nicht benutzen und nur eine dünne Schicht Butter auf die Brotscheibe streichen. Der abwesende Vater hätte das wohl nie akzeptiert.

Zurück aus Kanada, zog Frau I., mittlerweile fünfzehnjährig geworden, bald in eine eigene Wohnung. Ihr sechs Jahre jüngerer Bruder hielt sich oft bei ihr auf. Eine großzügige Tante half, den ungewöhnlichen Zustand zu ermöglichen. Nach dem Abitur brach Frau I. wiederum in die weite Welt auf. Sie wollte eine revolutionäre Bewegung unterstützen. Zurück in der Schweiz, gebar sie, zwanzigjährig, ein Kind. Die Ehe dauerte nur kurz. Ihr Mann kam aus dem Arbeitermilieu. Die Fürsorge bezahlte Frau I. einen Teil des Studiums. Ein Rückgriff auf ihren Vater war nicht möglich. Er hatte seinen offiziellen Wohnsitz irgendwo im Süden.

Frau I. hat bereits eine beachtliche berufliche Karriere hinter sich und verfügt über eine außergewöhnlich rasche Auffassungsgabe. Sie nimmt selber an, dass auch diese Fähigkeit etwas mit der frühen Erlaubnis beziehungsweise Aufforderung zu tun hat, ambitionöse Ziele anstreben zu dürfen und zu müssen. Du kannst es, wenn du willst, lautete die pragmatische Botschaft. Und der Vater demonstrierte vor, was sich mit Unabhängigkeit und Macht erreichen lässt.

#### 5.2.4 *Progressiv – konservativ*

Reiche Linke sind gar nicht so selten. Herr K. gehört zu ihnen. Er ist Parlamentarier und Professor. Die Kombination Akademiker und Politiker kommt in der langen Geschichte dieses renommierten Geschlechts öfters vor. Das belegt ein Buch zum 500. Geburtstag des Stammvaters. Universitätsprofessoren, Bürgermeister und Regierungsräte reichen sich die Hand. Sie haben die Kantonsgeschichte geprägt, politisch, wirtschaftlich, kulturell, und stammen aus dem Finanzadel, den wir in der ersten Gruppe der Reichen verortet haben.

Im 19. Jahrhundert dominierte der konservative Strang der Familie. Die Industrialisierung und Demokratisierung schienen die Gesellschaft zu vermessen und die seit der Antike gepflegte kulturelle Tradition zu gefährden. Die Französische Revolution unterbrach nach dieser Auffassung die kontinuierliche Entwicklung des Abendlandes. Das mit der Seidenbandfabrikation stark verbundene Geschlecht zeigte sich beweglich und stellte seine führenden Politiker zu allen Zeiten. Einzelne engagierten sich bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bei den Freisinnig-Radikalen, die als »linke« Bewegung galten. Einer von ihnen war sogar der erste »rote« Bürgermeister. Er ist als opferwilliger Förderer von Institutionen der Bildung, der Gemeinnützigkeit und Wohltätigkeit in die Geschichte eingegangen. Ein anderer zog ge-

gen Ende des Jahrhunderts Arm in Arm mit politischen Genossen zu den Solothurner Volkstagen und hatte sich damit, wie die *Allgemeine Schweizer Zeitung* (15.1.1890) berichtete, »für immer von seinen Jugendfreunden und von der alten Familientradition geschieden«.

Zur Tradition dieser renommierten Familie gehört auch eine gewisse Spendierfreude. Einer der konservativsten Vorgänger zeigte als milder Richter tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der sozial Benachteiligten. Vom sozialen Gewissen geplagt, verkaufte er sogar sein Reitpferd. Ethisch-moralische Gründe bewogen ihn auch, demonstrativ aus der Kommission des Stadtcasinos auszutreten.

Auch heute gehören von diesem ehrwürdigen Geschlecht zwei Abgeordnete dem Kantonsparlament an. Der eine vertritt die Bürgerlichen, der andere, Herr K., die Sozialdemokratie. Herr K. wundert sich, dass so viele Reiche trotz der hohen Steuerquote im Kanton bleiben und der Reichtum so wenig thematisiert wird. Vielleicht liegt es an der Zurückhaltung des vererbten Geldes. Das liebe Geld ermöglichte es Herrn K. schon früh, leben und wissenschaftlich arbeiten zu können, ohne angestrengt auf Einkünfte achten zu müssen. Er hat ein paar Millionen Franken auf der Seite, die sich – ohne eigenes Zutun – innert weniger Jahre um die Hälfte vermehrten. Herr K. findet das selber irgendwie ungerecht.

Im Gegensatz zu Frau I., die als Kind keine Mitschülerinnen ins private Schwimmbad einladen durfte, tummelte sich bei Herrn K. zu Hause jeweils eine ganze Schar. Er war sich seiner besonderen Position bewusst, ohne daraus übermäßig Selbstvertrauen zu schöpfen. Die These, den Reichen werde das Selbstvertrauen in die Wiege gelegt, hält er von seiner persönlichen Erfahrung her für viel zu einfach. Gerade bei Frauen, die reich aufgewachsen seien, gebe es viele Gegenbeispiele. Frauen hätten andere Erwartungen zu erfüllen. Sie müssten vom elterlichen Anspruch her weniger er-

folgreich sein als die Männer. Aber auch für sich selbst hat Herr K. den Eindruck, ohne Reichtum vielleicht sogar energischer und durchsetzungsfähiger geworden zu sein. »Ja, er trägt schwer an seinem Reichtum und seinem großen Millionenerbe, das noch kommen wird«, urteilt ein reicher bürgerlicher Politiker über ihn. Das sei doch schade, dass der sich über den Reichtum kaum freuen könne. Als Linker verspüre er offenbar einen ständigen Legitimationsdruck.

Obwohl sich Herr K. schon während des Studiums sozialdemokratisch zu engagieren begann, stellten seine Eltern die Unterstützung nie in Frage, weder materiell noch ideell. Sie betrachteten den Weg ihres Sohnes nicht immer mit Wohlgefallen, waren aber tolerant genug, ihn zu akzeptieren. Auch jetzt. Herr K. hat den Professorentitel. Vielleicht kommt noch ein Präsidium hinzu. Aber es dürfte aus elterlicher Sicht etwas mehr sein. Der Einstieg ins väterliche Unternehmen ist längst verpasst. Intellektuelle haben keine Macht. Herr K. strebt diese auch nicht an. Mit Glück assoziiert er ein schönes Buch und Kinder, obwohl ihn seine eigenen gerade ein wenig nerven. Reichtum bedeutet für ihn angenehme Sicherheit, keine Belastung, auch wenn ab und zu der Gedanke daran aufkommt, die Aktienkurse könnten noch weiter sinken.

Herr K. betrachtet Reichtum als Verpflichtung und unterstützt regelmäßig soziale Institutionen. Als Mitbesitzer eines Bauernhofs trägt er dazu bei, einer Pächterfamilie die Existenz zu sichern. Der Gegenwert, den er mehr symbolisch bezieht, sind ein paar Wochen Ferien im Grünen. Und die genießt er. Das war schon in der Kindheit so. Die Eltern lebten es vor. Bei Bekannten von Herrn K. herrschte ein strengeres Regime. Ein Mädchen durfte nicht mit dem »Pöbel« zusammen die Straßenbahn benutzen. Einem Maturanden war es verboten, die progressive *Nationalzeitung* zu lesen. Sonst hätte das Konsequenzen für das groß-

zügige Taschengeld gehabt. Die Drohung wirkte. Das mag verständlich sein. Was Herr K. aber nicht versteht, ist das erstaunliche Faktum, dass die überwiegende Mehrheit der einfachen Bevölkerung von der Erbschaftssteuer profitiert und gleichwohl einwilligt, diese abzuschaffen.

#### 5.2.5 *Reichen zu links, Linken zu reich*

Herr M. kommt auch aus einer bekannten Industriellenfamilie, die bis zu seiner Elterngeneration einen international tätigen Konzern beherrschte. Er gehört also zur zweiten Gruppe der Reichen (Kap. 3.1), deren Strang auf die Industrialisierung zurückreicht. Ich bitte eine Mitarbeiterin von Herrn M., mir einen Termin bei ihm zu verschaffen. Das sei schwierig, das Thema »reich sein« mit seinen Stereotypen gehe ihm auf die Nerven, sagt sie. Umso überraschter bin ich abends, als er mich persönlich anruft. Ich bin zufällig noch im Büro. Herr M. arbeitet häufig bis nach 22 Uhr. Er fragt mich, wie viel Zeit er für unser Gespräch reservieren soll. Gut eine Stunde, sage ich. Das sei zu wenig, erwidert er und schlägt mindestens das Doppelte vor. Sonst käme nichts Vernünftiges heraus. Unser Treffen dauert dann noch länger als vereinbart. Gegen Ende warten im Büro nebenan bereits ein paar Gäste auf Herrn M., der sich Zeit nimmt und von seiner Mitarbeiterin, die mehrmals interveniert, nicht drängen lässt.

Auf der Zugfahrt zu Herrn M. blättere ich in einem Dossier mit Zeitungsberichten über Herrn M. Er ist reich und setzt sich mit seinem Vermögen, oder wie er präzisierend sagt, »lieber nur mit dessen Erträgen und vor allem mit meiner Arbeitszeit« seit den frühen achtziger Jahren für eine andere Schweiz ein: für den sozialen Wohnungsbau, für die biologische Landwirtschaft, für einen Arbeitslosentreff und eine ganze Anzahl lokaler Themen und Anliegen, fädelte einmal auch öffentliche Hilfe für ein Entwicklungsprojekt in Haiti ein. Herr M. verkörpert also so etwas

wie die Kraft des guten Geldes. Einer wie er, der schon als junger Mann ein paar Millionen auf der Seite hatte, gerne Musik hört, tanzt und große Reisen unternimmt, könnte doch das Leben noch mehr genießen, Geld anlegen, den Reichtum vermehren.

»Ich war schon als Kind ziemlich kurzsichtig«, sagt Herr M., »aber niemand hat es gemerkt. Als ich dann mit dreizehn eine Brille bekam, merkte ich, dass nicht alle lächelnden Gesichter es wirklich freundlich meinten. Vorher konnte ich mich in dieser Hinsicht nur via die Stimmen orientieren. Das klare Sehen trug viel dazu bei, Unstimmigkeiten gruppenspezifischer und ökonomischer Art radikal zu hinterfragen, auch wenn ich zuerst einmal selber stark verunsichert wurde, weil ich nun wusste, wie die meisten Menschen mich unsicheren, pubertierenden Jugendlichen sahen beziehungsweise hätten wahrnehmen können.« Schon früher hatte er durch Erlebnisse realisiert, dass große Unterschiede bei Einkommen und Vermögen, aber auch bei Macht und anderen Lebensmöglichkeiten, die sozialen Beziehungen beeinträchtigen. »Sie verzerren die Gesichter.« Das nahm er während der Pubertät, nun wie erwähnt mit Brille, geschärft wahr. Als Kind hatte Herr M. seine reiche Herkunft erst gegen Ende der Volksschule realisiert. Die Villa lag abseits. Der Lebensstil war »bürgerlich, recht einfach, vielleicht etwas puritanisch«. Als etwa Achtjähriger erlebte Herr M., wie zuvorkommend er zum Beispiel in einer Bäckerei mit der Mutter zusammen behandelt wurde. Mit ihr musste er nicht ein einziges Mal länger warten. Kam er dagegen allein, passierte es gerne, dass andere Kundinnen außerhalb der Reihe vor dem kleinen Jungen bedient wurden. Kein »tragisches« Beispiel, aber mit andern Erlebnissen rund um soziales Unten und Oben doch dafür verantwortlich, dass sich Herr M. später kaum eine bürgerliche Karriere anlaufen wollte.

Neunzehnjährig erhielt er sein erstes Aktienpaket im Wert von einer halben Million Franken. Brauchen durfte er davon aller-

dings »nur« die Erträge – aus Sicht von Herrn M. ein Versuch seiner Eltern, die nachfolgende Generation mittels einer Art repressionsfreier Erziehung zu verantwortungsbewussten und den wirtschaftlichen Zyklen ausgesetzten Kapitalbesitzern zu machen, nicht zuletzt auch mit einem einigermaßen realistischen Blick auf nicht immer in den Himmel wachsende Geldbäume. Für ihn persönlich bedeutete sein Vermögen allerdings erst nach einigen Jahren Freiheit, als er Anfang der 1980er-Jahre zum Werkstudenten mutierte und so die Erträge seines Vermögens für politische Projekte einsetzen, damit neue Gestaltungsmöglichkeiten erleben konnte.

»Er wohnt in einer 19,5 Quadratmeter großen Dachwohnung mit Etagen-WC [...], ist ein engagierter Linker, saß vier Mal im Gefängnis, raucht selbst an offiziellen Essen Cannabis [...] und hat kürzlich einer Gemeinde 750 000 Franken geschenkt«, schrieb der *Tages-Anzeiger* Ende der achtziger Jahre über den damals zweiunddreissigjährigen Herrn M. Der zahlte diesen Betrag, um ein von ihm bekämpftes Landgeschäft seines Vaters teilweise »einzurenken«. Der 1988 verstorbene Vater war nicht nur Unternehmer, sondern auch Kantonsrat, Nationalrat und ein vehementer Vertreter des Rechtsstaates. Reichtum oder Luxus bedeuteten ihm (laut NZZ) nichts. Er galt als äußerst bescheiden, ja anspruchslos. Aber am Totenbett blieb die Versöhnung über das umstrittene Landgeschäft aus. Der Vater hatte seine Prinzipien. Der Sohn hat sie ebenfalls, ohne seinen Vater – nach eigener Aussage – je »grenzenlos oder ödipal« bekämpft zu haben.

Herr M. ist auch heute noch ein wenig stolz auf das väterliche Unternehmen, das seinerzeit für soziale Aufgeschlossenheit stand. Markenzeichen waren vor nunmehr schon vierzig Jahren der Monatslohn auch für alle Arbeiter (und nicht nur für »Angestellte«), schweizweit die ersten Gleitzeitmodelle auch für den Fabrikbereich sowie eine verbriefte Erfolgsbeteiligung der Mitarbeitenden.

1991 lichtete die *Schweizer Woche* – scheinbar viel sagend – Herrn M. junior vor seinem Wohnhaus ab, einem Haus am See, das der Mutter gehört. Dieser Wechsel aus der Einzimmerwohnung symbolisierte indes keine inhaltliche Wende. Der Werdegang von Herrn M. ist – nebst Brüchen – von Kontinuitäten geprägt. Zwölf Jahre lang engagierte er sich in einem Stadtparlament, zunächst als Mitglied der Grün-Alternativen, später als Parteiloser. Im Parlament setzte er bis 1998 viele Akzente. 1997 begründete Herr M. seinen Parteiaustritt mit einem zwanzigseitigen Schreiben. Seit Mai 2000 ist er Hauptaktionär eines Medienunternehmens, für das er sich schon vorher einsetzte. Zudem unterhält er eine professionell betriebene, öffentliche Dokumentationsstelle.

Medien beschreiben Herrn M. als einsam, heimatlos und getrieben. Höchst eigenwillig käme er ohne falsche Bescheidenheit daher – millionenschwer und unberechenbar, auch als Sponsor eines Fußballvereins. Den Reichen ist er zu links, den Linken zu reich. »Knatsch ist sein halbes Leben«, berichtet *Facts* (28/2000:104) über den streitbaren Intellektuellen, der Ethnologie, Wirtschaftsgeschichte und Philosophie studiert hat, sich oft allein zurückzieht – seit einigen Jahren vor allem zum Snowboarden in die Berge, früher gerne auch in die Ferne.

Seinen eigenen Reichtum betrachtet Herr M. als Beweis dafür, dass die »Klassengesellschaft nicht passée« ist. Jene, die vom Kapital tatsächlich leben könnten, seien eine sehr kleine Schicht, ein »einfacher« Millionär sei also nicht unbedingt ein Kapitalist in diesem engen Sinn. Unter den verschiedenen Fraktionen der Reichen fallen Herrn M. jene positiv auf, die geschäftlich selber etwas aufgebaut haben. Interessanterweise hätten diese ihm gegenüber weitaus am wenigsten Ressentiments und versuchten ihm auch nur selten einzureden, wie er sein Leben zu führen habe oder dass er vor Jahren in den Familienbetrieb hätte eintreten müssen.

Frauen stellen seiner Wahrnehmung nach ihr Geld eher für gemeinnützige Zwecke zur Verfügung. Einzelne tragen den Fruchtkorb selber ins Altersheim, weil sie auch gerne soziale Grenzen überschreitende Kontakte haben. Sonst aber scheint es Herrn M., dass die Kaste der »alten Reichen« gerne unter sich bleibt.

### 5.2.6 *Kreativ langsam*

Herr Sch. ist bald achtzigjährig. Er 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, ein Auskommen ermöglicht. Selber hilft er dem Pächter, täglich etwa acht Stunden. Er lebt mit seiner Frau im Stöckli und genieße das Leben, wie er sagt.

Herr O., ein versierter Jurist, identifiziert sich mit dem Unternehmen, für das er tätig ist. Wäre das nicht der Fall, würde er von einem Tag auf den andern den Hut nehmen. Er kann sich das erlauben. Er kennt den Reichtum nicht nur von seinen guten Kontakten. Was er am persönlichen Portefeuille am meisten schätzt, ist die Unabhängigkeit, die es ihm ermöglicht. »Ich muss mich niemandem andienen oder verkaufen«, sagt er. Was ihn am Reichtum am meisten ängstigt, ist die Diskrepanz von Selbst- und Fremdwahrnehmung bei etlichen Reichen. Sie halten sich für Kapitäne und merken nicht, dass sie zwar das Steuer in der Hand halten, aber damit das Ruder nur sehr beschränkt bewegen können. »Die großen Unternehmen sind kaum mehr führbar«, analysiert Herr O. die Situation. Da entsteht eine Dynamik, die niemand durchschaut. Während die Wirtschaft an Macht gewinnt, von der unklar ist, was damit geschieht, weichen sich politische Verbindlichkeiten auf. Was geschieht aber, wenn das zwischenstaatliche Korrektiv ausgeschaltet wird? »Das ›Global Village‹ ist ein Dorf ohne

Kirche und Wärme«, erläutert der Spitzenmanager den derzeitigen »Gang der Dinge«. Er analysiert den Ist-Zustand kritisch und pessimistisch. Was die Zukunft betrifft, ist Herr O. gleichwohl eher zuversichtlich. Warum?

Einzelne clevere Unternehmer realisieren bereits, dass sie sich ins Offside manövrieren, wenn sie nicht mehr soziale Verantwortung übernehmen. In Nordafrika sind Millionen von Menschen auf dem Sprung. Sie migrieren in Bälle, sofern sich für sie keine regionale Perspektive eröffnet. Die Vereinten Nationen rechnen mit dreihundert Millionen Menschen, die während der nächsten dreißig Jahre aufbrechen müssen, weil die Erdoberfläche sich wegen des gewaltigen Energieverbrauchs in den westlichen Industrieländern weiter erwärmt und der Meeresspiegel ansteigt. Vor solchen Fakten dürfen wir nicht alle die Augen verschließen.

Herr O. plädiert für einen Schulterchluss zwischen klassischen Philanthropen, Wirtschaftsleuten und Kulturschaffenden, von denen der angesehene Jurist besonders viel hält. Wir brauchen seiner Auffassung nach eine neue Aufklärung und das Bewusstsein, dass Änderungen nötig und möglich sind. Lichtblicke sieht er bei gewissen Umstellungen in der Wirtschaft. Vor zwanzig Jahren war Umwelt ein Fremdwort. Heute streiten die Unternehmen darüber, wer die schönste Umweltbilanz hat. Dass sich in den Vereinigten Staaten Wirtschaftskader für die Beibehaltung der Erbschaftssteuer aussprechen, betrachtet Herr O. als ein wichtiges Zeichen. Das Beispiel könnte Schule machen. Schließlich gilt es, die Brasilianisierung der Welt zu verhindern. Was ist schon eine schöne Villa wert, wenn sie rundum mit Stacheldrahtverhau versehen ist und permanent eine aufwändige Bewachung braucht?

Die neue Aufklärung setzt Menschen voraus, die nach Zusammenhängen suchen. Das erfordert Zeit. Wer keine Zeit hat, die Folgen seines Tuns abzuschätzen, kann die Probleme kaum antizipieren. In der Wirtschaft verleiten Gewinnbeteiligungen das

Management dazu, kurzfristige Vorteile anzustreben. Und wie sollen Politiker komplexe Fragen der Gentechnologie kompetent behandeln, wenn sie von einer Sitzung zur andern eilen und keine Zeit haben, sich fundiert mit einer Materie auseinander zu setzen. Herr O. empfiehlt allen, die verantwortlich handeln wollen, die Lektüre des Buches *Die Entdeckung der Langsamkeit*. Sten Naaldorny beschreibt darin die Biografie von John Franklin.

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 aber 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 entstehen kann, 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.

Auch Fritz Reheis plädiert in seinem Buch *Die Kreativität der Langsamkeit* für einen neuen Wohlstand durch Entschleunigung. Herr O. hält viel davon. Aber die Aufklärung kommt, wie er betont, nicht von allein. Sie verlangt Leute mit Courage. Auf keinen Fall geht es darum, das Rad der Geschichte zurückzudrehen. Der heutige Typ Manager hat wichtige Vorteile. Sachliche Distanz ist die beste Voraussetzung für vernünftige Entscheide. Der alte Paternalismus passt nicht mehr in die neue Zeit. Familiäre Verstrickungen sind irrational und unberechenbar.

Aber ob ich ihm erklären könne, fragt Herr O., weshalb das

Volk mehrheitlich für die Abschaffung der Erbschaftssteuer einträte, von der es doch profitiere? Der Staat braucht diese Mittel, um sich für das allgemeine Wohl kümmern zu können. Herr O. tritt auch dafür ein, dass die Großfirmen die Expo unterstützen. Eine Gesellschaft, die nur an den persönlichen Profit denkt, fällt auseinander. Wichtig sind gemeinsame Projekte, mit denen sich die Menschen identifizieren können.

### 5.2.7 *Reichtum verpflichtet*

Herr R. ist Eigentümer einer Handelsfirma. Er ist längst im Pensionsalter. Sein Vermögen beträgt viele Millionen und ist beträchtlichen Schwankungen der Börse ausgesetzt. Herr R. ist gewiss recht renditebewusst, aber auch generös. Er spornt die Mitarbeitenden zum sozialen Sparen an und verdoppelt die Beträge, die sie in einen Fonds bezahlen und nur für wichtige Anschaffungen herauslösen können. Wenn es mit den Geschäften gut läuft, erhalten ab und zu alle Mitarbeitenden tausend Franken ausbezahlt. Von den Lehrlingen bis zur Spitze. Mit größeren Spenden lässt er ab und zu andere an seinen geschäftlichen Erfolgen teilhaben. »Ja, Herr R. verdient noch den Namen Patron; eine Bezeichnung, die mit der ›Fusionitis‹ verschwindet«, sagt ein Mitarbeiter von ihm.

Herr P. ist Direktor einer Bank. Er findet es unmoralisch, wenn wohlhabende Leute der Steuern wegen in einen anderen Kanton ziehen. Er trauert – im Unterschied zu Herrn O. – dem alten Unternehmertyp etwas nach, der menschlich zugänglich ist und der auch seine Hand schützend über seine Mitarbeiter zu halten weiß. Einige Dutzend dieser Spezies kennt er persönlich. Doch das sind schon fast »Auslaufmodelle«. Leider. Herr P. fordert mehr Moral im Umgang mit Geld. Unübersehbar sei allenthalben die in der Wirtschaft zunehmende Tendenz, alle Werte nur noch in den Kategorien Geld und Profit zu messen. Immer stärker ist bei

vielen Menschen, so Herr P., eine eiskalte Geldoptik vorhanden: »Alles ist erlaubt, denn das Geld hat keine Moral. Es ist ja gerade das Wesen des Geldes, dass es charakterlos ist. Und wie eine ansteckende Krankheit führt diese Charakterlosigkeit des Geldes fast zwangsläufig zu einer inneren Haltlosigkeit all jener Menschen, die sich fast ausschließlich mit der Vermehrung des Geldes beschäftigen. Wo mit Geld professionell umgegangen wird, verdrängt es häufig andere Lebenswerte. Alles andere ist unwichtig. Geld macht geradezu sinnlich.«

Wahrer Reichtum hat, so Herr P., mit dem eigentlich Materiel- len nur wenig zu tun. Gewiss, Geld haben bedeutet, über Macht zu verfügen. Kein Geld haben heißt ohnmächtig sein. Das verunsichert und macht Angst. Wirklicher Reichtum ist eher geistiger Natur. Wirklicher Reichtum verhält sich zuweilen geradezu umgekehrt proportional zum Materiellen: »Ich brauche eigentlich für mich selbst nur wenig Geld und verschenke viel«, sagt Herr P. Vor vierzig Jahren träumte er davon, ein Jahr lang quer durch Afrika zu reisen. Jetzt könnte er sich das ohne weiteres leisten, doch der frühere jugendliche Elan vital hat sich etwas verschoben. Warum er viel spendet, vor allem an Menschen, die in Krisensituationen geraten sind? Zum einen, weil das letzte Hemd keine Taschen hat. Zum andern, weil er selbst erfahren durfte, wie hilfreich es sein kann, in schwierigen Situationen unerwartet materielle Hilfe zu bekommen.

Herr P. entstammt einer bürgerlichen Familie. Der Lebensstil seiner Eltern entsprach nicht seinen Vorstellungen. Der Vater war wohl großzügig was die eigentliche Ausbildung betraf, sonst aber war er doch eher zugeknöpft. Er wusste vieles hinter seiner Fassade gut zu verdrängen, was ihm unangenehm war. Letztlich sollte es dem Sohn auch nicht besser gehen als dem Vater. Ob der Durchhaltewille von Herrn P. wohl etwas mit solchen Erfahrungen zu tun hat? Er hätte oft Grund genug gehabt, den »Bettel hinzu-

schmeißen«. Es gab verfahrenere Situationen. Doch immer wieder tat sich auch eine Tür auf: »Am meisten zählen gute Beziehungen«, sagt Herr P. »Es braucht Geduld und immer auch etwas Glück. Doch ohne zähen Willen und Anstrengungen geht nichts. Das ist die Voraussetzung für alles. Wenn man zuverlässig arbeitet und einen langen Atem hat, kann es aber letztlich nie ganz schief gehen. So genannte Tricks führen nie weit. Was nicht echt ist, kann nicht von Dauer sein. Wer sich so gibt, wie er ist, weckt auch keine falschen Erwartungen.« Als er sich einmal so richtig blamierte, erzählt Herr P. weiter, habe ihm ein alter Freund zugesprochen, das sei doch kein Drama: Ist der Ruf erst ruiniert, lebt's sich völlig ungeniert. Dann muss die Fassade nicht mehr länger intakt gehalten werden, dann muss man sich selbst auch nichts mehr vormachen.

Herr P. betrachtet Reichtum als Verpflichtung. Finanziell helfen kann letztlich nur, wer auch etwas hat. So erinnert er sich gerne einer Tante, die selbst nur wenig besaß, doch überall stets großzügig half, wo immer sie nur konnte. Herr P. erwähnt eine interessante Erfahrung. Die Tochter einer Fremdarbeiterfamilie sollte gegen ihren Willen in ein anderes Schulhaus versetzt werden. Alle Einsprachen halfen nichts. Durch seine Intervention konnte der Entscheid schließlich rückgängig gemacht werden. Dabei erlebte er, wie eine sture Bürokratie mit so genannt einfachen Leuten nicht selten umgeht.

Herr P. hält nichts von einem symbolischen Lohnverzicht, womit einzelne Spitzenmanager zuweilen protzen. Wer ein großes Einkommen hat, zahlt zu Recht auch mehr Steuern und kann auch großzügiger spenden. Und was ist von Kapital- und Erbschaftssteuern zu halten? »Ja, warum soll man solches Kapital nicht versteuern?«, fragt Herr P. zurück. Das sei doch nur gerecht. Die Besteuerung einer Erbschaft tue doch niemandem weh. Von seiner durchweg liberalen Gesinnung her müsste er eigentlich eher gegen solche Steuern antreten. Moral hat aber immer ihren Preis. So

kann sich Herr P. auch für die Mutterschaftsversicherung, für die Entlastung der Familien, für Tagesschulen und für sozial Benachteiligte einsetzen.

»In der Schweiz leben heute nachweisbar über eine halbe Million Menschen in Armut und werden an den Rand gedrängt. Weltweit sind es über eine Milliarde. Mehr als die Hälfte von ihnen lebt in absoluter Armut, am äußersten Existenzminimum, mit ungenügender Nahrung und Behausung«, meint Herr P. und folgert: »Diese Armut und die riesige Verschuldung der Entwicklungsländer sind ein unerträglicher Skandal, eine wahre Schande.« Herr P. spricht auch Klartext, wenn es um Gewalt geht: »Überall herrscht Gewalt. Tägliche Gewalt in menschlichen Beziehungen, versteckte Gewalt an Frauen und Kindern, Gewalt diktatorischer Regime gegen Andersdenkende, und vor allem die Gewalt der Kriege, an der auch die Schweiz durch Produktion und Handel mit Waffen mitbeteiligt ist. Wir befinden uns ganz offensichtlich in einer verrückten Welt. Die Luft, die wir atmen, ist durch unser eigenes Einwirken verseucht. Die steigende Erwärmung der Atmosphäre bedroht die Lebensbedingungen auf unserem Planeten. Zahlreiche Tier- und Pflanzenarten sind verschwunden oder in ihrer Existenz gefährdet. Der Boden wird übernutzt, die nicht-erneuerbaren Schätze der Erde werden vergeudet.«

Was kann dagegen getan werden? Herr P. erwähnt das Gleichnis vom großmütigen König (Matthäus 18, 21–35) und folgert daraus: »Ohne fundamentale Neuorientierung sind wir den großen Herausforderungen unserer Zeit nicht mehr gewachsen. Wir müssen uns dafür einsetzen, die Armut weltweit zu bewältigen. Konkret heißt das auch Ausbau der Entwicklungs- und Sozialhilfe, um dadurch die Eigenständigkeit der Menschen nachhaltig zu fördern.«

Für Entwicklungshilfe engagiert sich Herr N. Ein Jahr bevor der Vater von Herrn M. starb, übernahm der familienexterne Herr

N. während fast einer Dekade die Verantwortung für das Unternehmen. Herr N., dessen Vermögen rund fünf Milliarden Franken beträgt, hat mittlerweile seine Beteiligungen an mehreren Großunternehmen verkauft und sich als Investor aus der Schweiz verabschiedet. Er sitzt zwar noch im Verwaltungsrat eines der bedeutendsten Konzerne, und seine Holdings werden in der Schweiz besteuert; doch sein wichtiges Betätigungsfeld liegt seit mehreren Jahren in einem südlichen Kontinent. Hier unterhält er Minen, Baustoff- und große Forstbetriebe sowie eine Stiftung, die Ausbildungsprogramme finanziert. Hunderte von Kleinunternehmern sollen davon profitieren. Sie werden in Buchhaltung, Personalführung und Marketing unterwiesen. Die Stiftung gewährt auch Kleinkredite in großem Ausmaß. In einem Jahr erhielten fünftausend Einheimische in zehn verschiedenen Ländern 50 Millionen Dollar Kredite. Dies im Sinne der Hilfe zur Selbsthilfe. Die Medienverantwortliche einer Großbank äußert allerdings harsche Kritik an der Stiftung. Diese sei mindestens ebenso stark durch Steuervorteile motiviert wie durch das gute Herz, sagt sie.

### 5.2.8 *Christlich motiviert*

Christlich motiviert ist Herr Q., der Geschäftsleitungsmitglied eines Handelsunternehmens ist. »Millionär ist man schnell«, sagt er, »reich erst ab 20 Millionen.« Wichtig ist, in welcher Form die Mittel vorhanden sind. Man kann mit großen Immobilien verhungern. Mit Wertpapieren, die sich nicht veräußern lassen, auch. Ja, es gibt beträchtliche Unterschiede, wie mit Reichtum umgegangen wird. Die einen protzen, lieben das Jet-Set-Leben und exhibitivieren sich im Fernsehen; andere verhalten sich völlig normal, zurückhaltend. Der Reichtum scheint ihr Leben nicht übermäßig zu prägen.

Herr Q. zählt sich einkommensmäßig eher zu den Reichen, vermögensmäßig nicht. Das ist für ihn auch kein Ziel. Die Kinder

merken es jetzt schon mehr, als ihm lieb ist. Zum Beispiel am Auto, das alle paar Monate gewechselt wird. Für Herrn Q. bedeutet ein Auto das, was für andere ein Kleidungsstück ist. Er liebt seine Ferien, betrachtet sie aber nicht als selbstverständlich. Dem Zeitgeist zum Trotz. Heute lernt man nicht mehr zu sparen und zu warten. Das war früher anders. Auch bei Herrn Q. zu Hause. Sein Vater war Unternehmer in der Maschinenindustrie. Sie hatten alles, was sie brauchten, zur Verfügung, großzügig, aber nicht im Überfluss. Aber die Haltung war nicht: Warum Gemüse essen, wenn Schokolade günstiger ist!

Herr Q. musste sich alles selber erarbeiten. Das Abitur, die Ausbildung zum Ingenieur, das Doktorat. Gründliche Kenntnisse sind die Voraussetzung für den Erfolg. Man muss sich den Stoff selber erarbeiten und die Bücher selber lesen. Zur guten Ausbildung gehört die soziale Kompetenz. Und man muss zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Die Firma und der Mensch müssen zueinander passen. Aber ganz wesentlich ist für Herrn Q. der christliche Glaube. Er betet manchmal auch für die richtigen Entscheidungen und den Umgang mit Geld.

Über viel Geld zu verfügen, das beruhigt das Gemüt. Es verlangt aber auch die Bereitschaft, ein hohes Maß an Verantwortung zu übernehmen. Herr Q. fühlt sich mehr als Verwalter denn als Eigentümer. Es gilt, die Leihgabe sinnvoll zu nutzen. Herr Q. will einer höheren Instanz Rechenschaft ablegen können. Er kann sich auch ein Leben mit weniger Geld vorstellen. Geld macht nicht glücklich. Die Macht des Geldes ist endlich. Sie wird oft überschätzt. Reiche werden als Bonzen karikiert. Aber wer sieht schon hinter die Kulissen. Viele Reiche sind gemeinnützig, ohne damit einen Nutzen zu kalkulieren. Bei den Neureichen ist das zuweilen anders. Sie denken mehr an sich, sind aber damit nicht alleine. Herr Q. engagiert sich in der Kirche und ist am Sonntag zuweilen schon erstaunt, wie viele kleine Münzen im Opferstock sind. So

wie vor dreißig Jahren. Seine Mutter gab ihm schon ein Fünzig-rappenstück fürs Kässeli mit. Aber heute ist doch mehr Geld vorhanden. Und das Geld ist weniger wert. Es gibt viele, die mehr geben könnten.

Herr Q. ärgert sich über jene, die Steuern hinterziehen, den Staat – das heißt die Mitmenschen – verschaukeln und bloß an sich denken. Schön wärs doch, wenn alle, die viel Geld haben, mehr davon dem Gemeinwohl zuführen würden. Ob diese Haltung allmählich zunimmt, ist eher ungewiss. Sozialpolitisch müssten höhere Kinderzulagen durchgesetzt werden. Auch über eine gewisse Kapitalgewinnsteuer ließe sich diskutieren. Die Erbschaftssteuer hat nach Auffassung von Herrn Q. hingegen den deutlichen Nachteil, dass je nachdem Firmen verkauft werden müssen, um alle Erben auszahlen zu können. Ideal wäre es schon, wenn die Umverteilung freiwillig erfolgen würde. Strukturell müsste indes das Bodenrecht umgestaltet werden. Es geht doch nicht, mit dem Boden Geld zu verdienen, ohne einen Finger zu rühren.

### 5.2.9 Sportlich engagiert

Herr S. ist Vorsitzender der Geschäftsleitung eines Dienstleistungsunternehmens, dem etwa 3500 Mitarbeitende und weit über eine Million Kunden angehören. Er verwaltet mit seinem Team 50 Milliarden Franken. Reich ist für ihn, wer sich selber sein kann und dabei zufrieden ist. Wer die Möglichkeit hat, von einem Tag auf den andern etwas ganz anderes zu machen, egal ob ers dann macht. Soweit die spontane Antwort von Herrn S., der dann als Ökonom ergänzt: Reich ist, wer über mehr ungebundene Mittel verfügt als eingeplant und benötigt. Das sind Leute, die ein hohes Einkommen oder Vermögen haben. Die Verfügbarkeit ist wichtig. Ein gebundenes Aktienpaket oder im Unterhalt Unsummen verschlingende Liegenschaften nützen wenig. Neue Reiche haben einen andern Lebensstil. Sie investieren schneller, konsumieren

mehr. Aber da gibt es auch regionale Unterschiede. In Zürich zirkuliert das Geld rascher. Da bewegen Reiche mehr. Sie tun etwas. In Basel gibt es viel vererbten und versteckten Reichtum. Da wird ein konservativer Stil kultiviert. Da gibt es Reiche, die mit ihrem Reichtum nichts anzufangen wissen. Andere kennen allenfalls die hohe Kultur, verpönen aber den Sport. Im Ausland kommt das weniger vor. In Italien und Spanien denken die Reichen viel schneller an die Kultur und vor allem an den Sport.

Früher wurde das Geld im wirtschaftlichen Umfeld nach Auffassung von Herrn S. generell gemeinnütziger eingesetzt, für Museen, für Stiftungen mit sozialem Charakter. Heute dominiert das professionelle Management. Das klassische Mäzenatentum tritt in den Hintergrund, obwohl es gerade in Basel schöne Gegenbeispiele gibt. Aber in der Regel ist heute der Gegenwert, der Zusatznutzen, gefragt. Das Sponsoring ist ein Wirtschaftsfaktor.<sup>91</sup> Ein Prestigegewinn lässt sich materialisieren und veranschlagen. Soziale Anliegen treten in den Hintergrund. Auch die soziale Kompetenz wird mehr gepriesen als wirklich gewichtet.

Einen hohen Wert hat, wer schnell und fähig ist, sich durchzusetzen. Wo guter Wille vorhanden ist, ist aber nicht immer ein Weg. Die soziale Durchlässigkeit spielt nur beschränkt. Oft helfen zwar die gute Ausbildung, Auslandserfahrungen und Sprachkenntnisse. Das sind zumindest begünstigende Faktoren für eine Karriere. Der sportliche Erfolg kann ebenfalls dazu beitragen, vor allem wegen der persönlichen Beziehungen, die so entstehen.

Herr S. erhielt bereits während seiner zwölfjährigen Zeit als Spitzensportler diverse berufliche Angebote, die er allerdings aus-schlug. Er wollte, auch als Hauptmann der Schweizer Armee, auf kein Vitamin B angewiesen sein. Die Abhängigkeit hätte ihn eher gelähmt. Es braucht im Beruf – wie im Sport – eine gewisse Lust an ständig größeren Herausforderungen. Viel Durchhaltevermögen ist auch in der Wirtschaft gefragt. Es läuft überhaupt im gan-

zen Leben nicht immer wie am Schnürchen. Ohne persönliche Substanz geht es nicht. Wo früher mehr intuitiv gehandelt wurde, sind heute wissenschaftliche Methoden wegleitend. Etwa beim Abschätzen von Risiken. Überflieger sind eher selten. Die Ausnahmen bestätigen die Regel, sind aber meist sehr auf Kurzlebigkeit ausgerichtet. Nicht alle Menschen erhalten dieselben Chancen, etwas ausprobieren und Fehler machen zu dürfen. Das Leben ist nicht gerecht. Da gibt es halt Unterschiede. Nicht alle, die wollen und dazu fähig sind, machen Karriere. Wer aber die ihm gebotenen Chancen packt, nicht den unerreichbaren Möglichkeiten nachträumt, seinen Platz ausfüllt im Leben, der ist reich.

Herr T. weiß das als angesehener Sportmanager zu bestätigen. Ein wichtiger Grund liegt für ihn in der Schule. Da wird oft genug das Gegenteil vermittelt. Da wird eher die Angst vor Fehlern geschürt statt Risikobereitschaft gefördert. Schaffen kanns aber nur, wer initiativ und in der Lage ist, Rückschläge zu verkraften. Wenn jemand zu sensibel ist, wirds schwierig. Misserfolge gehören zum Leben. Es liegt an uns, daraus zu lernen. Man muss die eigenen Mängel erkennen, bei sich selbst Fehler suchen und so künftig Fehler vermeiden. Wer nicht kämpft, hat schon von allem Anfang an verloren. Viele geben auf, weil sie beleidigt sind, nicht gleich entdeckt worden zu sein. Aber man muss sich selber zeigen. Immer wieder. Doch das lernen wir nicht in der Schule. Wer etwas aufmüßig ist, bekommt schnell eins aufs Dach. Darum spielt die Grundausrüstung mit Selbstvertrauen schon eine gewisse Rolle. Allerdings gibt es gerade im Sport etliche Beispiele von Personen, die sich durchgesetzt haben, ohne dass ihnen viel Selbstwert in die Wiege gelegt wurde.

Ein entscheidendes Motiv für den erhöhten Einsatz ist das Prestige. Es zieht mehr als Geld, reicht aber für eine anhaltende Bereitschaft zur Leistung nicht aus. Diese lässt sich auch nicht mit technokratischer Frühförderung stimulieren. Die Art, wie Wissen

und Können vermittelt werden, schreckt gerade viele Arbeiterkinder ab. Herr T. weiß, wovon er spricht. Er kennt das Milieu, was viele nicht wissen, die ihn nur von den vielen Medienbeiträgen kennen.

Liebe, Lust und Leidenschaft, ein wenig Masochismus, ein positiver Umgang mit Rückschlägen und Fehlern sowie das Aushalten von Widersprüchen sind also die Voraussetzungen für gutes Arbeiten, das meistens auch entsprechend honoriert wird. Die Zahl der wirklich reichen Sportler wird, wie Herr T. berichtet, überschätzt. Im Fußball kommen in der Schweiz kaum hundert Spieler auf ein Jahresgehalt von über 150 000 Franken. Nur vereinzelte haben mehr als zwei Millionen auf der Seite. Die Jüngeren, die gut verdienen, geben oft auch viel Geld aus. Für Autos, Ferien, das stets neueste Natel, gutes Essen und eine teure Wohnung. Hinzu kommt eine gewisse Spendierfreudigkeit. Sie fördert das Prestige. Wer bekannt ist, wird ja schnell als Milchkuh verkannt und mit Bettelbriefen bombardiert. 90 Prozent der Spitzensportler helfen konkret. Sie tun irgendwo Gutes mit ihrem Geld. Diese Haltung ist in der Schweiz ausgeprägt. Selten ist jemand abgeneigt, wenn der Vorschlag einigermaßen plausibel und vertrauenswürdig daherkommt. Einzelne Spitzensportler sind in diesem Geschäft richtig hängen geblieben. Sie spenden nicht nur, sondern organisieren auch Aktionen für Kinder in Not.<sup>92</sup> Da ließe sich, geschickt angegangen, noch mehr tun. Denn Spitzensportler sind doch eher weltoffen. Es gibt aber auch eine Offenheit, die vieles offen lässt. Herr T. ärgert sich darüber, wie Mittel wegen Steuerflucht verloren gehen, mit denen sich Gutes tun ließe.

### 5.3 Mäzenische Tradition

»Wie Paukenschläge dringen in Basel immer wieder die Taten einzelner Stiftungen ans Ohr der Öffentlichkeit, etwa wenn die Stiftung ›Ladies First‹ scheinbar mühelos Millionen für ein neues Schauspielhaus aus dem Ärmel zaubert«, schreibt Georg Schmidt. (*Basler Zeitung*, 2.8.2001) In Basel-Stadt gibt es eine breite Palette von Stiftungen, die »mehr oder weniger im Verborgenen wirken – und viel bewirken«. Die im Justizdepartement angesiedelte Stiftungsaufsicht zählt 636 gemeinnützige Stiftungen. Nicht berücksichtigt sind dabei die Stiftungen der beruflichen Vorsorge. Eine der erfassten Stiftungen verfügt über ein Vermögen von fast zwei Milliarden Franken. 275 weitere Stiftungen kommen zusammen auf denselben Betrag. Die drei häufigsten Zweckbestimmungen beziehen sich erstens auf die Kunst, zweitens auf das Alter und die Gesundheit, drittens auf die Forschung. Die Christoph Merian Stiftung untersteht nicht der Aufsicht des Justizdepartements, sondern jener der Bürgergemeinde. Sie stellt jährlich rund zehn Millionen Franken ihrer Zinserträge für Gemeinnütziges zur Verfügung.

Die traditionelle Christoph Merian Stiftung (CMS) ist derzeit dabei, sich stark zu erneuern, setzt aber stilvoll eine Tradition fort. Wie die CMS gehört auch die GGG, die Gesellschaft für das Gute und Gemeinnützige, prominent zu Basel. Die GGG unterstützt ebenfalls viele soziale Aktivitäten. Zuerst gehen wir aber auf eine neu gegründete Stiftung ein: Ladies First.

#### 5.3.1 Ladies First

Im November 1998 gab die Basler Stiftung Schauspielhaus Ladies First bekannt, über sieben Millionen Franken für den Bau des neuen Schauspielhauses gesammelt zu haben. »Chapeau« – sagte dazu die Vorsteherin des Baudepartementes. Und sonst? Im Saal

herrschte Schweigen. Kein Freudenschrei. Reiche Persönlichkeiten spendierten der reichen Stadt bereits das Museum für Gegenwartskunst, das Tinguely-Museum und das (Beyeler-)Museum für moderne Kunst<sup>93</sup>. Der Kanton hatte für das Schauspielhaus rund zwölf Millionen Franken unter der Bedingung bewilligt, dass von privater Seite noch etwa zehn Millionen aufgebracht würden. Der Regierungsrat weiß offenbar, womit er rechnen kann – mit Frauen, die sich wie die Ladies First für eine gute Idee begeistern können und sich gern finanziell beteiligen. Die Stiftung ist entstanden, um die fehlenden Millionen für das Schauspielhaus aufzutreiben. Wer zu den spendenfreudigen Ladies First gehört, ist – von wenigen Ausnahmen abgesehen – nicht bekannt. Das ist halt baslerisch. »Me gyt, aber me sayt nyt.« Das war bislang typisch für ein paar alte Geschlechter, die zum »Daig«<sup>94</sup> gehören, der einst die ganze Stadt beherrschte, eine lange Tradition hat und sich heute allmählich aus dem produktiven Wirtschaftsleben verabschiedet, wie Christoph Keller (*Das Magazin*, 37/2001:28–37) feststellt. Bei den Ladies First handelt es sich allerdings um eine Stiftung, die weit über den so genannten »Daig« hinausreicht.

Die alten patrizischen Familien unterschieden sich schon im 19. Jahrhundert von den aufstrebenden neuen Reichen. Sie hielten – verwandtschaftlich eng miteinander verknüpft – zusammen, um ihren teilweise auf die Seidenbandweberei zurückgehenden Reichtum zu schützen und über internationale Bank- und Handelsgeschäfte zu vermehren. Der Historiker Philipp Sarasin beschreibt den »Daig« des 19. Jahrhunderts als eine geschlossene Gesellschaft. Die Burckhardts, Merians und La Roches übten in der Stadt auch die politische Macht im Großen Rat und in der Regierung aus. Sie machten ihren Einfluss bei der Besetzung von Professuren an der Universität geltend.<sup>95</sup> Und sie dominierten via eigene »Zustüpf« die wesentlichen kulturellen und sozialen Einrichtungen.

Inzwischen hat sich der »Daig« aufgeweicht. Die Oeris und Hoffmanns haben zwar mit ihrem Familienpool noch die Stimmenmehrheit des Chemiekonzerns Roche. Auch beim Private Banking – bei der Privatbank La Roche & Co und bei der Bank Sarasin – halten sich einzelne Familien. Aber Daniel Vasella, der CEO von Novartis, hat seinen Wohnsitz in Zug. »Heimatlose« Verwaltungsräte dominieren anonyme Aktiengesellschaften. Großzügige Schenkungen verwandeln sich allmählich in gezielte Anlagen mit verstärkter Renditeoptik. Das ist der globale Trend. Aber »Basel tickt anders«. Der protzige Reichtum ist hier weniger ausgeprägt. Davon zeugen auch die vielen alten und neuen Stiftungen. Und in Basel ist es auch recht einfach, reiche Personen persönlich zu kontaktieren. Sie lassen sich auf der Straße ansprechen, unbewacht, im Einkaufszentrum oder im Fußballstadion.

Ob jemand reich ist, hängt nicht nur vom Geld ab. Materielles kann man von heute auf morgen verlieren. Wichtig sind auch Weisheit und Talent. Wer von Kindesalter an erlebt, wie mit Geld produktiv gearbeitet wird, trägt eher Sorge dazu. Traditionell bürgerliche Haushalte stopfen die Kinder nicht mit Spielsachen und Geld zu. Sie vermitteln ihnen, was es heißt, verantwortlich zu handeln und bescheiden zu bleiben. Die Kinder erhalten weniger Taschengeld. Sie gehen mit dem Velo in die Ferien. Das alte Zelt ist noch gut genug.

Zur vermögenden Nachkriegsgeneration gehören viele Frauen. Diese haben oft ein zwiespältiges Verhältnis zum Reichtum. Sie sehen, wie die Börse den Reichtum hochtreibt. Immer mehr und noch mehr. Das macht vielen Angst. Sie wissen nicht, was sie mit dem sich vermehrenden Geld anfangen sollen. Es gibt Frauen, die verzweifeln daran. Oft nimmt dann irgendein Mann die Sache in die Hand. Einzelne gehen mit der Gießkanne durch die Welt, um ihr schlechtes Gewissen zu beruhigen. Sie schmeißen das Geld mit beiden Händen zum Fenster hinaus und stellen er-

staunt fest, dass ihr Vermögen gleichwohl zunimmt. Quasi im Schlaf, ohne dass sie die Ärmel hochkrepeln müssen. Das ist irgendwie unheimlich; auch wenn viel Reichtum virtuell ist und die Mittel nicht liquid sind.

Es gibt Netzwerke von Frauen, die einen bewussten Umgang mit dem Geld anstreben und mehr Wirtschaftsmacht erhalten wollen.<sup>96</sup> In der Schweiz sind diese Bande noch relativ schwach. Viel versprechende Ansätze bestehen in den USA, in Holland und in Deutschland. Frauen erben anders, berichtet Hannegret Hönes (*Weltwoche*, 2.7.1998:59). Statt ihr Geld leichten Herzens zu verprassen, wollen sie es lieber für wohltätige Zwecke einsetzen.

So etwa die fünfzigjährige Marian Sax. Sie hat bereits Anfang der achtziger Jahre in Amsterdam die Stiftung Mama Cash gegründet, um ideenreiche Frauen in aller Welt auf dem Weg in die Gleichberechtigung und zur Wirtschaftsmacht zu unterstützen. Marian Sax studierte in den siebziger Jahren Politologie und engagierte sich in der Frauenbewegung. Mit der Kritik am Kapitalismus beschäftigt, verschwieg sie damals das Vermögen ihres Vaters. Sie ignorierte es als Selbstschutz, bis sie selber darüber verfügen konnte und die Stiftung gründete. Dabei ließ sie sich durch das Vorbild von Tracy DuVivier Gary anregen, einer Multimillionärin aus San Francisco. In den USA gibt es geschlechtsspezifisch aufgeschlüsselte Zahlen. Dort liegen 60 Prozent der gesamten Vermögenswerte im Besitz von Frauen. Über 40 Prozent der 3,3 Millionen Steuerpflichtigen, die in den USA von der Finanzbehörde zu den »top wealth owners« gezählt werden, sind weiblich. Nach dem Vorbild von Tracy DuVivier Gary konstituieren sich auch in Deutschland progressive Erbinnen. Mit dabei ist die Schweizerin Barbara Reinhart aus Winterthur, die in Hamburg Germanistik und Theologie studierte und ihre geerbten Millionen mit andern talentierten Frauen teilt. Marita Haibach, die ehemalige Staatssekretärin für Frauenfragen der ersten rot-grünen Lan-

desregierung in Hessen, unterstützt das Netzwerk ebenfalls. Sie hat in den USA über »Frauenbewegung und Philanthropie« doktriniert.

Eine Frage ist, woher das Geld kommt, das in Deutschland nach dem Krieg verteilt wurde. Sie belastet auch Erbinnen, die im Ausland leben. Allmählich scheint sich darüber ein kollektives Bewusstsein zu verbreiten. Die Schuldfrage kann – wie tragische Biografien belegen – selbstdestruktiv zur Flucht in die Drogen führen. Eine Alternative ist die Teilhabe an der Gestaltung der Zukunft.

Tausend Frauen beteiligen sich an der Stiftung Ladies First. Eine Frau, die im Altersheim wohnt, hat neun Franken und achtzig Rappen gespendet. Sie ist vielleicht glücklicher als eine andere Frau, die einen hohen Beitrag überwiesen hat. Basel ist bunt und vielfältig. Da kommen, sozial durchmischt, Intellektuelle, Trämli-führer und Handwerker zusammen. Andere ziehen es vor, im Ghetto zu leben. Sie treffen sich und Gleichgesinnte beim Golf- oder Tennisspielen, bei Geburtstagen und (Ladies-)Lunches.

Was bei Schwierigkeiten (und auch sonst) hilft, ist das Netz persönlicher Beziehungen, das bei traditionell Reichen meistens eng geknüpft ist. Das ist wie ein Boden unter den Füßen. Beziehungen vermitteln Halt und Sicherheit. Man weiß, zu welchem Notar, zu welchem Zahnarzt, zu welchem Coiffeur man gehen muss. Aber manchmal ist es auch schwierig, sich aus unheilsamen Verstrickungen herauszulösen; zum Beispiel dann, wenn Geld als (Beziehungs-)Macht eingesetzt wird. Das geschieht zwar nicht nur im vermögenden Milieu, in dem das Geld tabuisiert wird.<sup>97</sup> Aber da spielt es eine besondere Rolle.

Die Ladies First stellen der Stadt mehrere Millionen Franken fürs Schauspielhaus zur Verfügung. Und es gibt Reiche, die gern bereit wären, noch mehr Geld für kulturelle und soziale Zwecke zu geben. Aber die Stadt macht es ihnen nicht immer einfach. Es

gibt Reiche, die haben den Eindruck, sich manchmal fast ein wenig dafür entschuldigen zu müssen, wenn sie der Stadt Geld geben. Das Geld wird eher zögerlich und fast etwas verschämt angenommen. Manchmal scheint es, dass die Stadt mache es jenen, von deren Goodwill sie abhängt, zum Vorwurf, dass sie auf solche Zuwendungen angewiesen ist.<sup>98</sup>

Ob Ladies First so ähnlich auch in Zürich möglich wäre? In Basel, diesem 180 000-Seelen-Dorf, geben Privatleute jährlich über 250 Millionen Franken für kulturelle Einrichtungen und Veranstaltungen aus. Ohne diese Summen sähe das kulturelle Leben anders aus. Gleichwohl setzen sich die Ladies First dem Vorwurf aus, sie machten zu viel Wind. Da und dort wird moniert, das sei doch nicht der Stil, der zu Basel passe. Städte wie Berlin möchten hingegen Tipps, wie sie das mustergültige Beispiel kopieren könnten. Jedenfalls gibt es in Basel mehrere Frauen, die größere Summen für das Schauspielhaus gespendet haben, sich aber vergrault fühlen und mit diesem Bau nicht mehr viel zu tun haben möchten. Aber das hängt auch damit zusammen, dass sie ihre Spenden teilweise an inhaltliche Auflagen knüpfen wollten, was aus planerischen und politisch-demokratischen Gründen nicht möglich war.

Wenn die Spenden der Begüterten ins Gesamtkalkül einbezogen werden, relativiere das, wie Reiche geltend machen, die krasen sozialen Unterschiede. Sie betrachten ihre Spenden als Teil der Umverteilung und weisen darauf hin, mit ihrem Geld Arbeitsplätze zu schaffen und Steuern zu bezahlen. Als Spenden bringen die Gelder jedenfalls mehr, als wenn sie irgendwo gehortet werden. Bei größeren Anstrengungen der Stadt ließen sich noch mehr Mittel mobilisieren, was aber mit Konzessionen verbunden sein kann. Eine andere Möglichkeit zeigte vor Jahren ein Stadtfest für den Ankauf von Picasso-Bildern (1967). Über drei Millionen Franken kamen damals zusammen. Breite Bevölkerungskreise beteiligten sich. Beim Schauspielhaus sind jetzt immerhin über 20

Millionen Franken zusammengekommen. Und einzelnen Regierungsleuten wird nun vorgeworfen, mit ihrer Zurückhaltung und Angst vor Fremdbestimmung weitere Projekte und Schenkungen zu behindern.

Anna Schindler (*WochenZeitung*, 8.3.2001:17) geht am Beispiel von Museumsgründer Friedrich-Christian Flick auf »Die Macht des Privaten« ein. Das private Kapital ermögliche zwar einem breiten Publikum den Zugang zu Kunst; dafür bestimmten die mächtigen Sammler aber, was Kunst sei und wer Erfolg habe auf dem Markt.<sup>99</sup>

Martin H. Burckhardt, Architekt, Mitbegründer des »Tabakskollegiums«, einer Vereinigung von großzügigen Spendern, hat mit Großaufträgen der Chemie so viel verdient, dass er in Basel einen Teil des Parks bei seiner Villa für die öffentliche Benutzung freigab, versehen mit der ökologisch wohl sinnvollen Auflage, die schöne Anlage mitten in der Stadt vor jeder Überbauung zu schützen. Burckhardt selbst vermisst heute jenes Verantwortungsgefühl des »Daigs«, das im 19. Jahrhundert so stark gewesen sein soll. Das Einstehen für die öffentlichen Angelegenheiten sei langsam am Verschwinden. Die alten Patrons, die jede Schenkung als persönliches Opfer verstanden, wurden laut Burckhardt durch Verwaltungsräte ersetzt, die anonyme Aktiengesellschaften verwalten. (*Das Magazin*, 37/2001)<sup>100</sup>

Zum »Daig« gehören aber auch Persönlichkeiten wie Frau Oeri, die mit ihrem Wägeli in die Migros einkaufen geht, in Fussballstadien anzutreffen ist, einen Teil ihrer Spenden transparent macht und in einem Vortrag über das Sponsoring schon darauf hingewiesen hat, dass großer Reichtum verpflichtet und Sorgen bereitet. Da wird es kompliziert, das Geld gut anzulegen und zu verteilen. Es gibt Reiche, bei denen der Alltag ständig von der Frage überschattet ist: Wie schaffen wir das? Das verunmöglicht Einzelnen eine heitere Existenz.<sup>101</sup> Zuweilen herrscht sogar Panik,

zum Beispiel wenn die Kinder dem Unternehmen den Rücken kehren. Also: Reiche haben nicht nur Geld, sondern auch ihre Nöte. In Basel ist jedenfalls umstritten, ob die Ladies First über ihren Einsitz in der Projektleitung und in der Baukommission zu viel oder zu wenig Einfluss auf die Gestaltung des Schauspielhauses nehmen konnten.

Ende September 2001 nahm sich die Stiftung »Schauspielhaus Ladies First« das »Recht auf die erste Nacht«. (*Basler Zeitung*, 22.9.2001:49) Sie feierte sich und das Zustandekommen des Projektes im Rohbau des neuen Schauspielhauses. Die Feuilleton-Redaktorin Christine Richard (ebd.) kommentierte diesen Anlass wie folgt: »Mit »Ladies Night« heute Abend nimmt sich die Stiftung das Recht auf die erste Nacht im Schauspielhaus. Den »Ladies« vorzurechnen, dass sich auch die öffentliche Hand mindestens so stark für den Neubau engagiert, zumal für die Betriebskosten, wäre nun Kleingeisterei angesichts der großartigen Generosität. Das Recht auf die erste Nacht, Jus primae noctis, weist in eine vordemokratische Zeit zurück, als Gutsherren sich erlaubten, ihre leibeigenen Dienstmädchen zu entjungfern.« Dass die »Ladies« beim Schauspielhaus ebenfalls Anspruch auf die erste Nacht erhoben, mag etwas seltsam anmuten. Dieser Auftakt veranschaulicht, wie, vergleichbar mit dem Feudalismus, die öffentlichen und privaten Kassen bei Kulturprojekten verschmelzen.

Die Aufgabenteilung zwischen Staat und Privat ist jedenfalls ein Thema, mit dem sich in Basel auch die Gesellschaft für das Gute und Gemeinnützige sowie die Christoph Merian Stiftung befassen.

### 5.3.2 Gesellschaft für das Gute und Gemeinnützige

Die Gesellschaft für das Gute und Gemeinnützige Basel (GGG)<sup>102</sup> ist im Jahre 1777 vom damaligen Staatsschreiber Isaak Iselin mit anderen weitsichtigen Baslern gegründet worden. Den Grün-

dungsstatuten entnehmen wir die Zielsetzung: »Die Beförderung, die Aufmunterung und die Ausbreitung alles dessen, was gut, was löblich, was gemeinnützig ist, was die Glückseligkeit des Bürgers und des Menschen überhaupt erhöhen kann, hat ein Recht auf die Aufmerksamkeit der Gesellschaft.«

Dies ist zwar nicht mehr die Sprache von heute, wie Geschäftsleiter Niklaus Merz<sup>103</sup> einräumt, die GGG will jedoch diesem historischen Vereinszweck unter bewusster Anpassung an die sich verändernden gesellschaftlichen Verhältnisse stets aufs Neue gerecht werden. Unter dem Motto »Hilfe zur Selbsthilfe« schafft sie selber dem Gemeinwohl dienende soziale und kulturelle Einrichtungen oder fördert Institutionen und Initiativen Dritter. Dabei orientiert sich die GGG am Machbaren und setzt ihre Ideen konsequent in die Praxis um. Die GGG ist parteipolitisch und konfessionell neutral. Ihre Arbeit ist getragen von einer liberalen und humanistischen Geisteshaltung, die der Aufklärung entstammt. Der GGG gehören zur Zeit neunzig Organisationen an.

Bis vor wenigen Jahren verwendete die GGG, wie Niklaus Merz weiter ausführt, das Motto »Der Zeit voraus, dem Staat voraus«. So lautet übrigens auch der Titel der Geschichte der GGG von Walter Staehelin, die im Jubiläumsjahr 1977 als *Neujahrsblatt* publiziert wurde. Im Rahmen des modernen Sozialstaats behält Gemeinnützigkeit nach wie vor ihren vollen Stellenwert. Gemeinnützigkeit erfährt sogar eine Aufwertung, je deutlicher sich die Grenzen staatlicher Finanzkraft und Handlungsfähigkeit abzeichnen. Hingegen kann das Motto »Dem Staat voraus« heute nur noch bedingt gebraucht werden. Da der Sozialstaat nicht weiter ausgebaut wird, endet auch eine früher gängige Funktion von gemeinnützigen Institutionen, nämlich Lösungen für soziale Aufgaben zu entwerfen, die dann später von der öffentlichen Hand weiter finanziert werden. Wenn heute neue Einrichtungen geschaffen werden, muss man von Anfang an nicht nur die kurzfristige Fi-

nanzierung, sondern auch die mittel- und langfristige Finanzierung zum Thema machen. Trotzdem muss die GGG als private Organisation mehr denn je innovativ, beweglich und risikobereit agieren. Sie ist heute mehr in Nischen aktiv und schließt Löcher in den sozialen Netzen.

Im Zentrum der Bestrebungen der GGG stand von Anfang an, so Niklaus Merz, die Förderung der Ausbildung der unterprivilegierten Bevölkerungsschichten. So erstaunt es nicht, dass die Gründungen der Töchterschule, der Frauenarbeitsschule und der Kindergärten auf die GGG zurückzuführen sind, alles Institutionen, die später vom Staat übernommen wurden. Ebenso führte die GGG das Turnen und Schwimmen sowie den öffentlichen Musik- und Zeichenunterricht in den Schulen ein. Die GGG gründete eine Sparkasse und eine Lebensversicherung in Zeiten, als solche Einrichtungen noch unbekannt waren. Ferner war die GGG an der Schaffung von Spitälern, von vielen Institutionen für geistig und körperlich Behinderte maßgeblich beteiligt. Schon im vorletzten Jahrhundert setzte sich die GGG intensiv für den sozialen Wohnungsbau ein.

Und was tut die GGG heute? Die GGG ist, wie Niklaus Merz weiter berichtet, unter anderem in der Bildung und Kultur aktiv. Sie betreibt zum Beispiel die Allgemeinen Bibliotheken, bietet Sprachkurse an und publiziert jährlich das der Basler Geschichte gewidmete *Neujahrsblatt*. Von großer Bedeutung ist das Vergabungswesen im Kulturbereich. Jedes Jahr werden kleinere und größere Vergabungen an mehrheitlich fortschrittliche und zukunftsgerichtete kulturelle Projekte und Institutionen getätigt. Auch für Kinder, Jugendliche und Familien setzt sich die GGG ein. So trägt sie zum Beispiel die Robi-Spiel-Aktionen mit und die Ludotheken. Mit dem neuen »info.mobil« will die GGG Jugendliche, die in keiner Ausbildung und in keinem Arbeitsverhältnis stehen und »herumhängen«, an ihren Freizeitorten aufsuchen und

sie motivieren, sich mit ihrer perspektivlosen Situation auseinander zu setzen. Da es sich oft um Migrantinnen und Migranten handelt, sind die Sozialpädagogen nach Möglichkeit mehrsprachig.

Für Betagte betreibt die GGG die Altersstiftung Bläsistift mit über 30 Wohnungen. Zur GGG gehört auch das Altersheim Lindenhof und der Gemeinnützige Verein für Alterswohnungen, Anbieter von 140 Alterswohnungen. Eine Tagesstätte mit psychogeriatrischer Betreuung wird im Egliseeholz betrieben. Das seit sechs Jahren tätige GGG Büro für Steuererklärungen füllt die Steuererklärung für Personen aus, die dazu Hilfe benötigen. Am sozialen Wohnungsbau bietet die GGG mit ihrer Tochter GGG Breite AG über 100 Wohnungen an. Auch die Surinam-Stiftung, die um die Kunsteisbahn Eglisee herum eine große Anzahl Liegenschaften besitzt und Wohnungen vermietet, gehört zur GGG.

Integration ist, so Geschäftsführer Niklaus Merz, ein wichtiges Wort geworden. Die GGG ist aktiv im Bereich Ausländerfragen mit ihrer schon seit 40 Jahren laufenden Ausländerberatung an der Eulerstraße. Sie unterstützt aber auch das K5 Kurszentrum für Menschen aus fünf Kontinenten. Im Bereich Behinderte ist die GGG insbesondere mit dem Basler Blindenheim aktiv. Aber auch die Sehbehindertenhilfe Basel-Stadt und Baselland wird von der GGG unterstützt. Die Gehörlosen- und Sprachheilschule Riehen ist ebenfalls unter dem Patronat der GGG. Auch im Bereich Aids und Drogen ist die GGG aktiv. Sie hat jahrelang das Basel Lighthouse unterstützt. In den letzten Jahren hat der Bereich Wiedereingliederung ins Erwerbsleben an Bedeutung gewonnen. Eine ganze Anzahl aktiver Institutionen in diesem Bereich steht unter dem Patronat der GGG. Sie alle versuchen, Personen, die ihre Anstellung verloren haben, wieder ins Erwerbsleben einzugliedern.

Den Aufwand für die laufenden Tätigkeiten bestreitet die GGG aus den Erträgen ihres Vermögens, aus Mitteln von zur Verfügung stehenden Stiftungen, aus zweckbestimmten Subventionen

(zum Beispiel Bibliotheken) und aus Beiträgen der Mitglieder. Weitere Leistungen, insbesondere Vergabungen, erbringt die GGG aus Spenden und Legaten, die ihr glücklicherweise immer wieder zukommen. Will die GGG ihre Aufgabe erfüllen, ist sie weiterhin auf eine breite und substanzielle Unterstützung angewiesen, nicht nur finanzieller, sondern auch ideeller Art. Allein für die GGG-eigenen Organisationen gibt die Stiftung jährlich über 1,5 Millionen Franken aus. Weitere Beiträge und Vergabungen an soziale und kulturelle Aktivitäten belaufen sich jährlich auf meist über vier Millionen Franken.

Die GGG motiviert Menschen zur Mitarbeit im Dienste des Gemeinwesens. Deshalb wird die Arbeit in der GGG, soweit sinnvoll und nötig, ehrenamtlich geleistet. Dies gilt insbesondere für den Vorstand, die Kommissionen, die Stiftungsräte sowie für die Delegierten. Dort, wo ausführende Arbeiten erbracht werden, sorgt die GGG für arbeitsmarktgerechte Anstellungsbedingungen.<sup>104</sup> Vor 200 Jahren schrieb der damalige Vorsteher der GGG in seinem Jahresbericht: »Es ist ihre Pflicht, ihre Lampe zwar nicht auf vergoldeten Leuchtern fackeln, aber doch ruhig und offenbar leuchten zu lassen, damit Viele kommen mögen, Öl darein zu gießen und ihr Feuer nicht aus Mangel an Nahrung verlöschen müsse.« Wie Niklaus Merz, der gegenwärtige Geschäftsführer der Stiftung, weiter ausführt, will die GGG innovativ tätig bleiben, die gesamtgesellschaftlichen Entwicklungen aufmerksam verfolgen und Unterprivilegierten die Möglichkeit geben, sich zu helfen.

### 5.3.3 *Christoph Merian Stiftung*

Zunächst ein paar Worte zu Christoph Merian, dem eigentlichen Stifter, wie ihn die CMS heute – in einer von Walter Brack<sup>105</sup> zusammengestellten Schrift – porträtiert. Im Januar 1800 wird Christoph Merian als zweites Kind einer Basler Patrizierfamilie

geboren. Sein Vater, Christoph Merian-Hoffmann, ist ein außerordentlich erfolgreicher Großkaufmann; er selbst hingegen wendet sich nach einer Handelslehre der Landwirtschaft zu. Studien bei Emanuel von Fellenberg in Hofwil und, als erster Schweizer, an der Akademie von Hohenheim prägen sein weiteres Leben: Beide Institute lehren Landbau als aufgeklärte Wissenschaft.

Zurückgekehrt in seine Heimat heiratet Christoph Merian 1824 Margaretha Burckhardt und beginnt das Hofgut Brüglingen, Hochzeitsgeschenk des Vaters, zu bewirtschaften. Durch eigene Leistungen und Erbschaften gelangt das Ehepaar zu großem Reichtum. Dennoch bleiben Bescheidenheit und Sparsamkeit im Hause Merian ebenso selbstverständlich wie gesellschaftliches Verantwortungsgefühl und tiefe Religiosität. Das Ehepaar unterstützt kirchliche und soziale Werke wie Missionshaus oder Spital und finanziert den Bau der neuen Elisabethenkirche vom ersten Spatenstich bis zur Vollendung. Gekrönt wird das gemeinsame Lebenswerk durch ein weitblickend gefasstes Testament, mit dem der kinderlose Christoph Merian zunächst die Ehefrau, nach ihrem Tod die »liebe Vaterstadt Basel« als Universalerbin einsetzt. Er verfügt, dass fortan der gesamte Vermögensertrag für »wohl-tätige und nützliche städtische Zwecke« zu verwenden sei.

Die Christoph Merian Stiftung (CMS) nahm 1886, nach Margaretha Merians Tod, ihre Tätigkeit auf. Im Sinne ihres Gründers verwaltet sie das Stiftungskapital nach kaufmännischen Grundsätzen: Güter- und Kapitalbestand bleiben gewahrt, ausschließlich der Reinertrag (zurzeit rund 10 Millionen Franken pro Jahr) wird für gemeinnützige und städtische Aufgaben verwendet. Die unabhängige öffentlich-rechtliche Stiftung steht unter der Aufsicht der Bürgergemeinde der Stadt Basel. Der Bürgerrat wählt die vom Stifter vorgesehene Stiftungskommission; in sieben Bereichen setzen sich achtzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Ziele der Stiftung ein. Dem Gründerwillen folgend verpflichtet sich die

CMS dem Nutzen der Gesamtbevölkerung, der Integration sozial Schwacher und der Achtung gegenüber Natur und Umwelt.

Die Aufgaben der Stiftung haben sich, wie Walter Brack ausführt, im sozialen Bereich grundsätzlich in drei Punkten gewandelt: In den vergangenen zwei bis drei Jahren wurde erkannt, dass das Soziale bei der Christoph Merian Stiftung verstärkt in den Vordergrund treten soll. Dem Testamentsziel »Linderung der Not und des Unglücks« wird deshalb in Zukunft vermehrt Rechnung getragen werden. So hat die Christoph Merian Stiftung auch festgelegt, dass mehr als 50 Prozent ihres Reinertrages für soziale Zwecke verwendet werden sollen. Die Christoph Merian Stiftung hat im sozialen Bereich Schwergewichte gesetzt. Sie will nicht mehr mit der Gießkanne über alle sozialen Felder ihre Gelder verteilen, sondern in Gebieten, wo sie soziale Lücken analysiert hat. Die Christoph Merian Stiftung unterstützt deshalb grundsätzlich nur Projekte und Institutionen in den Bereichen Armut, Migration, Kinder/Jugend und Langzeitarbeitslosigkeit. Es werden vermehrt eigene Projekte in den Schwergewichtsbereichen realisiert – zum Beispiel Aufbau eines Kinderbüros; Projekte im Armutsbereich –, um gewisse erkannte Lücken selbst zu schließen.

Was die Zusammenarbeit mit staatlichen Stellen betrifft, äußert sich Walter Brack recht positiv: Die Zusammenarbeit ist offen, konstruktiv, befruchtend. Die Dialoge mit staatlichen Stellen sind absolut notwendig für die Stiftungen, da fast alle Projekte der Stiftungen Schnittstellen mit staatlichen Stellen oder Projekten haben. Wichtige Herausforderungen für die künftige Stiftungspolitik sieht Walter Brack im sozialen Bereich in folgenden Punkten: Stiftungen sollten echte soziale Aufgaben erfüllen; dabei sind durchaus Innovationen gefragt. Dazu müssen Stiftungen vermehrt auch in »Forschung und Entwicklung« investieren. Stiftungen sollten auch in Zukunft keine eigentlichen staatlichen Aufgaben

übernehmen. Hier bedarf es der Definitionsabklärung. Stiftungen sollen zwar innovativ sein – dennoch aber sollen sie bestehende Projekte und Institutionen längerfristig unterstützen. Das Verhältnis Innovation versus langfristiges Engagement muss geklärt werden. Stiftungen müssen, so Walter Brack, vermehrt Erfolgskontrollen bei ihren Projekten vornehmen, die »Kontrollen« verstärkt analysieren – und entsprechende Korrekturen vornehmen.

Eine bedenkenswerte Korrektur schlägt der Basler Philosoph Hans Saner in seiner Rede über die »Wohltätigkeit und Gerechtigkeit« vor, die er anlässlich der Feier zum 200. Geburtstag von Christoph Merian (am 22.1.2000) gehalten hat. Eigentlich, so Saner (2000:3), müsste die Stiftung »Christoph und Margaretha Merian-Stiftung« heißen. Margaretha Merian war Alleinerbin. Während 28 Jahren verwaltete sie – uneingeschränkt – die beträchtlichen Mittel. Die Stadt Basel war bloß die »nachgesetzte Haupterbin«, die sich an die »unumstößliche Bedingung« halten musste, das Erbe auf alle Zeiten vom übrigen Vermögen getrennt zu verwalten.

#### 5.4 Aufsteiger und Aussteiger

Ulrich Bremi hat nach der Mechanikerlehre auf dem zweiten Bildungsweg die Matura nachgeholt und Maschinenbau studiert. Mit 26 Jahren wurde er Leiter bei Firestone, wechselte zur Kaba-Gruppe, baute die Tresor- und Türschlossfabrik zu einem kleineren, weltweit tätigen Multi um, präsidierte den Verwaltungsrat der Swiss Re und engagierte sich auch im Verwaltungsrat der Credit Suisse (CS). Mit 33 Jahren war Bremi Kantonsrat der FDP, mit 46 Nationalrat, Fraktionspräsident und der mächtige Mann im Parlament, bis er 1992 abtrat. Im September 2001 ließ sich Ulrich Bremi dazu bewegen, einen Versuch zur Rettung der Swissair zu

machen. »Immer wenn es kriselt, ruft man nach Bremi«, schreibt Peter Haerle (*Tages-Anzeiger*, 25.9.2001:2), weil der nicht nur ein Wirtschaftsliberaler, sondern auch ein Citoyen sei, der versuche, die Interessen von Staat und Wirtschaft miteinander zu vereinbaren. Bremi gilt als Prototyp des sympathischen Aufsteigers.

Auf Bremi gehen wir hier aber nicht weiter ein. Sein eindrücklicher Werdegang findet sich in unzähligen Medienberichten. Als Aufsteiger porträtieren wir Johannes R. Randegger, der sich als FDP-Nationalrat und Vertreter von Novartis seit Jahren für einen Beitritt der Schweiz zur UNO engagiert. Als Aussteiger stellen wir einen vierzigjährigen Sulzer-Erben vor. Christian kam noch nie in die Schlagzeilen der Medien, obwohl er sich als reicher Verwandter von Ulrich Bremi sowohl für Zaffaraya als auch für ein autonomes Jugendzentrum in der Berner Reithalle einsetzte und heute – ohne Entgelt – Flüchtlinge unterrichtet.

##### 5.4.1 Ich wurde gefördert

Johannes R. Randegger, ehemals Direktor der Ciba-Geigy und Werkleiter der Novartis, ist seit November 2001 pensioniert. Seit-her ist er nur noch freisinniger Nationalrat<sup>106</sup>, halbtags Geschäftsleiter der Interessengemeinschaft »Deponiesicherheit Regio Basel«<sup>107</sup>, Präsident des Ausbildungsverbundes *aprentas* (mit über 600 Lehrlingen), bis Saisonende Präsident des Trägervereins der Kunsteisbahn Eglisee, engagiertes Mitglied verschiedener Sportclubs und Stiftungsräte (u. a. Fischerhaus), Co-Präsident des Basler Komitees Schweiz-UNO und vieles andere mehr. »Kaum entlastet, schon wieder belastet«, heißt es dazu in der FDP-Zeitung *Basler Freisinn*. (10/2001:18) Johannes R. Randegger soll nämlich in den Verwaltungsrat des Medizinaltechnologie-Unternehmens Sulzer Medica gewählt werden. Den Vorsitz der Genossenschaft der regionalen Eishalle St. Jakob hat er allerdings soeben abgegeben. Der ehemalige Spitzensportler will auch noch ein wenig Zeit

für die eigene körperliche Ertüchtigung und seine Familie haben.

Johannes R. Randegger ist 1941 in Davos geboren. Er kommt aus einfachen, eher ärmlichen Verhältnissen. Seine Mutter war Wäscherin, der Vater Gärtner und bei der Geburt von Johannes schon sechzig Jahre alt. Die Familie lebte von der Hand in den Mund. Beim Beck gabs Maisbrot. Das war günstiger, aber dennoch nicht immer bezahlbar. Die Brotschuld belief sich zeitweise bis auf 300 Franken. Bei der Miete lag der Verzug noch höher. Familienferien gabs keine; einmal allerdings einen Volksreisetag, eine vergünstigte Bahnfahrt über den Berninapass.

Als Johannes in die dritte Klasse der Primarschule kam, nahm er seinen ersten Job als Ausläufer beim Schuhmacher an. Bald arbeitete er in dieser Funktion auch für das Blumengeschäft. Hinzu kamen weitere Aufgaben. Er pflückte Alpenrosen und Farnkräuter. Das Salär betrug 25 Franken im Monat, verdoppelte sich aber bald bei der neuen Anstellung im Kleidergeschäft. Für den Pferdemetzger zog Johannes später jeweils am Mittwochnachmittag von Tür zu Tür, um Bestellungen aufzunehmen. Am Samstag lieferte er das Fleisch und die Würste aus. Den ersten neuen Kittel erhielt er, dreizehnjährig, von der Pro Juventute. »Aber wir hatten eine sensationelle Freiheit«, stellt Johannes R. Randegger heute fest. Die Eltern hatten keine Zeit. Schulaufgaben waren ein Fremdwort. Alle mogelten sich irgendwie durch, zogen zusammen in den Wald, trieben viel Sport. Johannes belegte meistens einen der vordersten Ränge, wenn es darum ging, den Jugendski-Meister zu erküren. Erforderlich war eine Kombination in den vier Disziplinen Abfahrt, Slalom, Langlauf und Skispringen. Johannes spielte zudem Eishockey als Junior beim HCD.

In der Sekundarschule hörte er über den Naturkundelehrer von dem ihm bis anhin unbekanntem Beruf des Laboranten. Er machte von Davos aus in Basel die Aufnahmeprüfung bei der Ciba und erhielt die Möglichkeit, einen einjährigen Vorkurs zu

absolvieren. Seine zwanzig Jahre ältere Stiefschwester, die in Allschwil wohnte, stellte ihm als Schlummermutter eine Kammer zur Verfügung. Während der ersten sieben Monate stand Johannes in der Firma am Abwaschtrog. Er putzte Reagenzgläser, nahm ab und zu einen Besen in die Hand, ging das Znünibrot einkaufen. »Während der dreijährigen Ausbildung wurde aber zu uns Lehrlingen geschaut«, sagt Johannes R. Randegger. Die Arbeiten und Noten der Gewerbeschule wurden in der Firma ausführlich besprochen. Der Chef nahm sich Zeit. Auch Freizeitaktivitäten wurden organisiert. Johannes spielte Fußball beim FC Kleinhüningen, bald auch Eishockey beim EHC Kleinhüningen und später mit dem EHC-Basel in der Nationalliga A.

Nach der Ausbildung folgten Vaterschaft (das erste von vier Kindern kam zur Welt), Abendmatura für Berufstätige, Chemiestudium als Werkstudent (Nachtlaborant im Kantonsspital), militärische Laufbahn bis zum Oberstleutnant (Kompaniekommandanten) und eine eindruckliche berufliche Karriere. Sie begann und endete an der Ausbildungsstätte, die sich allerdings im Verlaufe der Zeit erheblich veränderte. Ein Stipendium der Gadiant Stiftung und des Kantons Basel-Stadt unterstützten den Einstieg und das Studium. Johannes R. Randegger arbeitete zunächst halbtags als Diplomchemiker für den Sicherheitsdienst der mittlerweile fusionierten Ciba-Geigy. Seine Doktorarbeit ist mehr oder weniger nebenher entstanden. Nach deren Abschluss (1976) folgte ein dreijähriger Aufenthalt als Chemiker in Ciba-Geigy-Werken in den USA. In die Schweiz zurückgekehrt, verzichtete Johannes R. Randegger auf eine Prokura-Anstellung als Analytiker, weil er in die Produktion wollte. Da musste er quasi von null anfangen. Bei der Herstellung von Farbstoffen führte Johannes R. Randegger – nach dreißigjähriger Stagnation – neue Technologien, Arbeitsweisen (24-Stunden-Betrieb) und ökologische Verbesserungen ein. Mitte der achtziger Jahre zog er mit seiner Familie nach

Manchester. Dort übernahm er als Werkleiter die Verantwortung für eine Farbstofffabrik. Die Arbeitslosenquote betrug rund 20 Prozent. Ein gravierender Störfall in der Produktion zeigte ihm in aller Deutlichkeit, dass dieser in erster Linie die ohnehin benachteiligten Familien traf, die in den Sozialwohnungen der düsteren Umgebung der Produktionsstätte hausten. Johannes R. Randegger lebte auf der helleren Seite. Seine eigenen Privilegien gaben ihm im Kontrast zur sozialen Frage zu denken.

1988 kehrte Johannes Randegger als Werkleiter der Ciba-Geigy nach Basel zurück. Die Stadt hatte sich mit dem schweren Brand in Schweizerhalle am 1. November 1986 stark verändert. Das Image der Chemie war erheblich lädiert. Mit Unterstützung des Ciba-Geigy-Präsidenten Alex Krauer engagierte sich Johannes R. Randegger für den Dialog mit der Bevölkerung, für mehr Transparenz und für eine umweltgerechte Chemie. Er saß mit Quartiervereinen zusammen, brachte alle möglichen Leute an einen Tisch, unterstützte soziale Einrichtungen und kam über die Partei- und Landesgrenzen hinaus gut an. Im Betrieb avancierte er vom Vize-direktor (1986) zum stellvertretenden Direktor (1989), zum ordentlichen Direktor (1991). Sein Verhandlungsgeschick trug wesentlich zum Bau eines neuen Sondermüllofens bei. Johannes R. Randegger beschreibt diese Zeit als Aufbruch und fügt hinzu, dass heute das Pendel eher zurückschlägt. »The business of business is business.« Ein neuer Materialismus sucht das schnelle Geld. Das wird uns noch viele Probleme bescheren, meint Randegger.

Politisch ist Johannes R. Randegger ein Quereinsteiger. Nach einer öffentlichen Veranstaltung, an der auch über das umstrittene Biotechnikum diskutiert wurde, trat er – auf Einladung des Kantonalpräsidenten – der Freisinnigen Partei (FDP) bei, schaffte ein Jahr später (1995) den direkten Sprung in den Nationalrat und 1999 die Wiederwahl. Im Parlament zählt Johannes R. Randegger (laut *Neue Zürcher Zeitung*-Skala) zur Mitterechts-, aber nicht

zur Stahlhelm- oder Betonfraktion. Er ist ein eifriger Verfechter der Gentechnologie und setzt sich – auch als Mitglied des Fachhochschulrates beider Basel – intensiv für bildungspolitische Anliegen ein.

Johannes R. Randegger versucht die beiden Komponenten Sein und Haben zusammenzubringen. Sie müssen im Gleichgewicht sein. Das Materielle ist wichtig, der Erfolg, die Außenwirkung. Aber es braucht den sozialen Ausgleich, persönlich und gesellschaftlich. Wichtig sind die Selbstverantwortung, die Stärkung der Familien, existenzsichernde Einkommen und eine gute Pensionskassenregelung für Niedriglöhne. Es braucht beides: Eigeninitiative und Unterstützung. »Ich wurde gefördert«, antwortet Johannes R. Randegger auf die Frage, ob denn alle so einen Aufstieg schaffen könnten, wenn sie wollten. Es gelte vor allem, die Jugend und den sozialen Zusammenhalt zu fördern. Wie bedeutend dieser sei, müssten auch einige Bürgerliche noch besser begreifen. »Aber sie werden es schaffen«, sagt Johannes R. Randegger und muss lange suchen, bis er ein Mäppchen findet, in dem Artikel abgelegt sind, die über ihn geschrieben wurden. Strahlend zeigt er ein Dokument, das am Beispiel einer Heilpflanze die Verknüpfung von Tradition und Moderne veranschaulicht. Der Weg zum Ausgang führt an einem großen Biotop vorbei, das Johannes R. Randegger – gegen Widerstand – mitten im Firmenareal anlegen ließ. Da ist auch spürbar, wie viel Herzblut in seinem vielseitigen Engagement steckt.

#### 5.4.2 *Ich mache, was ich machen möchte*

Wir treffen uns am Dienstag, 21. August 2001. Die Bar, in der wir uns verabredet haben, ist noch geschlossen. Christian hat seinen Wagen in der Nähe parkiert. Er chauffiert mich zu sich nach Hause – in ein gediegenes hundert Jahre altes Doppelhaus. Vor einiger Zeit lebte hier etwa ein Dutzend Bewohner auf zwei Haus-

halte verteilt. Die aneinander grenzenden Türen sind offen. Wer keine Milch hat, schaut im Kühlschrank des andern nach. Ihm gehört die Hälfte des Hauses. Als reich betrachtet er jene, die sich nicht groß anstrengen müssen, damit es ihnen materiell gut geht. Wer hat, der hat. Alle habens irgendwie bekommen oder gar gestohlen. Meistens auf Kosten von andern. Profite auf dem Buckel der Arbeiter. Christian ist schon früh zu dieser Sicht und auch zu Reichtum gekommen. Er gehört zu den Erben einer früher bekannten Industriellenfamilie.

Als sein Vater starb, war Christian achtzehnjährig. Das Erbe reicht fürs Leben. Christian weiss gar nicht, was tun, wenn der noch ausstehende Schub kommt. Seine Eltern lebten auf ihre Art bescheiden. Mit zwei Autos, aber keine Luxuswagen. Im Sommer verbrachte die Familie zwei Wochen in Italien, im Winter in den Bergen. Das große Erbe stand noch aus. Das Bewusstsein, dass es folgen würde, war vorhanden. Christian wirkt angenehm selbstbewusst. Genügend Geld zu haben, ist für ihn selbstverständlich, aber nicht so wichtig. Geld macht nicht glücklich. Das ist bei ihm keine Floskel. Christian verließ das Gymnasium, machte eine Lehre als Rahmenvergolder. Aus Trotz. Er wollte in die Fachklasse für Restauration eintreten, lernte gipsen, malen, zog für eine gewisse Zeit nach Berlin, lebte in besetzten Häusern. Später, wieder in der Berner Szene, eröffnete er mit einem Freund und Wohnpartner einen Trödlerladen, wurde Vater und war Mitläufer der Jugendszene – wie seine Kumpaninnen und Kumpanen, die sich alle für ein autonomes Jugendzentrum, Notschlafstelle, Frauennotschlafstelle und Zaffaraya engagierten –, bis es ihm zu viel wurde, bis er genug Rechnungen für andere bezahlt und Geld ausgeliehen hatte, das er ebenso gut hätte verschenken können. Wer wollte es ihm schon zurückgeben, dem Reichen, der sich eine eigene »Villa« leisten konnte.

Christian nahm ein Time-out. Er flog in die USA, um sich zu

besinnen. Das hatte nach seiner Rückkehr Konsequenzen. Er löste die Beziehung mit der Mutter seiner Tochter auf. Dies führte auch zu großen Änderungen in der Wohnbesetzung des Hauses. Mit seiner neuen Partnerin verbindet Christian die künstlerische Tätigkeit, das gemeinsame grafische Schaffen. Christian arbeitet auch gern allein. Er stellt seine Kreativität einem Hilfswerk zur Verfügung. Er macht Plakate, gibt Kurse und verlangt kein Geld dafür. Ist er zufrieden? Eigentlich schon, sagt Christian. Aber er muss sich immer wieder rechtfertigen, auch sich selber gegenüber. Er hat oft das Gefühl, zu wenig aktiv zu sein.

Christian hat viel von dem, was zu seinem Haus gehört, selber gemacht. Er hat umgebaut, renoviert, gemauert, gezimmert, Böden eingelegt, Decken geweißelt, Wände bemalt und verziert. Christian war zu achtzig Prozent Hausmann, ohne sich so zu nennen. Er war ganz für die Tochter da, als seine erste Frau nach der Trennung eine mehrjährige Berufsausbildung machte. Und entschuldigt sich fast dafür: Ich konnte mir das erlauben. Die Arbeit mit Kindern ist ihm eine wertvolle Arbeit.

Andere reiche Männer rennen dem Geld nach. Frauen haben eher einen Link zum Sozialen. Die eigene Mutter nicht unbedingt. Sie gibt ihr Geld lieber für kulturelle Zwecke. Dass die Mutter von Christian monatlich Geld von der Altersversicherung bekommt, irritiert und amüsiert sie. Sozialen Organisationen gibt sie seiner Einschätzung nach eher kleinere Beträge, jedenfalls nicht mehrere hunderttausend Franken.

Die beiden Schwestern von Christian führen ein anderes Leben. Die eine arbeitet als Kauffrau. Sie rührt ihr Erbe kaum an, das sich vermehrt und vermutlich schon auf ein Mehrfaches dessen angewachsen ist, was Christian hat. Aber wozu ausgeben? Es reicht auch so mit dem gewöhnlichen Bürolohn zum Konzert- und Theaterbesuch. Die andere Schwester ließ sich, nach gescheiterter Ehe mit zwei Kindern, zur Lehrerin ausbilden. Heute

unterrichtet sie.

Für Christian wäre eine Kapitalgewinnsteuer kein Schrecken. Er würde sie einfach zahlen. Auch die Erbschaftssteuer, von deren Abschaffung seine Kinder profitieren werden. Im autonomen Jugendzentrum in der Reithalle engagierten sich etliche Kinder aus gutem Haus. Sie kannten das Establishment gut, gegen das sie wetteten. Jugendliche aus Arbeiterfamilien waren in diesem Milieu aber auch stark vertreten. Der Hauskauf von Christian gab seinerzeit zu reden. Einzelne Jugendbewegte grüßten ihn nicht mehr. Andere versuchten von ihm finanziell zu profitieren. Mehrere befinden sich mittlerweile auch in privilegierten Positionen.

Ob Reiche ein besonderes Selbstverständnis haben? Vielleicht ist der Wunsch nach Anerkennung durch die finanzielle Absicherung nicht so vordergründig. Für Christian besteht die Freiheit darin, dass er weder nach links noch nach rechts schauen muss. Er bezeichnet sich als Phlegma. Er sei durch das Geld bequemer geworden, lebe von den Zinsen und habe viel Zeit verschlafen. Auf das weitere Erbe, das noch kommen werde, könnte er verzichten. Das sei eh »too much«. Es gibt Reiche, die haben Berge von Geld und wissen gar nicht, was sie damit anfangen sollen. Dass etliche ihren Reichtum tabuisieren, betrachtet Christian eher als Zeichen der Bescheidenheit. Er selbst hat bei seinem Vermögensverwaltungsauftrag klar angegeben, das Geld sozial verträglich anzulegen. Christian kennt auch andere Reiche, die keine spekulative Geschäftemacherei dulden. Dass ein Bekannter sein ganzes Erbe abgelehnt hat, hat ihn beeindruckt.

Christian kennt viele Leute, aus der Szene und Kultur und so weiter. Aber er wirkt ein wenig einsam. Zwölf Jahre lang bewohnte er sein Haus mit bis zu neun Personen. Mit der Geburt eines Sohnes kam der Wunsch nach Familienleben. Die Wohngemeinschaft wurde aufgelöst. Für kurze Zeit bewohnte er mit seiner damaligen Frau und den beiden Kindern das Haus. Die Be-

ziehung scheiterte abermals. Mit der Dachrenovation entstand eine Wohnung im zweiten Stock, die ist zur Zeit noch vermietet. Aber nicht mehr lange. Jetzt hat er sechs große Zimmer für sich. Und viel Hausarbeit. Von Donnerstag bis Sonntag lebt er mit seinem siebenjährigen Sohn zusammen. Die Tochter ist heute sechzehn und will demnächst ausziehen. Mit seiner neuen Partnerin und deren achtjähriger Tochter bilden sie eine Quasi-Familie, schmunzelt er. Sie leben getrennt.

Vielleicht zieht der vierzigjährige Christian bald in eine kleinere Wohnung. Dort hätte er mehr Freiheit. Das alte Haus ist eine Hypothek. Wenn er es abstößt, hat er mehr Zeit für seine Engagements. Im letzten Sommer besuchte Christian einen Massage-diplomkurs. Er macht, was er machen möchte, und genießt seine neuen Freiheiten.

## 5.5 Folgerungen

Bei der ersten Sichtung der Gespräche, um die es hier geht, standen zunächst Hinweise auf die Frage der Sozialverträglichkeit des Eigentums im Vordergrund. Dabei achteten wir auch auf Unterschiede zwischen dem so genannt alten und dem neuen Reichtum. Zudem interessierten uns weitere Kriterien, die dazu beitragen könnten, eine angemessene Typologie reicher Menschen zu entwickeln, sofern das unter heutigen pluralistischen Bedingungen überhaupt möglich ist.

Im Folgenden erläutern wir kurz unseren Leitfaden, der den geführten Gesprächen zugrunde lag. Daraus werden wichtige Punkte ersichtlich, die wir bei der noch sehr vorläufigen Auswertung berücksichtigen. Danach formulieren wir in einem ersten Schritt – stark vereinfacht – Eigenheiten, von denen wir vermuten, dass sie bei etlichen Reichen gehäuft auftreten, was allerdings mit

großer Vorsicht aufzunehmen ist. Generalisierungen sind heikel und nicht möglich. Bei den gemachten Aussagen handelt es sich um Orientierungsthesen, die weiter zu prüfen und zu differenzieren sind. In einem zweiten Schritt erwähnen wir Besonderheiten, die uns bei den Gesprächen aufgefallen sind. Sie mögen dazu beitragen, die Frage nach der Sozialverträglichkeit des Reichtums weiter zu modifizieren. Im letzten Kapitel versuchen wir dann, einzelne theoretische Ansätze mit den dargelegten Fakten und Gesprächserfahrungen zu verknüpfen, um so zu einer – weiterhin sehr vorläufigen – Gesamtschau zu kommen. Diese dient uns als Grundlage für weitere Arbeiten zum Thema. Möglich wäre beispielsweise eine systematische Auswertung der aufgezeichneten Gespräche, die wir hier lediglich als Bezugsmaterialien einfließen lassen.

### 5.5.1 Kriterien

Ein erster Komplex thematisierte bei unserem Gesprächsleitfaden die Vorstellungen über mögliche Typen von Reichen. Wir fragten, wann jemand als reich betrachtet wird, was für unterschiedliche Gruppen von Reichen es gibt und wie sich diese nach Alter, Geschlecht, Nationalität, Durchlässigkeit, Stolz, Risikoverhalten und weiteren Aspekten voneinander unterscheiden lassen.

Ein zweiter Bereich bezog sich auf die sozialen Netze. Wir wollten wissen, wer zu welcher Gruppe welche Beziehungen pflegt, wie die Bande zustande gekommen sind und welche Bedeutung dabei familiäre, geschäftliche oder andere Beziehungen haben. Ferner baten wir unsere Gesprächspartner, die jeweiligen Gruppen danach zu beschreiben, wie sie entstanden sind, wie sie sich zusammensetzen beziehungsweise konstituieren und welche (falls überhaupt) spezifischen Ziele sie verfolgen. Darüber hinaus interessierte uns hier auch, wie häufig und welcher Art Kontakte zu andern Bevölkerungsgruppen unterhalten werden.

Was die persönliche Zugehörigkeit zu den Reichen betrifft, wollten wir von unseren Gesprächspartnern wissen, ob sie sich selber als reich betrachten und, falls ja in welchem Sinne, seit wann, wie sie dazu gekommen sind. Weitere Fragen bezogen sich auf die Herkunft und den Werdegang. Dabei interessierten besondere Weichenstellungen und Schlüsselerlebnisse. Was das soziale Milieu und den Vergleich mit andern betrifft, fragten wir auch danach, wo heute, falls vorhanden, die Eltern, Geschwister, (Ehe-) Partner und Partnerinnen und Kinder stehen.

Mit dem, was für das Lebensgefühl entscheidend ist, und mit der Beurteilung von Lebenschancen befassten wir uns in einem weiteren Gesprächsteil. Was bedeutet Reichtum für Sie? So lautete eine Einstiegsfrage. Vertiefende Nachfragen bezogen sich auf das, was das Glück und die Sicherheit ausmacht, was zur Macht gehört, was als Belastung und als Verpflichtung empfunden wird. Dabei interessierten uns konkrete Möglichkeiten, die der Reichtum den einzelnen Gesprächspartnern eröffnet beziehungsweise auch verbaut hatte. Wo stünden Sie heute ohne Reichtum? Was wäre in Ihrem Leben ohne Reichtum anders gelaufen? Das wollten wir unter anderem erfahren.

Fragen nach Werthaltungen und nach dem Engagement führten näher zum Komplex der Sozialverträglichkeit des Eigentums. Dabei interessierten insbesondere Begründungen für den oft angenommenen gesellschaftlichen Nutzen. Wir ließen die Gesprächspartner auch Aussagen kommentieren wie: Reichtum nützt allen. Oder: In der Schweiz können alle reich werden, die wirklich wollen. Wir fragten konkret, welche Verantwortung dank (bzw. trotz) Reichtum wahrgenommen werden kann. Uns interessierte auch, wie die Gesprächspartner die soziale Ungleichheit beurteilen, welchen staatlichen oder andern Handlungsbedarf sie sehen, was sie von der Erbschaftssteuer halten, von der Kapitalgewinnsteuer, von der Mutterschaftsversicherung. Wir thematisierten hier auch

die Bedeutung des Sozialstaates. Hinzu kamen eine Reihe spezifischer Fragen, die sich konkret auf die Situation der jeweiligen Person bezogen.

### 5.5.2 Einfach gesagt

Es gibt 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 knauserige Reiche, linke Reiche und rechte Reiche ... Weitere Typen und Extreme ließen sich beliebig aufzählen – und viele Mischformen. Aber gibt es, bei allen Unterschieden, auch Gemeinsamkeiten? Nicht im Sinne von Eigenschaften, die auf alle zutreffen, sondern Kennzeichen, die sich bei vielen Reichen wohl eher mehr als weniger ausgeprägt feststellen beziehungsweise annehmen lassen. Auf unsere Gespräche abgestützt, erwähnen wir zunächst – stark vereinfacht und persönlich akzentuiert – zehn Punkte, die wir dann in der Schlussbetrachtung in einen größeren Kontext stellen.

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

Zweitens: Reiche Menschen geraten 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.

Drittens: Reiche Menschen stellen sich, auch wenn sie nach weiterem Reichtum trachten, häufig die Frage nach dem Sinn des Lebens. Gerade weil sie scheinbar fast alles haben (können), erhält diese Frage ein besonderes Gewicht. Die einen setzen sich damit philosophisch interessiert auseinander. Sie lieben es, im trauten Kreis oder wann immer möglich darüber zu diskutieren. Andere

leiden 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 es »leichter ist, dass ein *Kamel* in ein *Nadelöhr* geht, als dass ein Reicher in den Himmel kommt«.

Viertens: Kinder von Reichen haben besondere Gründe, weshalb sie sich oft recht einsam fühlen. Die einen wachsen auf einer schönen Insel auf, auf der sie aber nicht zeitlebens verweilen können; andere erleben schon früh turbulente Stürme, die tendenziell Mechanismen der Abschottung fördern.

Fünftens: 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.

Sechstens: 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.

Siebtens: Auch die soziale Frage liegt vielen Reichen am Herzen. Menschen, die unverschuldet in Not geraten, sollen gezielt unterstützt werden. Wer reich ist, soll freiwillig Beiträge leisten. Große Skepsis besteht gegenüber staatlich verordneter Umverteilung.

Achtens: Reiche Menschen favorisieren das Primat der Wirtschaft. Sie haben großes Vertrauen in die Marktkräfte. Dem Staat billigen sie eine bloß korrektive Ordnungsfunktion zu. Was sozioökonomische Vorstellungen betrifft, haben Reiche, auch wenn sie persönlich gerne in neue Technologien investieren, eher wertkonservative Haltungen.

Neuntens: 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 wegen ihrer materiellen Ressourcen – das Gefühl, über außergewöhnliche Fähigkeiten zu verfügen.

Zehntens: Reiche Menschen verbindet – bei allen Unterschieden – eine innere Verwandtschaft. Sie erkennen sich gegenseitig am Habitus und an den feinen Unterschieden, auch wenn sie äußerlich nur wenig voneinander wissen.

### 5.5.3 Was auffällt

Zum Reichtum gehören nebst Bankkonti auch immaterielle Werte, beispielsweise soziale Anerkennung oder Kunstgegenstände. Heute investieren viele Reiche ihr Geld auch dort, wo sie eine große symbolische Rendite erwarten, beispielsweise in Form gesellschaftlicher Anerkennung und Repräsentanz. Dazu eignen sich kulturelle Engagements. Zur persönlichen Aufwertung trägt die »bescheidene« private Aneignung von Kunstgegenständen bei, wobei es nicht zwingend notwendig ist, diese auch zur Schau zu stellen. Subjektive Momente entscheiden mit darüber, was den Reichtum ausmacht. Das Schöne zeigen, Sachen, die ewig gültig sind, jenseits von Zeit und Raum. So erklärt der Milliardär Christoph Blocher sein Kunstverständnis. (*SonntagsZeitung*, 5.8.2001:9) Die Kunst soll, darin der Religion verwandt, trösten, erheben und versöhnen. Deshalb liebt Christoph Blocher die Genrebilder von Albert Anker, von denen er zahlreiche gesammelt hat.

Ein mehrfacher Millionär, mit dem wir gesprochen haben, fühlt sich besser, wenn er verwaschene Jeans und ein altes Hemd mit abgewetztem Kragen trägt. Er ist eine Ausnahme. Denn Kleider machen Leute. Eine teure Jacke wertet einen auf. Auch vom eigenen Lebensgefühl her. Doch ab einem gewissen Standard verlieren Kleider ihre Bedeutung. Die teure Ausstattung ist selbstverständlich und ein eher nebensächliches Merkmal, um die kleinen

Unterschiede hervorzuheben.<sup>108</sup> Die meisten Reichen hüten andere Schätze. Selten fließt jeder Franken in direkt produktive Investitionen. Beliebt sind Kunstgegenstände. Diese dienen dazu, den Reichtum zu vermehren. Hinzu kommt der immaterielle Wert. »Aus diesem Bild schöpfe ich besonders viel Kraft«, sagt ein reicher Kunstliebhaber, der ab und zu ein Bild verschenkt, aber nie verkauft, trotz enormen Möglichkeiten des Gewinns. Auch er ist eine Ausnahme. Andere Reiche sind gerne bereit, mit Bildern zu geschäften. Die Gemälde bedeuten aber vielen mehr als bloßes Geld. Das zeigt sich an diversen Auktionen. Da treibt – nebst dem materiellen Mehrwert – der symbolische Gehalt die Preise in die Höhe.

Um das nochmals zu veranschaulichen: Eine Altmeisterzeichnung – Michelangelos Studie für eine Christus-Statue (in der Römer Kirche Santa Maria sopra Minerva) – wurde im Juli 2000 in London (bei Christie's) für 8,14 Millionen Pfund versteigert. Auf denselben Preis brachte es am selben Ort eine bloß 12 auf 7,8 Zentimeter messende Zeichnung mit Pferd und Reiter von Leonardo da Vinci. Der zuvor geschätzte Wert betrug lediglich 3,5 Millionen Pfund. (*Neue Zürcher Zeitung*, 21./22.7.2001)

Aber was soll das? Auch 3,5 Millionen Pfund sind viel Geld. Die Summe ist nach Marktpreisen berechnet, die hochgeschaukelt sind und einer eigenen, entrückten Dynamik folgen. Diese bewegt sich irgendwo an der Grenze zum Jenseits. Sie kontrastiert als Spiel der Reichen das, was die Lebenswelt der Gewöhnlichsterblichen ausmacht. Es mag zwar sein, dass nach einer Aufführung in der Komödie ein reicher Kunstliebhaber und ein Krankenpfleger an der Theke wunderbar miteinander ins Gespräch kommen. Äußerlich zeigt sich das Bild einer vordergründigen Übereinstimmung. Zwei Jeansträger prosteten sich zu und würdigten die Bedeutung der immateriellen Werte. Was dabei auffällt, ist das, was nicht auffällt. Es sind die unterschiedlichen Welten, denen die beiden

angehören und die zwischen den beiden liegen. Aber aufgepasst, wer das feststellt, setzt sich dem Vorwurf aus, Zwietracht zu säen.

#### 5.5.4 Wohl dem Land...

Medien berichten recht unterschiedlich und teilweise zwiespältig über die Mäzene. Sie danken ihnen im Namen der Öffentlichkeit für die Gaben, drücken Bewunderung aus, kritisieren den Eigennutz oder den Hang zur Selbstdarstellung. Je nachdem, wer schreibt und um wen es sich handelt. Es gibt Mäzene und Mäzene. Das gilt auch für die Medienschaffenden. Die einen fordern die Reichen zur freiwilligen Großzügigkeit auf, andere wollen lieber den Staat mehr in die Pflicht nehmen. Weitgehende Einigkeit besteht in der Annahme, dass sich im privaten Sektor mehr Geld für soziale und kulturelle Zwecke mobilisieren ließe und bei den Reichen viel Goodwill vorhanden sei. Zudem weiche der altruistische Paternalismus allmählich einer pragmatischen Haltung, die das Mäzenatentum nüchtern und geschäftlich betrachtet. Die veränderte Motivation äußert sich etwa im steigenden Gewicht des Sponsoring.<sup>109</sup>

Steve Kisch, 44, sagt es offen. Er stattete eine soziale Stiftung mit 75 Millionen Dollar aus und wurde 1999 zum »outstanding philanthropist of the year« erkoren. Wenn man erst einmal ein gewisses Niveau an materieller Sicherheit erreicht habe – ein schönes Haus, mehrere Autos, alles abgedeckt –, dann werde es schwieriger, Geld für sich nutzbringend auszugeben. So begründet er seine Spendierfreude gegenüber Birgit Voigt (*Cash*, 49, 8.12.2000:59). Eigentlich treibe ihn eine sehr pragmatische Kosten-Nutzen-Analyse zum Handeln. »Wenn ich Projekte unterstütze, die eine schärfere Gesetzgebung für saubere Luft in Kalifornien zum Ziel haben, dann profitieren ich und meine Kinder davon«, sagt Kisch.<sup>110</sup>

Die neuen Mäzene haben mit den herkömmlichen Methoden des diskreten Gebens wenig am Hut. Bei ihren Investitionen in die

gute Sache wenden sie jene Regeln an, die ihnen als Unternehmer zu Reichtum verholfen haben. Soziale Organisationen, welche die Hightech-Millionäre um Geld angehen, müssen sich detaillierte Fragen nach der Effizienz und den Aussichten auf Erfolg gefallen lassen. Die Tatsache, dass Stiftungen mit gemeinnützigem Zweck steuerbefreit sind (solange die Stiftung jedes Jahr fünf Prozent des Vermögens ausschüttet), hilft ebenfalls.<sup>111</sup> Hinzu kommt die Auffassung, dass der Staat zu entlasten sei und sich mehr den so genannten Kernaufgaben zu widmen habe.

Für das Gemeinwohl zu spenden, gehört in den Vereinigten Staaten zum guten Ton. Die skeptischen Bürger misstrauen dem Staat, wie Thomas Vesper (*Neue Zürcher Zeitung*, 21.8.2000) schreibt. Sie trauen ihm kaum zu, dass er die angestrebten Ziele, etwa in der Bildung oder im Umweltschutz, auch wirklich erreiche. Da ein überforderter Staat hinlänglich bewiesen habe, dass er sich nicht um alles kümmern könne, soll er sich auf die Kernbereiche zurückziehen und für die Gemeinnützigkeit günstige Bedingungen schaffen.

Was das Staatsverständnis betrifft, gibt es allerdings erhebliche länderbezogene Unterschiede. In den USA ist die Zurückhaltung gegenüber dem Staat größer als in der Schweiz oder in nordeuropäischen Ländern.<sup>112</sup> Aber diese Erklärungen dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass etliche Reiche nach einer tieferen Bedeutung im Leben suchen und deshalb Gutes tun wollen.

In den USA boomt die private Gemeinnützigkeit. Auch Jungmillionäre aus dem Silicon Valley spenden »wie verrückt«.<sup>113</sup> Mit »Venture Philanthropy« wollen sie das Elend beseitigen, stellt Birgit Voigt (*Cash*, 8.12.2000:59) skeptisch fest. Tausend Geschäftsleute nehmen beispielsweise an einem frühen »Breakfast der Champions« in Palo Alto teil. Sie bezahlen pro Platz 250 Dollar. Die Tickets finden reißenden Absatz. Unterstützte Einzelpersonen bezeugen eindrucklich, wie im Land der unbegrenzten Mög-

lichkeiten alle ihre Chance bekommen. Diese »persönliche« Methode ist beliebt. Sie trägt dazu bei, dass die Spendierfreudigkeit der oberen Hunderttausend ungeahnte Dimensionen erreicht.<sup>114</sup>

*Mercury News*, eine große Tageszeitung im Silicon Valley, hat einen Journalisten angestellt, der ausschließlich das Mäzenatentum dokumentiert. An der Universität Berkeley gibt es eine Vorlesungsreihe zum Thema: Wie spende ich richtig? Und Cisco Systems, das dominante Unternehmen der Region, hält sich einen Stab von zwanzig Leuten, welche die philanthropischen Projekte der Firma koordinieren. Ein Berater steht den 2000 angestellten Millionären für persönliche Spendenberatung zur Verfügung. Nebst der Frage, wem gespendet werden soll, wird hier, wie *Cash* (49/2000:59) weiter berichtet, auch das steuertechnisch bedeutsame Wie erörtert. Die Business School der Universität Berkeley bietet auch einen Kurs in »Zeitgenössischer Philanthropie« an. Und eine der führenden sozialen Vereinigungen konnte ihr Vermögen innert zehn Jahren um das Fünfzigfache auf eine halbe Milliarde Dollar vermehren.

Die Möglichkeit, Legate an gemeinnützige Organisationen zu spenden, wird auch in der Schweiz beliebter. (Ellen Thiele, *Zuger Presse*, 20.12.2000:3) Die Generation der über Fünfundsechzigjährigen besitzt gegenwärtig mindestens die Hälfte der privaten Vermögenswerte in der Schweiz.<sup>115</sup> Zählt man Liegenschaften, Pensionskassen- und Vorsorgegelder dazu, sind das laut Hochrechnungen des Vermögenszentrums Zürich über 1800 Milliarden Franken. Das bedeutet: Rund 900 Milliarden werden in den nächsten zwanzig Jahren an die nächste Generation übergehen. Laut einer Umfrage der *Bilanz* würden die befragten Sechzig- bis Vierundsechzigjährigen durchschnittlich 14,7 Prozent ihres Vermögens vorzeitig abgeben.<sup>116</sup>

Im Jahre 1999 erhielten die 40 größten gemeinnützigen Institutionen der Schweiz über eine Milliarde Franken. (*Tages-Anzei-*

*ger*, 7.7.2000) Das waren 60 Millionen Franken mehr als im Vorjahr. Ins Gewicht fielen vor allem die privaten Spenden und Legate. Die privaten Zuwendungen stiegen um zwölf Prozent, der öffentliche Anteil sank um fast drei Prozent. Hilfswerke, die im Inland tätig sind, profitierten mehr vom Geldfluss.<sup>117</sup>

Für Unwettergeschädigte im Wallis hat die Glückskette im Oktober 2000 innert 18 Stunden 20 Millionen Franken gesammelt. (*Tages-Anzeiger*, 21.10.2000:12) In den folgenden Tagen kamen weitere 12 Millionen Franken hinzu. (*Neue Zürcher Zeitung*, 4./5.11.2000:63). In Südamerika könnte, wie Radio DRS am 7. August 2001 berichtet, eine durchschnittliche Tagesspende der Glückskette mehrere Millionen Menschen retten, deren Existenz gefährdet ist.<sup>118</sup> Es scheint aber für die UNO äußerst schwierig zu sein, dafür genügend Geld aufzutreiben.

Umstritten ist laut Andreas Zumach (*Neue Luzerner Zeitung*, 7.9.2000:3), ob die UNO für ihre Programme überhaupt private Gelder annehmen soll.<sup>119</sup> Zum Millenniumsgipfel der UNO, an dem die Ziele für das 21. Jahrhundert diskutiert wurden, waren die Nichtregierungsorganisationen nicht eingeladen. Vielmehr stand die Kooperation der UNO mit privaten Sponsoren und Großkonzernen im Vordergrund.<sup>120</sup> Begründet wurde dies mit veränderten Rahmenbedingungen im Zeitalter der Globalisierung und der angespannten finanziellen Lage der Weltorganisation. Nichtregierungsorganisationen sowie die Regierungen Indiens, Malaysias und anderer Staaten befürchteten indes, die UNO könnte dadurch in eine einseitige Abhängigkeit geraten.<sup>121</sup> Zudem scheinen gerade die USA diese Spenden zum Anlass zu nehmen, um sich zugesagter Verpflichtungen zu entziehen. Ob entscheidende Hilfsprogramme durchgeführt werden können, sollte aber nicht von der Beliebigkeit privater Spendefreudigkeit abhängen. Statt auf das Mäzenatentum zu setzen, sind strukturelle Maßnahmen zugunsten des sozialen Ausgleichs gefragt. Aber da scheiden sich

die Geister.

Sie haben es nicht leicht, die Reichen, kommentiert Üsé Meyer »Unsere armen Reichen«. (*Zuger Presse*, 2.10.2000:3) Sie werden von den Medien und der Öffentlichkeit dauernd kritisiert, wenn sie Geld in wohlmeinenden Stiftungen anlegen, um Steuern zu umgehen.<sup>122</sup> Was in der Schweiz fehle, sei die Kultivierung des Spends, die Enttabuisierung des Reichtums – ähnlich wie in den USA, wo damit viel lockerer umgegangen werde. Es sei jedenfalls nur recht, wenn das gemeine Fußvolk vom Reichtum der Multis einen Teil »abkriege«. Solange das Wort Sponsoring nicht mit Mäzenatentum verwechselt werde und die Mäzene ihre Spenden nicht dazu missbräuchten, um für ihre Betriebe zu werben, könne es doch egal sein, ob ein Multi nun Steuern sparen oder sich einfach ein Denkmal setzen wolle. »Die Kunst, der Sport, das Sozialwesen – wir freuen uns auf die Zustüpfе.«<sup>123</sup>

Bertolt Brecht hat einmal gesagt: »Unglücklich das Land, das Helden nötig hat.« In Anlehnung dazu könnten wir sagen: Unglücklich das Land, das Reiche nötig hat. Wir kommen im Schlusskapitel darauf zurück.

### 5.5.5 *Beeindruckt und irritiert*

Was uns bei den Gesprächen mit vielen Reichen beeindruckt hat, ist das persönliche Engagement. Viele Reiche wollen nur das Beste. Sie unterstützen kulturelle und wohltätige Veranstaltungen. Was uns irritiert hat, ist die Kluft zwischen wirtschaftlicher (Ohn-)Macht und gesellschaftlicher Verantwortung. Warum (Ohn-)Macht? Reiche Unternehmer haben uns mehrfach erzählt, dass sie zwar über Einfluss im eigenen Unternehmen verfügen, aber den wirtschaftlichen Gang der Dinge beziehungsweise den Wandel kaum beeinflussen können. Immer wieder ist das Bild vom Wirtschaftskapitän aufgetaucht, der am Steuer sitzt und das Ruder je länger, desto weniger zu bewegen vermag. Das sind Äußerungen,

bei denen es sich nur vereinzelt um Understatement handelt. Zwar gibt es reichlich Beispiele, die zeigen, wie sich das Kapital in Parteien und bei einzelnen Politikern durchsetzt. Meistens in neoliberalen Sinne, mit kurzfristiger Option der Effizienzsteigerung, aber ohne Vision. Die Perspektiven fehlen sowohl für die Wirtschaft als auch für die Politik.

»Eines Tages kann das alles zusammenbrechen«, sagt Ex-Daimler-Benz-Chef Edzard Reuter<sup>124</sup> im Gespräch mit der *SonntagsZeitung* (19.3.2000:27) über den Börsenboom und kulturlose Topmanager. Heute geht es auch um das Geld von Millionen kleiner Anleger. Doch was geschieht, wenn die Börsen einbrechen und die Existenz einiger Pensionsfonds beziehungsweise die Altersvorsorge unzähliger Menschen gefährden? Vielleicht würde das zumindest die Politik zwingen, sich eingehender mit der Wirtschaftsmacht zu befassen. Viele Spitzenmanager fühlen sich unwohl, zucken aber mit den Achseln. Da könne man ja nichts machen. Das hängt auch mit dem Misstrauen gegenüber der Politik zusammen. Noch dominiert die Angst vor Verbindlichkeit, obwohl sich ein politisches Korrektiv aufdrängt, um eine Entwicklung zu stoppen, die das Prinzip der Chancengleichheit gefährdet und die soziale Ungleichheit verschärft. Vielen Wirtschaftskapitänen fehlt es an Tiefgang und Selbstreflexion.

»In der Tat weiß die überwiegende Zahl der Manager gar nichts anzufangen mit einem Theaterstück«, sagt Reuter (ebd.). »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 jeten. 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.« 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 Pharamkonzerns Roche, als »mindestens so groß wie in den dreißiger Jahren« des zwanzigsten Jahrhunderts. Unternehmer und Politiker sollten die Zukunft gestalten statt die Vergangenheit verwalten. Als rückwärts gewandte Verwalter empfindet Meier manche Schweizer Politiker. Er kritisiert im Gespräch mit René Staubli (*Weltwoche*, 23.2.2000:3) ihre mangelnde Internationalität und ihre ausgeprägte Affinität zur Binnenwirtschaft, etwa »zur Käseproduktion und zum Elektrizitätssektor, verbunden mit der Begabung, sich dort im Alter einen Posten zu sichern«. Weil er den armen Leuten helfen wollte, ging Meier nach seinem Wirtschaftsstudium als dreißigjähriger Idealist zur Weltbank. Er stellte aber bald fest, wie schwierig es ist, Veränderungen zu erreichen, »wenn man das Ausbildungs- und Wertsystem eines Landes nicht maßgeblich beeinflussen kann«. Das bewog ihn, realistischer geworden, in die Privatindustrie einzusteigen. Hier gilt der Finanzchef von Roche als »bester Bankier der Schweiz«.

Heidi Schelbert (2001:207ff.), emeritierte Ökonomieprofessorin, würde bei den Managern eine sehr strenge Haftung einführen. Wenn sie Mist bauen, sollen sie dafür auch den Kopf hinhalten müssen. Nur ein hoher Lohn und kein Risiko, das sei marktwirtschaftlich ineffizient. Der Markt sei zwar, wenn die Rahmenbedingungen stimmen, die effizienteste Allokation. Aber der Markt sei nie gerecht. »Gerechtigkeit ist kein Kriterium des Marktes,

sondern ein Kriterium der Menschen und ihrer Ethik. Dafür sind wir verantwortlich. Das können wir nicht auf den Markt abschieben«, so Heidi Schelbert, die das am Beispiel des viel zu günstigen Benzinpreises ausführt, der, um den Markt nicht weiter zu verfälschen, auf fünf Franken pro Liter anzuheben sei.<sup>125</sup> Hier müsste also der Staat intervenieren und die externen Kosten internalisieren. Das sei keine Regulierung, sondern das Gegenteil davon: die Voraussetzung, dass die Marktwirtschaft überhaupt funktionieren könne.

## 6 SCHLUSS

Reiche sind reich. Viel Reichtum ist in der Schweiz vorhanden.<sup>126</sup> Vergegenwärtigen wir uns nochmals: 374 Milliarden Franken besitzen die 300 Reichsten in der Schweiz. Ein Drittel der Reichsten ist, was eigentlich unwesentlich ist, ausländischer Herkunft. Ihnen gehört mehr als die Hälfte des kumulierten Vermögens. 83 der 300 sind Milliardäre. Die 100 Reichsten besaßen 1989 etwa 68 Milliarden, 1999 bereits 316 Milliarden Franken. Die Steigerung betrug 450 Prozent. Ein Teil der Zunahme geht auf ausländische Personen zurück, welche die Schweiz als Steuerparadies nutzen. 18 Frauen sind unter den 300 Reichsten vertreten, an erster Stelle die vierzehnjährige Athina Onassis. Zwischen 1989 und 1998 stieg das Bruttoinlandprodukt der Schweiz von 305 Milliarden auf 390 Milliarden Franken. Der Zuwachs betrug 85 Milliarden. Die Vermögen der 100 Reichsten verdoppelten sich im selben Zeitraum. Die Reichen profitieren von der Zunahme der Wertschöpfung und von der Umverteilung. Sie verfügen über Kapital, Produktionsmittel und Menschen.

Die Verteilungsfrage ist die zentrale soziale Frage von heute. Die großen Gegensätze, die es auch in den hochtechnisierten Ländern zwischen Arm und Reich gibt, wirken demoralisierend. Sie werden durch die extreme Wettbewerbs- und Wachstumsoptik verschärft. Diese kontrastieren das, was soziales Handeln ausmacht. So interessant und wichtig subjektive Eindrücke und individuelle Eigenheiten reicher Menschen sind, Fragen nach der gesellschaftlichen Ordnung bleiben zentral. Es gibt gewiss etliche Reiche, die freiwillig viel Geld für soziale Zwecke zur Verfügung stellen. Das ist erfreulich und anerkennungswürdig. Das individuell konstruktive Wirken bleibt aber von beschränkter Reichweite.

Einen Schritt weiter führen neu entstandene Netzwerke. Sie

versuchen, wie wir noch zeigen werden, ihre Finanzkraft sozial verträglich einzusetzen. Aber auch sie wollen das vorwiegend auf freiwilliger Basis tun und sich weiteren gesellschaftlich festgelegten Verpflichtungen entziehen. So weit eine erste Feststellung, die wir allerdings auch ohne Statistiken und Gespräche hätten machen können.

Um die Typologie reicher Menschen zu differenzieren, von der wir ausgegangen sind, bräuchte es eine breiter angelegte Untersuchung.<sup>127</sup> Nach unserer Vorstudie lässt sich zunächst lediglich festhalten, dass es viele weitere Gruppierungen von Reichen und vor allem Mischformen verschiedener Typen gibt. Elisabeth Michel-Alder (1986:7/8) erwähnt narzisstische Reiche, kompensatorische, autoritäre, progressive, konservative, karitative. Diese Zuordnung von Eigenschaften bezieht sich auf unterschiedliche Ebenen und besagt wenig. Weitere Fundierungen und Merkmalskombinationen sind nötig.

Das stellten wir übrigens bei unseren Fragen nach der Staats-treue ebenfalls fest, die wir als mögliches Unterscheidungskriterium einbezogen. Bei den Antworten ergaben sich – nebst vielen kleinen Unterschieden – auch größere Übereinstimmungen, etwa bezüglich der kritischen Distanz gegenüber staatlichen Einrichtungen. Diese werden teilweise als notwendiges Übel, teilweise als Luxus betrachtet. Der Tenor lautet indes: so wenig Staat wie nötig. Auch das ist bekannt. Beim Nachfragen zeigte sich allerdings, wie unpräzise die Kenntnisse über das Ausmaß staatlicher Ausgaben sind. Es wurden in der Regel viel zu hohe Staats- und Sozialquoten genannt.<sup>128</sup> Debatten über die Staatsfrage sind offenbar stark von ideologischen Sichtweisen geprägt. Da bräuchte es mehr Information und (Selbst-)Reflexion. Es gibt Reiche, die preisen die Selbstverantwortung und wälzen immer mehr Probleme auf den Staat ab, den sie sonst harsch kritisieren.

Nun, wir haben verschiedene Reiche vorgestellt, solche, die

(1) Unternehmen aufbauen, (2) das Erbe selber vermehren, (3) das Erbe (wie die Familie Oeri) verwalten lassen, (4) das Kapital top anlegen (wie Martin Ebner), (5) viel Vermögen zerstören (Werner K. Rey), (6) sich als Händler verstehen, (7) als Industrielle, (8) aufgestiegen sind (Bruno Franzen, Jürg Marquard), (9) abgestiegen, (10) ausgestiegen, (11) Frauen, die (trotzdem) Karriere machen,<sup>129</sup> (12) junge und alte Männer, (13) Familiendynastien,<sup>130</sup> (14) Mäzene, (15) Manager ... Letztere benötigen für eine Zukunft mit Zukunft nebst der sozialen Kompetenz auch kulturelle Kompetenz. Dazu gehören, wie Ludwig Hasler (*Weltwoche*, 4.5.2000:25) – einen Wandel antizipierend – beschreibt: eine Zeitaufgeschlossenheit, eine Wachheit der Sinne, eine Inspiriertheit des Intellekts, ein kreatives Weltinteresse, eine geschärfte Sensibilität für den Lauf der Dinge und die Geschicke der Menschen. Aber das alles sei eigentlich eine einzige Überforderung, zumal man kulturelle Kompetenz nicht wie Betriebsökonomie lernen kann. Kultur ermöglicht, so Hasler, eine Expedition in die Zukunft. Wer seine Nase im kulturellen Seismographenzentrum bildet, wittert am besten, was in der Luft liegt. Er ist auch am besten gefeit gegen ökonomische Routinen, die schon veraltet sind, wenn sie in Mode kommen.

Ähnlich kann es aber auch clever ausgetüftelten Typologien gehen. Sie werden vom raschen sozialen Wandel überholt. Neue Differenzierungen sind nötig, wenn es darum geht, sich behutsam und möglichst präzise der sozialen Realität anzunähern. Anders verhält es sich bei Idealtypen, die bewusst wesentliche Aspekte der Realität einseitig hervorheben, um mit deren Hilfe soziale Wirklichkeiten – statt sie nur abzubilden – besser erfassen und verstehen zu können. Wir haben, von einfachen Typologien ausgehend, gezeigt, wie heikel schubladenmäßige Verortungen sind. Je nachdem, wie Kriterien gewichtet werden, ergeben sich neue Konstellationen. Wichtig ist, was die Frage der sozialen Verträglich-

lichkeit betrifft, der Wandel vom alten zum neuen Reichtum. Wenn wir die Komplexität dieser nur scheinbar simplen Dualität reduzieren, fällt unter anderem zweierlei auf: erstens der einkehrende Pragmatismus, der hinter gemeinnützigen Investitionen steckt; und zweitens das zunehmende Engagement reicher Frauen im sozialen und kulturellen Bereich. Indiz für den Pragmatismus ist der Übergang von Schenkungen zum Sponsoring; wobei zu fragen ist, welche Motive denn hinter der früheren Großzügigkeit standen. Vermutlich gab es auch früher viel Berechnendes, wenn Gutes getan wurde; galt es doch, den sozialen Frieden zu wahren und soziale Gegensätze abzufedern. Was heute die vielen spendefreudigen Frauen betrifft, verweisen diverse Interpretationen auf unterschiedliche geschlechtsspezifische Mentalitäten. Ein wichtiger Grund liegt indes einfach in der demografischen Entwicklung. Es gibt mehr alte Frauen (und Erbinnen) als Männer. Was in unserem Zusammenhang jedoch besonders interessiert, sind die Funktion der Spenden und die Bedeutung des Reichtums.

Eine Kontroverse ist beispielsweise um das Mäzenatentum des Schweizer Unternehmers und SVP-Politikers Christoph Blocher entstanden. (*Basler Zeitung*, 25.7.2001:9) Sie veranschaulicht unterschiedliche Sichtweisen zur sozialen Verträglichkeit des Reichtums beziehungsweise der Spenden. Die Münstertaler Gemeinde Lü, die 1992 den Beitritt der Schweiz zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) ohne Gegenstimme abgelehnt hatte, verlieh dem Milliardär das Ehrenbürgerrecht. Der Zürcher Großindustrielle hat der Gemeinde 60 000 Franken für die Renovation der Dorfkirche gespendet und attestiert ihr eine »klare Haltung zu einer selbstständigen Schweiz, wo man sich nicht schwächlich an internationale Großgebilde anlehnt«. Siebzig Frauen, Männer und Kinder leben das ganze Jahr im Bergdorf, das für den wertkonservativen Christoph Blocher »Sinnbild großer Selbstverantwortung und Lebenskraft« ist.

Ruedi Rechsteiner, Ökonom und sozialdemokratischer Nationalrat, mag keine »Almosen statt Rechtsansprüche« (*Basler Zeitung*, 3.8.2001:45): »Dass Milliardäre ihren Ruf durch öffentlich zur Schau gestellte Trinkgelder zu mehren suchen, ist nicht neu. Gemeinden wie Lü sind dank den großen Finanzhilfen der Eidgenossenschaft selbstständig geblieben – nicht dank Geschenken. Auch seinen Arbeitern in Ems pflegt Christoph Blocher an Weihnachten Goldvreneli zu verteilen – persönlich!, wie er mir stolz anvertraute. Gleichzeitig votiert die SVP für die Abschaffung des Teuerungsausgleichs in der AHV und schlägt deren Privatisierung vor. Goldvreneli statt Gesamtarbeitsverträge, Almosen statt Rechtsansprüche, bei Christoph Blocher sind Geschenke im Gutsherrenstil Teil seiner Propaganda. Die SVP kämpft in Bern dafür, dass Milliardäre immer weniger Steuern bezahlen müssen, dank vielfältigen Rückzugsmöglichkeiten in Steueroasen und dank steuerfreien Kapitalgewinnen. Wenn das Steuergefälle in der Schweiz weiter wächst – mit Belastungsunterschieden im Verhältnis 1:5 bei gleichen Einkommen –, dann steht die Existenz armer Regionen (wie das Münstertal) tatsächlich auf dem Spiel – nicht trotz, sondern wegen Christoph Blocher, Martin Ebner & Co.«

»Edel sei der Mensch, hilfreich und gut!« Wer möchte nicht im Edlen auch das Gute und Wahre sehen. Die werbewirksame Kombination edler Eigenschaften knüpft an diesen geheimen Wunsch an, stellt Reinhild Traitler (2000:273/274) fest und erwähnt: Karl-Heinz Böhm, der schon vor Jahrzehnten seine Liebe zu den Menschen Äthiopiens entdeckt hat und sich gerne so vermarktet. Dietmar Schönherr tat es ihm nach. Er hatte sein Herz in Zentralamerika verloren, interpretierte Ernesto Cardenal, sammelte für Nicaragua. Dann kam Jim Grant. Der amerikanische Ökonom regte an, Botschafterinnen des guten Willens für das Kinderhilfswerk UNICEF in aller Welt einzusetzen. Sogleich reisten Frauen vom Kaliber einer Liv Ullmann oder Audrey Hep-

burn in den afrikanischen Busch und wiegen vor laufender Kamera unterernährte Babys in ihren Armen. Reinhild Traitler (ebd.) führt weiter aus, wie Prinzessin Diana in Khakihosen und Stiefeln, den Detektor in der Hand, gegen Landminen zu Felde zog, Supermodel Claudia Schiffer als Botschafterin der UNICEF direkt vom Catwalk nach Bangladesh jettet und sich den hungernden Kindern widmet.<sup>131</sup>

Auch Bill Gates, der reichste Mann der Welt, ist, so Traitler (ebd.), nicht immun gegen den Virus des demonstrativen Guten. Und wir stellen uns das Elend lieber als einen Tag im Leben von Claudia Schiffer vor, als die Kulisse, die es den beautiful people erlaubt, zu Heldinnen zu werden, ohne das Make-up zu verlieren. Tief drinnen in uns hockt die Sehnsucht nach der Einheit von Gut, Wahr und Schön, die Erinnerung an ein Ursprungsparadies. »So kriegst der neue Lifestyle auch eine neue Moral, eine Designermoral«, in der zumindest das Outfit stimmt. Die Winterthur Versicherung verwendet Desmond Tutu, den ehemaligen Erzbischof Südafrikas, als Spezialisten für Risikofreudigkeit. Tutu, ein Symbol für den Kampf gegen die Apartheid, tut in ganzseitigen Annoncen und über CNN kund, »dass der Glaube Risiken einget und die Winterthur diese kompetent managen kann«. Die Winterthur ist eine Tochter der Credit Suisse, die dazu beitrug, die Apartheid zu stützen.

Im August 2000 ist Harry Oppenheimer, der südafrikanische Edelsteinmagnat, gestorben. Bartholomäus Grill (*Die Zeit*, 35/2000:22) bezeichnet ihn als Ausbeuter und Freiheitskämpfer zugleich. Oppenheimer war der Chairman der gigantischen Anglo-American Corporation und der Schwestergesellschaft De Beers. Die Strategen von De Beers – fast ausschließlich Oxford-Absolventen – kauften Diktatoren und andere Politiker, um gewaltige Diamantenlager zu räumen. Oppenheimer selbst, der reichste Mann Südafrikas, zahlte Hungerlöhne und pflegte einen

kolonialen Lebensstil. Er ließ massenweise Leute entlassen und gründete wohltätige Stiftungen. Er nannte das »Kapitalismus mit Herz«, was Bartholomäus Grill (ebd.) mit den Worten umschrieb: »Brutal im Geschäft, großzügig als Philanthrop«. Marion Gräfin Dönhoff (ebd.) würdigt den größten und bedeutendsten Industriellen Südafrikas als einen, der Schwarze ausbilden ließ, um so die Apartheid zu unterlaufen. Sie folgert: »Nur weil es Männer wie Oppenheimer und Mandela gab, ist die Liquidierung des absurden Apartheidsystems so glimpflich verlaufen.«

Nun, solange es Reiche gibt, ist deren Mäzenatentum gut und recht, je nachdem sogar förderlich. Das Geld mag da und dort dazu beitragen, soziale Probleme zu mildern. Das kann auch dann der Fall sein, wenn sich ein Spender mit dem Geld in erster Linie selber profilieren will. Wichtiger als die gewiss begrüßenswerte individuelle Großzügigkeit sind jedoch strukturelle Maßnahmen, die den sozialen Ausgleich fördern. Wenn Kapitalgewinne besteuert werden, hat die öffentliche Hand mehr Mittel, um die soziale Sicherung zu finanzieren. Daher wiederholen wir hier in Anlehnung an Bertolt Brecht: Glücklich das Land, das keine Reichen nötig hat.

Was einmal als Grundproblem kapitalistischer Gesellschaften diskutiert wurde, der Widerspruch zwischen gesellschaftlicher Produktion und privater Aneignung, wird heute selten thematisiert. Michael Schefczyk (*Neue Zürcher Zeitung*, 3.12.97) stellt eine Entpolitisierung der Frage fest, nach welchen Regeln gesellschaftlicher Reichtum zu verteilen sei. Auch die Vergesellschaftung des privat Angeeigneten in Gestalt von Schenkungen, wie sie etwa Ted Turner propagiert, der den Vereinten Nationen eine Milliarde gespendet hat, lässt die Eigentumsordnung und den Marktprozess, wie sie sind. »Allein der sanfte Zwang von öffentlicher Meinung und ›plutokratischem‹ Gewissen soll einen Rückstrom von Vermögensmasse in die Allgemeinheit bewirken.«

Etwas Ähnliches zeigt sich, wenn wir betrachten, wie soziale Strukturen aus der Makroperspektive analysiert werden. 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 1930er-Jahren Menschen(gruppen) etwas differenzierter nach ihren äußeren Lebensbedingungen (Beruf, Qualifikationen, Einkommen, Besitz) sowie nach inneren psychischen Merkmalen. Der Blick galt dabei nach wie vor primär den vertikalen Ungleichheiten. Das änderte sich während der achtziger Jahre mit den Modellen sozialer Lagen, die – nebst materiellen Ressourcen – das subjektive Wohl (Lebenszufriedenheit) stärker einbezogen. Die horizontalen Ungleichheiten stehen auch bei den Modellen sozialer Milieus im Vordergrund, die sich während der neunziger Jahre verbreiteten. 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 weisen auf wichtige Differenzierungen hin. 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, die im ersten Teil unserer Publikation erwähnt wurde.

Diesen Gegensatz bringen auch die unterschiedlichen Modelle von Gerhard Schulze und Pierre Bourdieu (1983) zum Ausdruck. Schulze kommt in seinem 1992 veröffentlichten Buch »Die Erlebnisgesellschaft« zum 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 erlebnisorientierte Denken löst laut Schulze das pro-

dukteorientierte ab. Beim erlebnisorientierten geht es mehr um den subjektiven Nutzen, beim produkteorientierten um den materiellen. Der Hobbygärtner löst mit seinem Ziergarten die Bäuerin mit ihrem Kartoffelacker 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 sieht das anders. Die äußeren Faktoren prägen die Denk- und Handlungsmuster beziehungsweise 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(n) grilliert oder frau den Hauseingang schmückt. Bourdieu orientiert sich an der Marx'schen Tradition, nach der das Sein auch das Bewusstsein beeinflusst. Schulze hält sich mehr an Ulrich Beck (1986), der die selbstreflexive Moderne unter anderem dadurch kennzeichnet, dass das Bewusstsein das Sein prägt.

Nun, 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. Das gilt auch für das Verhalten der Reichen. Selbst wenn sich, über positive Beispiele stimuliert, eine überaus großzügige Spendefreudigkeit verbreiten ließe, ändert das wenig an den Mechanismen, welche die soziale Ungleichheit täglich neu erzeugen.

Dass er selber zu Reichtum gekommen war, betrachtete Christoph Merian als eine Gnade Gottes, die zu sozialem Han-

deln verpflichtet. Gleichwohl versteht der Basler Philosoph Hans Saner (2000) die Wohltätigkeit und Gerechtigkeit in einigen Punkten als »fast diametral entgegengesetzt«. Denn: Wohltätigkeit beruht auf Freiwilligkeit. Sie kann nicht erzwungen werden. Rechtliche Sanktionen sind nicht möglich. Gerechtigkeit lässt sich hingegen einfordern. Sie funktioniert nach Regeln, die im Interesse aller Handelnden liegen. Wohltätigkeit kann, so Hans Saner (2000:6), die Retterin in der Not sein. Sie ist jedoch zu individuell und zu wenig tragfähig. Der Staat braucht als Fundament eine Ordnung, die auf Gerechtigkeit basiert. Aber ebenso ist keine Gesellschaft denkbar, die ohne Wohltätigkeit bestehen könnte.

Persönliche Haltungen und Kompetenzen sind gewiss wichtig. Sie brauchen indes eine soziale Abstützung. Ein erfreulicher Ansatz ist das Netzwerk für sozial verantwortliche Wirtschaft. Der Sozial- und Wirtschaftspsychologe Mario von Cranach hat mit andern Persönlichkeiten zusammen »Zielsetzungen« (2001) formuliert. Wirtschaftliches Handeln muss die sozialen Folgen einbeziehen. So lautet das Hauptanliegen. Wer möchte da widersprechen! Aber wie kommt es dazu? Wichtig sind – nebst freiwilligen Zusammenschlüssen – politische Vereinbarungen über die Verteilung der Arbeit, die Anhebung der unteren Löhne und die Ausweitung der Grundsicherung. Diese Postulate sind in andern Schriften weiter ausgeführt.<sup>132</sup>

In der vorliegenden Arbeit finden sich Beispiele von Reichen, die sich mit ihrem Kapital sozial engagieren. Etliche Reiche tun dies freiwillig. Das ehrt sie. Gleichwohl nimmt die Kluft zwischen Arm und Reich zu. Die Existenzsicherung darf keine beliebige Sache sein, die von mehr oder weniger Goodwill abhängt. Der soziale Ausgleich verlangt primär eine gesellschaftliche Verbindlichkeit, die den Reichtum besser verteilt. Wichtig ist auch die Transparenz darüber, wie Reichtum entsteht. Unzählige »Working poor«<sup>133</sup> arbeiten für den Reichtum der andern. Während der

Herbstsession 2001 debattierte der Schweizer Nationalrat über eine Steuerreform. Ein Antrag, das Existenzminimum von den Steuern zu befreien, passierte immerhin knapp mit 84 zu 81 Stimmen. Ansonsten wurden aber weitere Steuergeschenke für hohe Einkommen beschlossen.<sup>134</sup> Finanzminister Villiger bezeichnete die Spenderfreudigkeit an die Reichen als »staatspolitisch unverantwortbar«. (*VPOD-Zeitung*, 11.10.2001:5)

Fazit: Wer den Reichtum in der Schweiz und die Frage der sozialen Verträglichkeit untersucht, muss – nebst den Spenden der Reichen – auch die Spenden an die Reichen berücksichtigen.

## 7 ANHANG

### 7.1 Anmerkungen

- 1 Gemessen am Verhältnis des realen Bruttoinlandprodukts pro Kopf der reichsten 20 Prozent zu den ärmsten 20 Prozent ([www.undp.org/hdro/ihp-prof.htm](http://www.undp.org/hdro/ihp-prof.htm))
- 2 Eine absolute im Sinn einer »objektiv« festgelegten Grenze gibt es nicht: Bei der Festlegung der absoluten Grenze spielen auch das Niveau eines Landes sowie subjektive Einschätzungen eine Rolle. Für eine ausführliche Diskussion vgl. Leu, Burri und Priester 1997.
- 3 Ein Vierpersonenhaushalt benötigt für den gleichen Lebensstandard ein höheres Einkommen als eine Person allein. Der Bedarf ist allerdings nicht viermal, sondern ca. doppelt so hoch. Das heißt, ein Einpersonenhaushalt mit 100 000 Franken Einkommen ist etwa gleich gut gestellt wie ein Vierpersonenhaushalt mit 200 000 Franken. Dieses Einkommen wird als Äquivalenzeinkommen oder relatives Haushaltseinkommen bezeichnet. Der Bedarf eines Haushalts wächst mit zunehmender Größe um einen Faktor, der ungefähr der Wurzel aus der Haushaltsgröße entspricht. (Atkinson et al. 1995)
- 4 Analyse der Einkommens- und Vermögensverteilung in der Schweiz siehe Kapitel 4.2
- 5 Für einen Überblick in die beiden Positionen sowie eine differenzierte Analyse sozialer Lagen anhand struktureller und kultureller Merkmale siehe Lamprecht und Stamm (2000)
- 6 Empirische Untersuchung zwischen Einkommen und weiteren Merkmalen siehe Kapitel 4.2.4.
- 7 Die Daten beziehen sich auf die erste Hälfte der 1980er-Jahre. Eine Publikation des Bundesamtes für Statistik zu Gesundheit und Einkommen ist in Vorbereitung.
- 8 [www.gesundinfo.de/glueck/glueck2htm](http://www.gesundinfo.de/glueck/glueck2htm)
- 9 Das zwinglianische Zürich und das calvinistische Genf sind prototypisch für die kapitalistische Wirtschaftsweise. Neben der protestantischen Ethik bestimmten jedoch auch eine expansive staatliche Politik (Eспенhorst 1997) sowie die Siedlungsstruktur die wirtschaftliche Entwicklung.
- 10 Gemessen an der verschwindend kleinen Menge an Hausmännern bietet die Vaterrolle scheinbar kaum identitätsstiftende Möglichkeiten.
- 11 Es soll hier keineswegs die Meinung vertreten werden, dass alle Menschen einer Person nur so viel Wert zusprechen, wie in Geld gemessen werden kann. Individuell existieren durchaus andere Werthierarchien, welche dem sozialen Engagement, äußeren Persönlichkeitsmerkmalen, Charaktereigenschaften

- usw. die zentrale Bedeutung beimessen. Gerade Frauen unterstehen nicht im selben Maß der Bewertung aufgrund des Geldes wie Männer. In einer Gesellschaft, die dem Reichtum und dem Geld eine große Bedeutung zumisst, wird der Rückschluss von der Höhe des Geldes auf den Wert einer Person jedoch *auch* sozial wirksam.
- 12 Auch in kleineren Schweizer Gemeinden, die auf »gute Steuerzahler« angewiesen sind, haben Reiche eine enorme Verhandlungsmacht in der Frage, wie viel Steuern sie zu bezahlen gedenken.
  - 13 Gerade die Vererbung widerspricht dem modernen Gedanken einer »meritokratischen« Gesellschaft, wo allein das persönliche Verdienst für die Position verantwortlich sein soll. Dass die Erbschaftssteuer in zahlreichen Schweizer Kantonen bereits abgeschafft ist oder kurz davor steht, ist leider ein Indiz dafür, dass die Ungleichheit an Lebens- und Handlungschancen weiterhin bestehen bleiben und sogar noch zunehmen wird.
  - 14 Haseler unterscheidet zwischen Reichen mit 20 Millionen US-Dollar und Superreichen ab 500 Millionen US-Dollar. Erst ab dieser Summe wird für ihn Macht als Differenzierungsmerkmal wichtig. Wir wählen hier – ebenso willkürlich – tiefere Angaben, dies deshalb, weil der unermessliche Reichtum in der Schweiz wesentlich weniger ausgeprägt ist und weniger zur Schau gestellt wird als in den USA.
  - 15 Gerhard Lenski: Macht und Privileg. Eine Theorie der sozialen Schichtung. Suhrkamp 1973
  - 16 Genauer: dem Wertgrenzprodukt der Arbeit, das heißt dem Wert der letzten Einheit eines Produkts
  - 17 Durchschnittlicher Bruttojahreslohn von Spitzenmanagern in Firmen mit internationaler Ausrichtung = 371 000 Franken (Pressecommuniqué der *Handelszeitung*, 28.6.2000)
  - 18 Quellen: *Basler Zeitung*, 27.3.2000, *Handelszeitung*, 26.3.1999
  - 19 Interessanterweise hat die Offenlegung von Topsalären diese nochmals in die Höhe getrieben. Dies wird auf das Prinzip der »Referenzgruppenentlohnung« zurückgeführt: Eine Firma zahlt ihren Topkadern gleich viel wie die besten Firmen im Markt; dies hat einen »Einklinkoeffekt« zur Folge, welcher die Lohnspirale nach oben treibt. (Benz und Stutzer 2001)
  - 20 Die Zitate stammen aus dem *Tages-Anzeiger* vom 14.10.1997:32, 19.6.1998:19, 27.10.1999:41, sowie aus der *Handelszeitung* vom 5.6.1998:55.
  - 21 Quelle: [www.forbes.com/forbesglobal/2000/G320/G306058tab1.htm](http://www.forbes.com/forbesglobal/2000/G320/G306058tab1.htm)
  - 22 *Handelszeitung*, 18.5.1999
  - 23 Genau: 1777,2 Milliarden Franken (*VZ-Ratgeber*, 1999:12)
  - 24 Quelle: *Bilanz*, 12/1999
  - 25 Genau: 749 964 400 000 Franken (ESTV 1999)
  - 26 Die Inflation wurde in diesen Berechnungen nicht berücksichtigt.

- 27 Gemessen als Quotient aus der Fläche zwischen Diagonale und Ungleichheitslinie dividiert durch Gesamtfläche unter der Diagonale
- 28 Der Schweizerische Gewerkschaftsbund stellt eine Zunahme der Vermögensungleichheit zwischen den 10 Prozent Reichsten und den 10 Prozent Ärmsten von 1:22 im Jahr 1958 auf 1:274 im Jahr 1991 fest. (*Beobachter*, 26/93, zit. in Sax et al. 1997:85) Dies betrifft jedoch nur die, welche überhaupt ein Vermögen haben. Wie viel die Vermögensungleichheit insgesamt zugenommen hat, kann auf diese Weise gar nicht berechnet werden, weil die 10 Prozent Ärmsten kein Vermögen haben (Division durch null).
- 29 Verheiratete mit und ohne Kinder sowie Alleinerziehende
- 30 Der Medianlohn ist der Lohn, bei dem die Hälfte der Erwerbstätigen weniger und die andere Hälfte mehr verdient.
- 31 Wenn die Teilzeitlöhne auf einen Beschäftigungsgrad von 40 Stunden/Woche hochgerechnet werden, würden 13 Prozent weniger als 39 000 Franken brutto im Jahr verdienen, was ungefähr 3000 Franken monatlich netto entspricht (Bauer 1999)
- 32 *Handelszeitung*, 21.1.1999
- 33 Das steuerbare Einkommen beginnt in Basel ab einem Freibetrag von 14 000 Franken für Verheiratete und von 10 000 Franken für die übrigen Steuerpflichtigen. Das Reineinkommen wäre demzufolge nochmals etwas weniger ungleich verteilt.
- 34 In den fünfziger Jahren betrug die durchschnittliche Börsenperformance 19,1 Prozent, gegenüber »nur« 12 Prozent in den boomenden neunziger Jahren (Quelle: Bank Leu).
- 35 Bei den Lohnangaben handelt es sich um Durchschnittswerte: Die männlichen Kader auf den obersten beiden Ebenen verdienen ein Drittel mehr als die wenigen Chefinnen, deren zahlenmäßiger Anteil bei 6 Prozent auf der ersten Ebene und 12 Prozent auf der zweiten Ebene liegt. (*Handelszeitung*, 20.6.2001)
- 36 Diese 685 Millionen wurden als Aktienoptionen ausbezahlt. Mit dem Einbruch der Technologiebörse wurden die Ausübungspreise der ausstehenden Optionen bei vielen Firmen nachträglich gesenkt, sodass die tiefen Börsenkurse wieder kompensiert wurden. (Benz und Stutzer 2001:12)
- 37 Als Maß für die Ungleichheit wurde das Verhältnis vom 9. zum 1. Dezil verwendet. Mit dem 9. Dezil wird jenes Einkommen bezeichnet, bei welchem 90 Prozent der Beschäftigten einen tieferen und 10 Prozent einen höheren Lohn haben.
- 38 Nach Abzügen
- 39 Reinvermögen nach Abzug des Freibetrags von 50 000 Franken für Ledige und von 100 000 Franken für Verheiratete. Der Freibetrag wurde in den Berechnungen nicht berücksichtigt; er ist jedoch seit 1991 unverändert geblieben.

- 40 Das steuerbare Vermögen beginnt erst nach Abzug eines Freibetrags von 100 000 Franken für Verheiratete bzw. von 50 000 Franken für die übrigen Steuerpflichtigen.
- 41 Zum einen sind Personen mit hohem Erwerbseinkommen selten zu Hause erreichbar und in der knappen Zeit schwierig für eine telefonische Umfrage zu motivieren: Ökonomisch gesehen sind die »Kosten«, an einer Umfrage teilzunehmen, umso größer, je höher das Erwerbseinkommen ist, das während der Interviewdauer hätte erwirtschaftet werden können. Die übrigen Haushaltsmitglieder wissen hingegen oft nur ungenügend Bescheid über das gesamte Haushaltseinkommen (vgl. Streuli & Bauer 2000).
- 42 Diese Einschränkung gilt für alle folgenden Auswertungen – der Erwerbseinkommen wie auch der relativen Haushaltseinkommen. Dadurch beziehen sich die beiden Auswertungsarten auf die gleiche Grundgesamtheit und können miteinander verglichen werden.
- 43 Hinzu kommt, dass die Daten der SAKE nur die ständige Wohnbevölkerung beinhalten. Unter Einschluss von Saisoniers, Grenzgängern und Asylsuchenden wäre der Anteil der ausländischen Bevölkerung an den Reichsten nochmals wesentlich tiefer (vgl. auch Liechti und Knöpfel 1999).
- 44 Dies bedeutet keineswegs, dass diese Gruppe keine Kinder hat. Es ist auch möglich, dass die Kinder bereits ausgezogen sind oder dass die Männer nicht (mehr) mit der Familie zusammenleben.
- 45 Monateinkommen über 20 000 Franken sind selten vertreten; aus diesem Grund können in dieser Kategorie keine repräsentativen Aussagen über den Anteil von Aktionärinnen und Aktionären gemacht werden (mündl. Mitteilung D. Cocca).
- 46 Initial Public Offering: erstmaliger Gang eines Unternehmens an die Börse
- 47 Geerbt wird in der Regel ab 60 Jahren (*Bilanz/VZ*, 1999:14).
- 48 Gemäß einer deutschen Untersuchung (Lüscher 1999:348)
- 49 Eine substanzielle Erbschaftssteuer könnte diese Ungleichheiten erheblich dämpfen, allerdings gehen die kantonalen Bestrebungen zur Abschaffung der Erbschaftssteuer in der Schweiz genau in die entgegengesetzte Richtung.
- 50 Für einen Überblick über die Wachstumstheorie vgl. Bretschger (1998).
- 51 Gemäß einer Studie des Londoner Institute for Public Policy Research (zit. in *Handelszeitung*, 18.5.1999) weisen Länder mit hohen Ungleichheiten höhere Kriminalitätsraten auf.
- 52 Die Rechtfertigung eines allgemeinen Grundeinkommens wird von seinen Befürwortern aus ebendiesem Begründungszusammenhang abgeleitet (vgl. Streuli 1999).
- 53 Laut *Die Zeit* (28.12.2000:22) trug »Amerikas oberster Finanzguru« auch wesentlich dazu bei, dass der im Jahre 2000 gewählte US-Präsident George W. Bush den als moderat geltenden Paul O'Neill, »Greenspans alter Freund«, zum Finanzminister erkürte.

- 54 Verdingbueb ist ein Knabe, der nicht in seiner eigenen Familie aufwachsen konnte.
- 55 Im April 2000 hat auch die Credit Suisse Ebners Angebot, im Verwaltungsrat Einsitz zu nehmen, höflich zurückgewiesen. (*Weltwoche*, 4.5.2000:27)
- 56 SF DRS 1, 16.11.1999. Autoren: Roman Klingler, Toni Zwysig; Redaktion: Otto C. Honegger, Helen Stehli Pfister
- 57 Ludwig Hasler (*Weltwoche*, 4.5.2000:25) karikiert Martin Ebner als »Cervelat grillierenden, hügelwandernden, ländlermusikliebenden Biedermann«, der freimütig einräumt, weder Zeit noch Lust zu haben, um in die Oper zu gehen.
- 58 Das hat er dann auch getan. Allerdings soll er, wie Bekannte von ihm munkeln, die Auserwählte schon vorher gut gekannt (und auserkoren?) haben, was nun als »großer Skandal« in die Fernsehgeschichte eingegangen ist.
- 59 Als »eine löbliche Ausnahme« beschreibt Susanne Rohmund (*Cash*, 18, 4.5.2001:13) Nicole Loeb. Alle sähen in ihr die Erbin der väterlichen Warenhäuser. Doch Nicole Loeb habe ihre »Karriere aus eigener Kraft geschafft«. – »Ich schätze Leute wie meinen Vater, die hart arbeiten, und ich bin auch so erzogen worden«, sagt Nicole Loeb selbst.
- 60 Robert A. Jeker ist keiner, der sein Licht unter den Scheffel stellt. Er weist, wie auch die *SonntagsZeitung* (22.10.2000:77) mit Bezug auf das Swiss-Steel-Engagement feststellt, gerne auf eigene, weithin anerkannte Verdienste hin.
- 61 Dass die reiche Gesellschaft die Öffentlichkeit je länger, desto weniger scheut, beschreibt Hildegard Schwaninger (1999:62) nicht nur am Beispiel von Opernpremierern, an denen sich fast alle, die Rang und Namen haben, quasi selber zelebrieren. Insbesondere der neue Geldadel trägt seinen Reichtum fast inflationär zur Schau. Wohltätigkeitsgalas, wie sie in den USA notorisch bekannt sind, kommen mehr und mehr bei uns in Mode.
- 62 Mit der APO ist die außerparlamentarische Opposition gemeint, die sich nach 1968 als vorwiegend studentische Aufstandsbewegung konstituierte.
- 63 Er ist der Enkel des ersten Mannes von Maja Hoffmann-Stehlin und damit der Stiefenkel von Paul Sacher.
- 64 Einer der bestbezahlten Schweizer Fußballer ist Ciri Sforza. Er verdient bei Bayern München 5 Millionen Franken. Pascal Zuberbühler erhielt als Torhüter bei Leverkusen 3,2 Millionen Franken. Stéphane Chapuisat verdient in der Schweiz beim Zürcher Grasshoppers Club eine Million Franken.
- 65 Auch die zweiundzwanzigjährige Patty Schnyder, die hinter Martina Hingis auf Platz zwei der bestverdienenden Schweizer Sportlerinnen liegt und etwa 4,5 Millionen Franken mit Tennisspielen verdient hat, fährt einen Porsche Boxter. Sie sagt, sie brauche »keine Luxusgüter, um glücklich zu sein« (*Boom extra* 7/2000:11).
- 66 Geld lässt sich im Sport auch als Manager und Vermögensverwalter verdienen. Der ehemalige Judoka Fritz Kaiser, 45, hat sich so innerhalb weniger

- Jahre ein Vermögen von 200 bis 300 Millionen Franken erwirtschaftet. Wie Alois Bischof (*Cash* 8/2001:53) schreibt, ist Kaiser, Vaduz, vor allem als Manager von Sportgrößen wie Hanni Wetzels, Gerhard Berger, Jakob Hlasek und anderen reich geworden.
- 67 »Kassensturz« und »Club« auf SF DRS 1 (10.10.2000). »Spitzenmanager erfüllen sich fast jeden Salärwunsch, während Angestellte um jedes Prozent Lohnerhöhung kämpfen müssen«, hieß es dazu in der Programmvorschau. (*Basler Zeitung*, 10.10.2000:11)
- 68 Zum Einkommen werden Gehalt, Bonus und der errechnete Wert von gewährten Aktienoptionen gezählt. (*Neue Zürcher Zeitung*, 5.4.2000)
- 69 »Es zeugt von einem seltsamen Menschenbild«, kommentiert Armin Müller (a. a. O., S. 25), »zu glauben, Menschen seien nur durch Geld zu motivieren. Überall wo besondere Leistungen erbracht werden, steht die innere Motivation im Vordergrund: Man tut etwas aus Freude an der Sache, weil man einen Sinn darin erkennt. Extreme Bonuszahlungen untergraben die Arbeitsmoral, weil sie mit Fairness und Leistungsgerechtigkeit nichts zu tun haben. Der Versuch, innere Motivation durch klingende Münze zu kompensieren, wird teuer.«
- 70 Herausgeberin ist VISECA Card Services SA, Glattbrugg. Das Magazin erscheint in einer Auflage von 500 000 Exemplaren. Der Titel des in der Lifestyle-Rubrik erschienenen Artikels heißt: »Beyeler: Ein Mann – viele Werke«.
- 71 Fred David (1998:7ff.) beschreibt am Beispiel von Kunstsammler George Ortiz, wie ein Privatmann dazu kommt, überall auf der Welt Kunstschatze zusammenzukaufen, um die ihn die berühmtesten Museen der Welt beneiden.
- 72 Ich habe einmal erlebt, wie er im Zug einer mitreisenden Grümpelturnier-Mannschaft seine Identität so zu beweisen versuchte, indem er den Spielern Hundert-Franken-Noten verteilte. Weniger großzügig gab er sich gegenüber einem Lehrling, den er wegen zu langer Haare entlassen wollte. »Zürchs renitentester Maler verteilt immerhin Tausendernötli an durstige Menschen in der Limmatbar, wenn sich sein soziales Gewissen meldet. Allerdings zerreisst er sie vorher, damit sich die Beglückten zusammenraufen müssen«, wie Franziska K. Müller über Alex Sadkowsky schreibt, (*Magazin*, 3/2001:43)
- 73 Laut *Blick* ist der Deutsche Otto Beisheim, in jungen Jahren Mitglied der Waffen-SS, Leibstandarte Adolf Hitler, ein »einsamer reicher Mann« ohne Kinder, der sein Vermögen Stiftungen vermachen muss. Beisheim gehört zu den Reichsten im Land und ließ sich im steuergünstigen Baar (ZG) einbürgern. Der Umsatz seines Kaufhausimperiums Metro liegt bei über achtzig Milliarden Franken. Die Schweizer Wirtschaftszeitschrift *Bilanz* schätzt sein Vermögen (1999) auf 6 bis 7 Milliarden, das US-Magazin *Forbes* auf 11 Milliarden. Die Berechnungsweisen unterscheiden sich teilweise.

- 74 Bill Gates gilt als reichster Mann der Welt. Sein Vermögen beträgt rund 60 Milliarden Dollar. Auf Rang 27 der Millionärliste (*Forbes* 2001) taucht als reichster Schweizer der Biotech-Unternehmer Ernesto Bertarelli (10,5 Milliarden Dollar) auf, gefolgt von der Familie Pierre Landolt (6,1 Milliarden Dollar, Rang 49), dem Software-Unternehmer Walter Haefner (5,3 Milliarden, Rang 64), dem Uhrenindustriellen Nicolas Hayek (3,5 Milliarden, Rang 116) ex aequo mit Stephan Schmidheiny (Vorjahr Rang 125), Bankier Martin Ebner (3,3 Milliarden, Rang 130). Die Roche-Erben verschwanden aus dieser Liste, die sich teilweise von anderen Angaben unterscheidet. (*Basler Zeitung*, 23./24.6.2001:19)
- 75 In seinem Bestseller *Bowling Alone* geht Robert D. Putnam (2000:7ff.) dem Zusammenhang von Sozialkapital und wirtschaftlichem Erfolg nach und versucht zu belegen, dass soziale Tugenden nicht nur gut, sondern auch ganz praktisch und nützlich sind.
- 76 Frey und Lauffer kennen sich aus dem Militärdienst und unterstützen sich gegenseitig. Vermutlich folgt Frey schon bald Lauffer in den Verwaltungsrat der Basler Hoffmann-La Roche. Laut *Basler Zeitung* (15.12.2000:21) stößt der Vorschlag auf große Zustimmung.
- 77 Was die kulturelle Kompetenz betrifft, karikiert Ludwig Hasler (*Weltwoche*, 4.5.2000:25) Christoph Blocher unter dem Titel »Statusprotzerei statt Stil« als einen, der Albert-Anker-Bilder sammelt. Hasler kommentiert: »Schön. Nur zeugt der Fleiß, Anker-Bilder anzuhäufen, nicht schon von Geschmack. Eher von Raffgier und begrenzter Perspektive.«
- 78 Das Rennen um die Vorherrschaft im deutschen Automobilbau etwa entschieden die Gebrüder Opel, die sich auch auf politischem Parkett dagegen verwehrten, dass ausländische Wagen in Deutschland günstig angeboten würden.
- 79 Hans Heinrich von Thyssen-Bornemisza, der in der Villa Favorita einen Teil seiner Kunstsammlung ausgestellt hatte, verließ 1992 die Schweiz, als der Kanton TI die Kapitalertragssteuer der Einkommensteuer anpasste. Wie die beiden Dynastien Flick und Bührle mit Waffenfabriken und NS-Geschäften reich wurden, beschreibt Thomas Buomberger (*WochenZeitung*, 12.4.2001:17): »Emil G. Bührle verdiente im Zweiten Weltkrieg mit Flakkanonen Millionen. Er finanzierte in Zürich den Kunsthaus-Neubau und stiftete sein privates Bührle-Museum.« Buomberger nennt diese Kunstsammlung »eine kulturelle Geldwaschanlage«.
- 80 Alice Rivaz berichtet in ihrem 1946 erschienenen Roman »Comme le sable« über allerlei bilaterale Beziehungen, die – auf anderer Ebene – über das Bureau International du Travail (B.I.T.) von Genf aus unterhalten wurden. Das Buch liegt neu auch auf Deutsch vor: *Wie Sand durch die Finger* (Lenos, Basel 2000). Julian Schütt berichtet in der *Weltwoche* (25.5.2000:49) unter dem Titel »Als die Global Players noch sozial waren« darüber.

- 81 Das bestätigt eine umfangreiche Studie, die der frühere Schaffhauser Stadtarchivar Hans Ulrich Wipf (im Auftrag des Fischer-Konzerns) erarbeitet hat: *Georg Fischer 1930–1945. Ein Schweizer Industrieunternehmen im Spannungsfeld Europas*. Chronos Verlag, 2001. Die Studie zeigt auch, unter welchen Bedingungen die Zwangsarbeiter lebten, die der Konzern in seinen Zweigwerken in Singen und Mettmann beschäftigt hatte. Dazu: Christa Edlin: »Georg Fischer beschäftigte am meisten Zwangsarbeiter.« (*Basler Zeitung*, 17.7.2001:9).
- 82 »Die Schweizer Behörden spielen ein scheinheiliges Spiel«, titelt die *Sonntags-Zeitung* (31.12.2000:8). Generalstaatsanwalt Bernard Bertossa äußert sich im Gespräch mit Hubert Mooser über Schwierigkeiten, gegen das organisierte Verbrechen vorzugehen.
- 83 Anders handhabt das die vierundsechzigjährige Elisabeth Kopp, die von 1984 bis 1989 Bundesrätin war und wegen Missachtung der Treuepflicht zurücktreten musste. Sie erhält nach fünf Amtsjahren das volle Ruhegehalt von 196 462 Franken im Jahr. Das ist die Hälfte des derzeit ausbezahlten Bundesratsgehalts.
- 84 Gegen eine andere Rede, die Blocher am 1.3.1997 über die Rolle der Schweiz im Zweiten Weltkrieg (»Eine Klarstellung«) hielt, erstattete der Zürcher Bezirksrichter Bruno Steiner Strafanzeige wegen Verdachts auf Rassendiskriminierung. Das trug dem Kläger (CVP-Mitglied) heftige Kritik von NZZ-Redaktor Max Frenkel (FDP-Mitglied) ein. Max Frenkel selber hatte die Rede auf Wunsch Blochers vorher auf antisemitische Stolpersteine abgeklopft; danach hatte er als NZZ-Redaktor darüber berichtet, ohne diesen Sachverhalt transparent zu machen. Eine entsprechende Beschwerde wurde vom Schweizer Presserat 2001 gutgeheißen. (Stellungnahme 15/2001, 1.3.2001) Zu Blochers politischem Projekt sowie seinem Spiel mit dem Rechtsextremismus siehe Niggli/Frischknecht (1998).
- 85 Was die nachrichtenlosen Vermögen betrifft, haben die beiden Schweizer Banken Credit Suisse Group und UBS im November 2000 die letzte Zahlung der insgesamt zwei Milliarden Franken überwiesen. Dies gemäß dem 1998 mit dem Jüdischen Weltkongress vereinbarten Vergleich. Die Abgeltung schließt auch weitere Klagen gegen Novartis, Roche, Nestlé, ABB und Ascom aus, die sich an der Abgeltung beteiligten. Ein Teil ist für die Befriedigung von Ansprüchen auf nachrichtenlose Vermögen auf Schweizer Banken vorgesehen, ein anderer für ehemalige Zwangsarbeiter, abgewiesene und misshandelte Flüchtlinge und weitere Nazigeschädigte. Wie Opfer monieren, erweist sich die Weiterleitung der Entschädigungen als schwierig. Insgesamt sind 675 541 mögliche Betroffene informiert worden. Die Banken müssen nun noch, wie Wirtschaftsredaktor Pierre Weill (*Basler Zeitung*, 27.12.2000:13) berichtet, 26 000 Namen von Kontoinhabern mit einem möglichen Holocaust-Bezug auf dem Internet publizieren.

- 86 »Von Blocher, der sich in den letzten Monaten gern als Interessenwahrer der kleinen Leute und insbesondere der Rentnerinnen und Rentner aufgespielt hat, ist nicht die geringste Hilfe zu erwarten. Er macht eifrig bei der Demontage der AHV mit«, kritisiert die Gewerkschafterin Colette Nova (*VPOD-Zeitung*, 20.1.2000:9) und rechnet vor: Ein Viertel des Ertrags auf dem Vermögen der zehn reichsten Schweizer (114 Milliarden) würde bereits ausreichen, um das flexible Rentenalter zu finanzieren. Gegenüber den 374 Milliarden, die die 300 Reichsten besitzen, sind die Ausgaben für die Witwenrente nicht mehr als ein Klacks (nur gerade 2 Promille).
- 87 Gespräche vom 26.11.2000 an der Zürcher Paulus Akademie und vom 1.1.2001 in Biel.
- 88 Im Gespräch mit Alois Bischof (*Das Magazin*, 34/1992:30ff.) schildert Judith Giovanelli-Blocher, wie ihr Bruder schon als Bub nicht nur ein rhetorisches Naturtalent war, sondern auch am schnellsten erkannte, woran es dem Vater auf der Kanzel mangelte.
- 89 Bei den Personen, die in diesem Kapitel erwähnt werden, handelt es sich um solche, mit denen bzw. mit deren Angehörigen wir selber gesprochen haben. Die Aufzeichnungen sind anonymisiert, leicht verfremdet und autorisiert. Die alphabetisch gewählten Initialen kaschieren die wirklichen. Stehen die gewöhnlichen Familiennamen, so geschieht dies im Einverständnis mit den Befragten.
- 90 Die vom Schweizerischen Gewerkschaftsbund Ende 1999 eingereichte Volksinitiative für eine Kapitalgewinnsteuer schlägt unter anderem folgende Ergänzungen der Bundesverfassung vor: Der Bund erhebt eine besondere Steuer auf realisierten Kapitalgewinnen auf beweglichen Vermögen, welche von der direkten Bundessteuer befreit sind.
- 91 Das Sponsoring hat mit Mäzenatentum nichts zu tun. Das Sponsoring ist – im Unterschied zum großzügigen Schenken – eine »reine Form der Selbstdarstellung« (vgl. Keller, *Das Magazin*, 37/2001:30).
- 92 Roger Berbig präsidiert das Hilfswerk »Kinder in Not«. Er war zwischen 1973 und 1984 Torwart beim Zürcher Grasshoppers-Club und spielte zwanzigmal für die Nationalmannschaft. »Ich habe als Fussballer auf Reisen mit meiner Mannschaft einiges gesehen«, schreibt Berbig nach einem Aufenthalt in Afrika. (*SonntagsZeitung*, 28.10.2001:53) »Doch die Eindrücke in Burkina Faso haben mein Weltbild erweitert. Im Verhältnis zu den Problemen, welche die Einheimischen dort haben, scheinen unsere nichtig. Können höchstens als »Problemchen« bezeichnet werden. Denn wir haben es hier in der Schweiz unglaublich gut, leben meistens im Überfluss, sind privilegiert. Auf Grund dieses Wissens ist es für mich ein Leichtes, meinen Teil dazu beizutragen, armen und notdürftigen Menschen zu helfen.«

- 93 Ernst Beyeler hat, wie Hans-Joachim Müller, Feuilletonchef der *Basler Zeitung* würdigt (*Basler Zeitung*, 16.7.2001:29), kein Museum vom Typ der neuen Profitcenter gemacht, wo der Event die Kunst verdrängt. Wenige Museen für die Kunst des 20. Jahrhunderts seien in den letzten Jahren derart gestürmt worden, und wenige hätten sich ihre noble Unberührbarkeit so unangestrengt erhalten. Beyeler versteht das Museum auch als ein Schaufenster, das die Schönheit Basels aufzeigt. Das »grüne Basel« könnte seiner Auffassung nach »ein Markenzeichen werden«. (*Basler Zeitung*, 14./15.4.2001)
- 94 »Der Daig ist [...] eine real existierende soziale Schicht, ein Mythos und ein Missverständnis zugleich«, urteilt hingegen Christoph Keller (*Das Magazin*, 37/2001) mit Verweis auf die von Philipp Sarasin (1997) beschriebene Tradition: Die geschlossene Gesellschaft vergewisserte sich ihrer gesellschaftlichen Vorrangstellung durch das »me«. Ein kompliziertes Geflecht von Normen bestimmte, was »me« darf und was nicht. Der wichtigste Kodex betraf das Geld. Man akkumulierte das Geld, vermehrte es, doch gab man es nicht protzig aus.
- 95 Diese Tradition scheint wieder aufzuleben. Neue »Stiftungsprofessuren« sind an der Universität Basel in den Fachbereichen Ethik, Jüdische Studien, Pflegewissenschaften und Afrikastudien entstanden. (Schmidt, *Basler Zeitung*, 2.8.2001:25)
- 96 Mascha Madörin geht in ihrem Beitrag »Nachhilfe in Wirtschaftstheorie« (*WochenZeitung*, 8.3.2001:7) auf strukturelle Aspekte ein, wie eine wirtschaftliche Entwicklung aussehen muss, damit sie wirklich den Frauen nützt.
- 97 Einen achtzigjährigen Vater zu fragen, wie viel Geld es denn sei, das er erbt, gilt beinahe als Verbrechen. Da gibt es auch das Beispiel eines Vaters von drei Kindern, der drei Ausbildungen abgeschlossen hatte und dann eines Tages aus der *Bilanz* von seinem Milliardenerbe erfuhr, was ihn völlig überforderte.
- 98 »Unsere armen Reichen«, titelt die *Zuger Presse* (2.10.2000) – mit Blick auf die Beyeler- und andere Stiftungen. Kommentator Üsé Meyer zeigt Bedauern für jene Reichen, die viel Geld spenden und sich dann fast noch dafür entschuldigen müssen.
- 99 Lasch (1995:7ff.) beschreibt »die blinde Elite« als eine »Macht ohne Verantwortung«.
- 100 Ob damit auch Aufsteiger Marcel Ospel gemeint ist, heute Präsident der UBS, der aus bescheidenen Verhältnissen stammt und sich als Statussymbol just von Herrn Burckhardt ein Haus im Gellert hat hinklotzen lassen, das gerade reiche Basler immer wieder als geschmacklos bezeichnen.
- 101 »Armut ist schwierig, aber reich sein ist auch nicht leicht«, schreibt Max Bill (»Nur kleine Geister halten Ordnung – Genies überblicken das Chaos«) in: Leiser 1993:271.

- 102 Die GGG ist ein Verein, dem man beitreten kann. Der Mitgliederbeitrag beträgt pro Jahr mindestens 30 Franken für Einzelpersonen, 60 Franken für Paare und 100 Franken für Kollektivmitglieder.
- 103 Niklaus Merz, geb. 1944, hat nach einer kaufmännischen Berufslehre in der Industrie und Auslandsaufenthalten in Frankreich und Großbritannien auf dem zweiten Bildungsgang ein Studium an der Universität Basel abgeschlossen und während dreizehn Jahren das Kantonale Stipendienamt Basel geleitet. Seit 1990 ist er Geschäftsführer der GGG Basel.
- 104 Die GGG wird von einem Vorstand geführt, dem zehn Personen angehören. Die Vorstandsarbeit wird vom Zentralsekretär und von seinem Team unterstützt. In den Kommissionen und Stiftungsräten und als GGG-Delegierte in den patronierten angeschlossenen Institutionen wirken über tausend Personen ehrenamtlich.
- 105 Walter Brack, Jahrgang 1950, Studium der Nationalökonomie an der Universität Basel (1969–1974), 1975–1997 bei der Schweizerischen Bankgesellschaft und beim Bankverein zuständig für Organisations- und Planungsaufgaben sowie Marketing. Seit 1997 Leiter der Abteilung Städtische Aufgaben der Christoph Merian Stiftung. Vorstandsmitglied unter anderem bei Basler Aids Stiftung, Kiebitz, in-team, Pro Senectute, Offene Kirche Elisabethen.
- 106 Im Nationalrat ist Johannes R. Randegger unter anderem Präsident der Wissenschafts-, Bildungs- und Kulturkommission (bis Ende 2001).
- 107 Das ist ein Verein der Basler chemischen Industrie, der sich in Zusammenarbeit mit den Basler Behörden und Gemeinden der Mülldeponien im Raum Basel annimmt, auf denen zwischen 1940 und 1960 auch Chemieabfälle entsorgt wurden.
- 108 »Noch heute«, schreibt Basels stadtbekanntere Klatschkolumnist »minus«, »kommen die Reichen nicht mit dem Champagnerkübel zur Welt. Sie führen kein flottes Flüteli Leben. Sie fahren bei den Vernissagen nicht gepanzert mit dem Chauffeur vor. Und sie tragen auch nicht Armanis Neuestes.« (Christoph Keller, *Das Magazin*, 37/2001:31)
- 109 Die Credit Suisse gehört beispielsweise zu den Pionieren des Sponsorings, das seit über zwanzig Jahren fester Bestandteil der Unternehmensstrategie ist. Modernes Sponsoring versteht sich als Synonym für Partnerschaft. Engagements bei regionalen und lokalen Anlässen wie Zyturm-Triathlon oder Altstadt-Jazzfestivals sind Beispiele für langfristige Engagements der Bank im Sport- oder Kulturbereich. (*Neue Zuger Zeitung*, 6.1.2001)
- 110 Unternehmer wie Steve Kisch, die in der ersten Phase des Internets mehrere hundert Millionen Dollar Vermögen anhäufen konnten, sind kein Einzelfall. Nur wenige geben aber, wie Kisch, fast die Hälfte des Vermögens weg. Und wer kann es sich schon erlauben, gleich 5 Milliarden Dollar abzuzweigen wie Gordon Moore, der Gründer des Halbleitergiganten Intel?

- 111 In den USA gibt es mittlerweile 47 000 aktive Stiftungen. Das sind 25 000 mehr als vor zwanzig Jahren. Das Vermögen dieser Stiftungen hat sich seit 1975 (inflationsbereinigt) auf fast 500 Milliarden Dollar (1999) vervierfacht.
- 112 Deutschlands Sektor der Gemeinnützigkeit fällt laut Thomas Vesper (*Neue Zürcher Zeitung*, 21.8.2000) durch ausgesprochene Staatsnähe auf. Rund 65 Prozent des Budgets gewährt die öffentliche Hand, etwa 30 Prozent erwirtschaften die Einrichtungen selbst, und 4 Prozent gehen auf Spenden zurück.
- 113 In Silicon Valley gibt es täglich 64 neue Millionäre. Sie kommen in Shorts und Turnschuhen daher und haben keine Mühe, ihren Reichtum auch ein wenig zu demonstrieren. Nebst Yachten und schnellen Autos bieten sich auch Schlagzeilen über Spenden an.
- 114 1999 gaben die US-Amerikaner 190 Milliarden Dollar für wohltätige Zwecke aus. Das entspricht 2,1 Prozent des US-Bruttosozialproduktes oder einem Drittel des US-Bundeshaushalts.
- 115 Rentnerinnen und Rentner verfügen durchschnittlich über 270 000 Franken Vermögen. Im Kanton Zürich sogar über 600 000 Franken. Da ist jede achte Person im Rentenalter eine Millionärin.
- 116 Jede zweite Person wäre sogar bereit, rund ein Viertel des Vermögens vorzeitig abzugeben.
- 117 Mehr privates Engagement durch Steueranreize erhofft sich Hans Vontobel, Ehrenpräsident der Bank Vontobel und Mitglied des Stiftungsrates der Vontobel-Stiftung. Mit der Rechtsanwältin Eveline Oechslin zusammen fordert er (*Neue Zürcher Zeitung*, 21.2.2000), das Stiftungs- und Steuerrecht zu revidieren, um so die Gemeinnützigkeit zu fördern und die USA als Vorbild zu nehmen.
- 118 Beliebter, aber nicht unproblematisch sind Einzelpatenschaften in Afrika, wie Stefan Hartmann (*Aufbruch*, 8, 2000:2) beschreibt.
- 119 Eine interessante Diskussion gibt es in der Schweiz bezüglich des Sponsorings, das zusehends ein »Geschäft mit der Schule« wittert.
- 120 1997 stiftete CNN-Gründer Ted Turner der durch die US-Zahlungsverweigerung strapazierten UNO die Zinsen, die sein Privatvermögen in den neun Vormonaten erbracht hatte: eine Milliarde Dollar. Zwei Wochen später spendete die Schweizer Tennisspielerin Martina Hingis nach einem Turniersieg in New York ihre Siegesprämie von 75 000 US-Dollar der Weltgesundheitsorganisation. Michael Schefczyk (*Neue Zürcher Zeitung*, 3.12.1997) beschreibt, wie Turner mit seiner politisch orientierten Großzügigkeit ein Denken konkurrenziert, das öffentliche Schenkungen als Akte der quasi landesinternen symmetrischen Rückerstattung ansieht. Er flankiert seine Wohltat zudem mit einer gut in Szene gesetzten Moralisierung des Reichtums. Kein Berufsrevolutionär oder Zukurzgekommener erinnere heute an die soziale Verantwortung des Eigentums, sondern ein Gewinner, ein Milliardär. Wobei kein egalitaris-

- tischer Instinkt Turner zu leiten scheine, sondern die einfache Wahrnehmung, dass Vermögenszuwächse ab einer gewissen Schwelle keine zusätzlichen Lustgewinne für die Besitzer mehr seien. Es gehe also nicht um die Ungleichheit als solche. Der Milliardär setze nicht beim Erwerb, sondern bei der Verwendung des Vermögens an. Beat Kappeler (*Weltwoche*, 17.12.1998) relativiert die oft erwähnte Turner-Summe mit Verweisen auf die Schweiz. Die Gebert-Stiftung stellt 220 Millionen Franken für Lehre und Forschung zur Verfügung, die Albert-Koechlin-Stiftung eine halbe Milliarde für Familien, Forschung, Kultur und Jungunternehmen. Die Stiftung der Gründerfamilien von Landis & Gyr unterstützt die Kultur mit 50 Millionen Franken. Da sei mehr Geld aus der Wirtschaft in Kultur und Forschung überstellt worden, als Ted Turner – viel beachtet – der UNO zukommen ließ.
- 121 Vgl. dazu: Balanyá, Doherty u. a. (2001), darin besonders: »Die WTO-Millenniumsrunde« und »Der Griff nach den Vereinten Nationen«.
- 122 In Zug dürfen maximal zehn Prozent der Jahreseinkommen für Zuwendungen an gemeinnützige Organisationen abgezogen werden. Ohne steuerliche Vergünstigungen würden in den USA ein Drittel weniger Spenden fließen.
- 123 Als Beispiele erwähnt Üsé Meyer (ebd.) Otto Beisheim und Andrew Carnegie. Otto Beisheim hat 2,5 Millionen Franken für Brunnen in Kamerun gespendet und dazu beigetragen, dass für 9,2 Millionen Franken 616 Brunnen für 200 000 Einwohner gebaut wurden. Andrew Carnegie sagte (1889 in *The Gospel of Wealth*): »Wer reich stirbt, stirbt in Schande«. Bis zu seinem Tod im Jahre 1919 gab er 350 Millionen Dollar für wohltätige Zwecke aus, für die er via Testament auch seine restlichen 30 Millionen Dollar zur Verfügung stellte.
- 124 Edzard Reuter stand von 1987 bis 1995 an der Spitze von Daimler-Benz, dem größten Industriekonzern Deutschlands. Er ist seit 1954 Mitglied der SPD.
- 125 »Wenn wir nachhaltig wirtschaften«, so Heidi Schelbert (2001:209/210), »ist das [der günstige Benzinpreis] nicht nur für die Mitwelt schlecht und für die Menschen, die krank werden, es ist auch wirtschaftlich ineffizient. Wenn die Mobilität zu billig ist, gehen wir zu weit in Richtung zentrale Position und Arbeitsteilung, weil diese zu rentabel werden. Wenn dagegen die Mobilität ihre Kosten decken muss, dann wird die dezentrale Produktion wieder rentabler und wir bekommen eine neue Produktionsstruktur.«
- 126 Eine umfassende Zusammenstellung findet sich auf der Website der *Bilanz* ([www.bilanz.ch](http://www.bilanz.ch)).
- 127 Wir haben – in Anlehnung an René Levy – unterschieden zwischen: Aristokraten, Industriellen, Nachkriegsreichen sowie Software- und Jungmillionären.
- 128 Auch wurde nur selten zwischen der Sozialleistungs- und der Soziallastquote unterschieden. Die Sozialleistungsquote umfasst alle Leistungsausgaben der Sozialversicherungen. Die Soziallastquote beinhaltet auch die Gelder, die – beispielsweise von den Pensionskassen – gespart werden.

- 129 »Hätte Jacqueline Fendt Jacques Fendt geheißen, wäre ihr Versagen wohl nicht derart genüsslich ausgeschlachtet worden«, schreibt die *Bilanz* (2/2000:70). Viele Schweizer Karrierefrauen sind im Ausland aufgewachsen.
- 130 »Familiendynastien sind die Lokomotiven der Wirtschaft. Sie scheffeln nicht einfach schnelles Geld, sondern orientieren sich an Tradition und Zukunftssicherung.« (*Bilanz* 12/1998, S. 269)
- 131 Georg Lutz (*iz3w*, 4/2000:32/33) beschreibt, wie die paternalistische Sicht dem Eine-Welt-Diskurs weicht und die Werbung »mit dem Sex Appeal sozialer Verantwortung« arbeitet.
- 132 Vgl. Ueli Mäder (1999).
- 133 Das sind Personen, die viel arbeiten und wenig verdienen, beziehungsweise Haushalte, die trotz einer Erwerbstätigkeit von über 90 Prozent ein Einkommen haben, das unter der Sozialhilfegrenze liegt.
- 134 Von den beschlossenen 2,2 Millionen Franken Steuerentlastungen sollen neunzig Prozent an Einkommensbezüger über 100 000 Franken, an Unternehmen, institutionelle Investoren (Pensionskassen) und an Hauseigentümer gehen. Die Bereinigung durch den Ständerat steht noch aus. (Basler Zeitung, 26.9.2001:9)

## 7.2 Quellenverzeichnis

### 7.2.1 Bücher, Zeitschriften und Statistiken

- ATKINSON Anthony B., Lee RAINWATER, Timothy M. SMEEDING (1995): *Inequalities in Europe*. Paris, OECD.
- BALANYÁ B., Ann DOHERTY, Olivier HOEDEMAN, Adam MA'ANIT und Erik WESSELIUS (2001): *Konzern Europa. Die unkontrollierte Macht der Unternehmen*. Zürich, Rotpunkt.
- BAK Konjunkturforschung Basel AG (2000): *Herbst-Prognose-Tagung*.
- BAUER Tobias (1999): *Lohnstruktur und Lohnentwicklung im Detailhandel und Gastgewerbe. Eine Analyse der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung 1991 bis 1998*. Bern, Büro für arbeits- und sozialpolitische Studien BASS.
- BAUER Tobias, Stefan SPYCHER (1994): *Verteilung und Besteuerung des Reichtums im Kanton Zürich. Eine Analyse der Staatssteuerstatistiken 1945 bis 1991*. Bern, Büro für arbeits- und sozialpolitische Studien BASS.
- BECK Ulrich (1986): *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- BENZ Matthias, Alois STUTZER (2001): *Was erklärt die steigenden Managerlöhne? Ein Diskussionsbeitrag*. University of Zurich, Institute for Empirical Research in Economics, Working Paper No. 81.
- BERGER Peter A., Stefan HRADIL (Hrsg.) (1990): *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile*. Göttingen, Schwartz.
- BOLANZ Max, Matthias REINHART (1999): *Erben und Schenken. Fakten, Umfrageergebnisse, Tipps und Ratschläge*. Zürich, VZ Vermögenszentrum/*Bilanz*.
- BORNSCHIER Volker (1991): *Das Ende der sozialen Schichtung?* Zürich, Seismo Verlag.
- BOURDIEU Pierre (1983): *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*. In: KRECKEL Reinhard (Hrsg.): *Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2*, Göttingen, Schwartz.
- BRETSCHGER Lucas (1998): *Wachstumstheorie*, 2. Auflage. München, Oldenbourg.
- BUHMANN Brigitte I. (1991): *Wohlstand und Armut in der Schweiz. Eine empirische Analyse für 1982*. Chur, Rüeegger.
- BURRI Stefan (1998): *Einkommens- und Vermögensdaten für eine Armutsberichterstattung. Evaluation von Datenquellen*. Neuenburg, Bundesamt für Statistik.
- CARITAS (2001): *Sozialalmanach. Sozialpolitik in der Weltgesellschaft*. Luzern, Caritas.
- COCCA Teodoro D., Rudolf VOLKART (2000): *Aktienbesitz in der Schweiz 2000*. Zürich, Versus.

- DAVID Fred (1998): Im Club der Milliardäre. Hamburg, Hoffmann und Campe.
- DAVID Paul A., Melvin W. REDER (eds.): Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramowitz. New York, Academic Press.
- DIENER Ed (2000): Subjective well-being. The science of happiness and a proposal for a national index. In: American Psychologist 55, S. 34–45.
- DUDEN (1989): Das Herkunftswörterbuch, Band 7. Mannheim, Dudenverlag.
- EASTERLIN Richard A. (1974): Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. In: DAVID Paul A., Melvin W. REDER (eds.): Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramowitz, S. 89–125.
- ENGELMANN Bernt (1985): Das ABC des großen Geldes. Köln, Kiepenheuer & Witsch.
- ESTV EIDG. STEUERVERWALTUNG (1993): Gesamtschweizerische Vermögensstatistik der natürlichen Personen 1991. Bern, Eidg. Steuerverwaltung, Abteilung Statistik und Dokumentation.
- ESTV EIDG. STEUERVERWALTUNG (1999): Gesamtschweizerische Vermögensstatistik der natürlichen Personen 1997. Abrufbar unter: <http://www.estv.admin.ch/data/sd/d/index.htm>.
- ESPENHORST Jürgen (1997): Reichtum als gesellschaftliches Leitbild. In: HUSTER Ernst-Ulrich (Hrsg.) (1997): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung: 161–188.
- FISCHER WELTALMANACH 2000. Zahlen, Daten, Fakten. Frankfurt/Main, Fischer.
- FLÜCKIGER Yves (2000): Folgen des aktuellen Wandels der Arbeit. In: SUTER Christian (Hrsg.) (2001): Sozialbericht 2000, S. 52–73.
- FRANK Robert H., Philip W. COOK (1995): The winner-take-all society: how more and more Americans compete for ever fewer and bigger prizes, encouraging economic waste, income inequality, and an impoverished cultural life. New York, Free Press.
- FREY Bruno S., Alois STUTZER (1999): Maximising Happiness? University of Zurich, Institute for Empirical Research in Economics, Working Paper No. 22.
- FREY Bruno S., Alois STUTZER (2001): What can economists learn from happiness research? University of Zurich, Institute for Empirical Research in Economics, Working Paper No. 80.
- GEISSLER Rainer (1996): Kein Abschied von Klasse und Schicht. Ideologische Gefahren der deutschen Sozialstrukturanalyse. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 2/48, S. 319–338.
- GEORG Werner (1998): Soziale Lage und Lebensstil. Eine Typologie. Opladen, Leske+Budrich.

- GILDER George (1981): Reichtum und Armut. München, dtv.
- GLOBALE TRENDS 2000. Fakten, Analysen, Prognosen. Frankfurt/Main, Fischer.
- GROSS Peter (1998): Die Multioptionsgesellschaft. Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- HARABI Najib, Rolf MEYER (2000): Die neuen Selbständigen. Forschungsbericht, Reihe B: Sonderdruck 2000–2001. Olten, Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz.
- HASELER Stephen (2000): The Super-Rich. The Unjust New World of Global Capitalism. New York, St. Martin's Press.
- HEITMEYER Wilhelm (Hrsg.) (1997): Was hält die Gesellschaft zusammen? Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- HENGSBACH Friedhelm (1997): Der Gesellschaftsvertrag der Nachkriegszeit ist aufgekündigt. Sozio-ökonomische Verteilungskonflikte als Ursache ethnischer Konflikte. In: HEITMEYER Wilhelm (Hrsg.): Was hält die Gesellschaft zusammen?, S. 207–232.
- HRADIL Stefan (1997): Soziale Ungleichheiten, Milieus und Lebensstile in den Ländern der Europäischen Union. In: HRADIL Stefan, Stefan IMMERFALL (Hrsg.) (1997): Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich, S. 475–519.
- HRADIL Stefan, Stefan IMMERFALL (Hrsg.) (1997): Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich. Opladen, Leske+Budrich.
- HURST Charles E. (1997): Social Inequality. Forms, Causes and Consequences. 3<sup>rd</sup> edition. Boston, Allyn and Bacon.
- HUSTER Ernst-Ulrich (Hrsg.) (1997): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung. Frankfurt/Main, Campus.
- HUSTER Ernst-Ulrich (1997): Enttabuisierung der sozialen Distanz: Reichtum in Deutschland. In: HUSTER Ernst-Ulrich (Hrsg.): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung, S. 7–31.
- INGLEHART Ronald (1977): The silent revolution: changing values and political styles among western publics. Princeton, Princeton University.
- KNÖPFEL Carlo (2001): Bericht über die wirtschaftliche und soziale Entwicklung in der Schweiz 1999/2000. In: CARITAS (2001): Sozialalmanach. Sozialpolitik in der Weltgesellschaft, S. 15–50.
- KOENEN Kristina (1994): George Soros im Gespräch. Frankfurt/Main, Eichborn.
- KOSTOLANY André (2000): Die Kunst über Geld nachzudenken. München, Econ.
- KRAUSE Peter, Gert WAGNER (1997): Einkommens-Reichtum und Einkommens-Armut in Deutschland. Ergebnisse des sozio-ökonomischen Panels (SOEP). In: HUSTER Ernst-Ulrich (Hrsg.): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung, S. 65–88.

- KRECKEL Reinhard (Hrsg.) (1983): Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2, Göttingen, Schwartz.
- KREIS Georg, Beat VON WARTBURG (2000): Basel – Geschichte einer städtischen Gesellschaft. Basel, Christoph Merian Verlag.
- KÜNG GUGLER Anne, Susanne BLANK (1999): Lohn disparitäten in der Schweiz. In: Die Volkswirtschaft – Magazin für Wirtschaftspolitik 5/1999, S. 53-55.
- LALIVE D'EPINAY Christian (1991): Die Schweizer und ihre Arbeit: Von Gewissheiten der Vergangenheit zu Fragen der Zukunft. Zürich, Verlag der Fachvereine.
- LAMPRECHT Markus, Hanspeter STAMM (2000): Soziale Lagen in der Schweiz. Schweizerische Zeitschrift für Soziologie, 26 (2), 2000, S. 261-293.
- LASCH Christopher (1995): The Revolt of the Elites. New York, Norton (LASCH Christopher [1995]: Die blinde Elite. Macht ohne Verantwortung. Hamburg, Hoffmann und Campe).
- LEIBFRIED Stephan, Wolfgang VOGES (Hrsg.) (1992): Armut im Wohlfahrtsstaat, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 32. Opladen, Westdeutscher Verlag.
- LEISER Erwin (1993): Gott hat kein Kleingeld. Köln, Kiepenheuer & Witsch.
- LENSKI Gerhard (1973): Macht und Privileg. Eine Theorie der sozialen Schichtung. Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- LEU Robert E., Stefan BURRI, Tom PRIESTER (1997): Lebensqualität und Armut in der Schweiz. Bern, Haupt.
- LEVY René (1997): Die Schweizerische Sozialstruktur. Zürich, Pro Helvetia.
- LEVY René, Dominique JOYE, Olivier GUYE, Vincent KAUFMANN (1998): Alle gleich? Soziale Schichtung, Wahrnehmung und Verhalten. Zürich, Seismo.
- LOMAX David, Klaus KEMPER (1987): Die großen Bosse. Sieben Karrieren zwischen Macht und Geld. Stuttgart, Pöller.
- LSE Lohnstrukturerhebung (1999): Die Schweizerische Lohnstrukturerhebung 1998: definitive Ergebnisse, Pressemitteilung Nr. 124/1999.
- LÜSCHER Kurt (1999): Das »letzte« Familiengeheimnis. Vererben – Erben – Vererben: Eine soziologische Annäherung, Zeit-Schrift Reformatio, Nr. 6, S. 342-349.
- MANDEL Ernest (1992): Power and Money. London, Verso.
- MÄDER Ueli, Franziska BIEDERMANN, Barbara FISCHER, Hector SCHMASSMANN (1991): Armut im Kanton Basel-Stadt. Social Strategies, Vol. 23. Basel, Birkhäuser.
- MÄDER Ueli (1999): Für eine solidarische Gesellschaft. Was tun gegen Armut, Arbeitslosigkeit und Ausgrenzung, Zürich, Rotpunktverlag.

- MAYER Karl Ulrich, Hans-Peter BLOSSFELD (1990): Die gesellschaftliche Konstruktion sozialer Ungleichheit im Lebensverlauf. In: BERGER Peter A., Stefan HRADIL (Hrsg.) (1990): Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile, S. 297-318.
- MERRILL LYNCH/GEMINI CONSULTING (2000): World Wealth Report 2000.
- MERRILL LYNCH/GEMINI CONSULTING (2001): World Wealth Report 2001. Abrufbar unter: [www.ml.com](http://www.ml.com).
- MERTON Robert King (1957): Social Theory and Social Structure. New York, Free Press.
- MICHEL-ALDER Elisabeth (1986): Männer im Glashaus. Von der Macht über Geist, Geld und Güter. 12 Gespräche. Zürich, Orell Füssli.
- MILLS Charles Wright (1956): The Power Elite. New York, Oxford University Press.
- MILLS Charles Wright (1971): The Power Elite. New York, Oxford University Press.
- MÜLLER Hans-Peter (1992): Sozialstruktur und Lebensstile. Der neuere theoretische Diskurs über soziale Ungleichheit. Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- NADOLDNY Sten (1998): Die Entdeckung der Langsamkeit. München, Piper.
- NETZWERK FÜR SOZIAL VERANTWORTLICHE WIRTSCHAFT (2001): Thesen & Zielsetzungen. Bern.
- NIGGLI Peter, Jürg FRISCHKNECHT (1998): Rechte Seilschaften. Wie die »unheimlichen Patrioten den Zusammenbruch des Kommunismus meisterten. Zürich, Rotpunktverlag
- ORMAN Suze (2000): Trau dich, reich zu werden. Frankfurt/Main, Campus.
- PIACHAUD Daniel (1992): Wie misst man Armut? In: LEIBFRIED Stephan, Wolfgang VOGES (Hrsg.): Armut im Wohlfahrtsstaat, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 32.
- PUTNAM Robert D. (2000): Bowling Alone. New York, Simon & Schuster.
- RAWLS John (1999): A theory of Justice. Oxford, Oxford University.
- REEMTSMA Jan Philipp (1997): Im Keller. Hamburg, Ed. HIS.
- REHEIS Fritz (1996): Die Kreativität der Langsamkeit. Neuer Wohlstand durch Entschleunigung. Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- RIVAZ Alice (2000): Wie Sand durch die Finger. Basel, Lenos.
- SANER Hans (2000): Wohltätigkeit und Gerechtigkeit. Basel, CMS-Sonderdruck.
- SAMPSON Anthony (1990): Globalmacht Geld. Der neue Reichtum in West und Fernost. Hamburg, Hoffmann und Campe.
- SARASIN Philipp (1990): Die Stadt der Bürger. Struktureller Wandel und bürgerliche Lebenswelt. Basel 1870-1900. Basel, Helbing & Lichtenhahn.
- SARASIN Philipp (1997): Stadt der Bürger. Bürgerliche Macht und städtische Gesellschaft. Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.

- SAX Anna, Peter HABER, Daniel WIENER (1997): Das Existenzmaximum: Grundlage für eine zukunftsfähige Schweiz. Zürich, Werd.
- SCHELBERT Heidi (2001): Nachhaltigkeit heisst: Man lebt von den Zinsen und tastet das Kapital nicht an. In: *Neue Wege*, Nr. 7/8, S. 207–215.
- SCHULZE Gerhard (1997): Soziologie des Wohlstands. In: HUSTER Ernst-Ulrich (Hrsg.) (1997): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung, S. 261–288.
- SCHULZE Gerhard (1992): Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart. Frankfurt/Main, Campus.
- SCHUMPETER Alois (1975): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. München, Francke.
- SIMMEL Georg (1900): Philosophie des Geldes. Berlin, Duncker & Humblot.
- SIMMEL Georg (1992): Schriften zur Soziologie. 4. Auflage, Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- SIMMEL Georg (2000): Philosophie des Geldes. 5. Auflage, Frankfurt/Main, Suhrkamp.
- SMITH James P. (1999): Healthy Bodies and Thick Wallets: The Dual Relation Between Health and Economic Status, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, S. 145–166.
- STATISTISCHES AMT DES KANTONS ZÜRICH (1997): Zürcher Staatssteuerstatistik 1995, Zürich, Zürcher Daten Service.
- STATISTISCHES AMT DES KANTONS BASEL-STADT (Hrsg.) (1991–2000): Statistisches Jahrbuch des Kantons Basel-Stadt, Jahrgänge 1991–2000. Basel, Birkhäuser.
- STREULI Elisa (1999): Das Grundeinkommen als Instrument zur Lösung sozialer Probleme. Unveröff. Lizentiatsarbeit, Universität Zürich.
- STREULI Elisa, Tobias BAUER (2001): Working poor in der Schweiz. Eine datengestützte Analyse der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung. Neuenburg, Bundesamt für Statistik.
- SUTER Christian (Hrsg.) (2000): Sozialbericht 2000. Zürich, Seismo.
- SUTER Christian, Peter MEYER-FEHR (1989): Operationalisierung von sozialer Schicht: Individualeinkommen, absolutes oder relatives Haushaltseinkommen? Schweizerische Zeitschrift für Soziologie, Nr. 3, S. 525–543.
- SUTER Christian, Marie-Claire MATTHEY (2000): Wirksamkeit und Umverteilungseffekte staatlicher Sozialleistungen. Ihre Bedeutung für die Armutsbekämpfung: Zusatzauswertungen zur nationalen Armutstudie, info social Nr. 3/2000.
- SUTER Ruedi (1990): ckd. Streiflichter auf Geschichte und Persönlichkeiten des Basler Geschlechts Burckhardt. Basel, Buchverlag Basler Zeitung.
- TEUWSEN Peer (1991): Marx, Moral und Millionen. In: Schweizer Woche, Nr. 4, S. 22–25.

- TRAITLER Reinhild (2000): Edel sei der Mensch, schön, reich und gut! In: *Neue Wege*, Nr. 9, S. 273–274.
- TSCHÄNI Hans (1983): Wer regiert die Schweiz? Der Einfluss von Lobby und Verbänden. 3. Auflage. Zürich, Orell Füssli.
- UNDP UNITED NATIONS DEVELOPMENT REPORT 2000. Zugänglich auf: www.undp.org.
- UBS (1999): Die Schweiz in Zahlen. Ausgabe 1999, UBS AG, Unternehmensbereich Privat- und Firmenkunden, Zürich.
- UBS (1999): Preise und Löhne 1999, UBS AG, Unternehmensbereich Privat- und Firmenkunden, Zürich.
- ULRICH Werner, Johann BINDER (1998): Armut erforschen: eine einkommens- und lebenslagenbezogene Untersuchung im Kanton Bern. Zürich, Seismo.
- VONTOBEL Werner (1999): Vermögen erarbeitet man nicht – man erbt sie. *Zeitschrift Reformatio*, Nr. 6, S. 331–337.
- WIDMER Edgar (2000): Geld, Geist und Gesundheit. In: *Medicus Mundi Schweiz*, Bulletin, Nr. 79, S. 9–11.
- WIDMER Urs (2000): Der Geliebte der Mutter. Zürich, Diogenes.
- WEBER Max (1995): Schriften zur Soziologie. Stuttgart, Reclam.
- WEICK Stefan (2000): Wer zählt zu den »Reichen« in Deutschland? Sozioökonomische Merkmale der Bezieher von Einkommen oberhalb der 200-Prozent-Schwelle. ZUMA-Publikation ISI24, Informationsdienst Soziale Indikatoren, Nr. 24, S. 1–4.
- ZÜRCHER Boris (2000): On mobility, conversion and the dynamics of income distributions. Berlin, Dissertation.de.
- ZWEIMÜLLER Josef (2000): Inequality, Redistribution and Economic Growth, *Empirica* 2000, Vol. 27, S. 1–20.
- 7.2.2 Artikel in Zeitungen und allgemeinen Zeitschriften
- AESCHBACH Silvia, Rolf HÜRZELER, »Der Zweck heiligt die Mittel«, *Facts*, 53/1998, S. 53–59.
- AFFENTRANGER Bruno, »Verwirrspierer«, *Bilanz*, 12/2000, S. 62–67.
- AMMANN Daniel, »Delikates Doppelspiel«, *Facts*, 41/2000, S. 40–42.
- ANDEREGG Roger, »Blochers Sommerfestspiele«, *SonntagsZeitung*, 5.8.2001, S. 9.
- AMSTUTZ Peter, »Kapitalgewinnsteuer: Geschäft oder Leerlauf?«, *Basler Zeitung*, 12.10.2001, S. 12.
- AMSTUTZ Peter, »Bestverdienern soll es noch besser gehen«, *Basler Zeitung*, 26.9.2001, S. 9.
- BACHMANN Ueli, »Landis & Gyr-Erbe Daniel Brunner ist politisch heimatlos geworden«, *Basler Zeitung*, 1.12.1997.

- BÄHLER Rudolf, »Missionare im Dienste der Firma«, *Cash*, 41/2000, S. 64.
- BALZLI Beat, »Satanische Verse aus Basel«, *Facts*, 41/2000, S. 94–101.
- BANDHAUER SCHÖFFMANN Irene, »Unternehmerinnen«, *Basler Zeitung*, 13.5.2000, S. 6–7.
- BARBER Benjamin, »Die Perversion der Freiheit«, *Die Zeit*, 28/2000, S. 24–25.
- BAUER Tobias, »Ohne gleiche Löhne geht gegen die Familienfalle nichts«, *VPOD-Zeitung*, 6.7.2000, S. 8.
- BECHER Jörg, »Der gewendete Professor«, *Bilanz*, 3/1999, 35–43.
- BERBIG Roger, »Helfen als Bereicherung«, *Sonntagszeitung*, 28.10.2001, S. 53.
- BEYELER Ernst, »Das grüne Basel könnte ein Markenzeichen werden«, *Basler Zeitung*, 14./15.4.2001, S. 25.
- BISCHOF Alois, »Willkommen im Kaiserreich!«, *Cash*, 8, 23.2.2001, S. 52–55.
- BISCHOF Alois, »Gott, Geld und Fürst«, *WochenZeitung*, 16/2000, S. 9.
- BISCHOF Alois, »Christoph B., ein Sonderfall, der Angst macht«, *Das Magazin*, 34, 22.8.1992, S. 30–40.
- BRANDENBERGER Kurt, »Flucht vor dem ›roten Dan‹«, *Facts*, 28/2000, S. 104.
- BUOMBERGER Thomas, »Der diskrete Umgang mit einem Geschenk«, *WochenZeitung*, 15/2001, S. 17.
- BÜRER Barbara, Andri POL, »Portrait einer Dame«, *Das Magazin*, 18/2000, S. 22–31.
- CASPAR Luzian, »Vom Milliardenjongleur zum Wohltäter«, *Neue Luzerner Zeitung*, 8.10.2000, S. 22.
- CASPAR Luzian, »Wie die Hausfrau den High-Tech-Unternehmern die Villa finanzierte«, *Basler Zeitung*, 29.3.2001, S. 25.
- DETLING Warnfried, »Niedergang des sozialen Kapitals«, *Die Zeit*, 43/2000, S. 44.
- DÖRIG Rolf, »Soziale Verantwortung in Zeiten erschütterter Gewissheiten«, *Credit Suisse, Bulletin*, 5/2000, S. 20–24.
- DUBACHER Jost, »Mit der grossen Kelle«, *Bilanz*, 5/2000 Beilage, S. 11–13.
- EDLIN Christa, »Georg Fischer beschäftigt am meisten Zwangsarbeiter«, *Basler Zeitung*, 17.7.2001, S. 9.
- EGLI BON MATT Sylvia, »Daniel Brunner – Zugs sozialistisch-grüner-Multimillionär«, *Tages-Anzeiger*, 27.6.89.
- FERRARI Luciano, »Rüstungsfirmen geizen mit Spenden«, *Tages-Anzeiger*, 31.10.2000, S. 7.
- FLAMMER Dominik, »Auch der Maucher darf sich äussern«, *Weltwoche*, 21/2000, S. 34–35.
- FRIEDLI Annelies, »Aufschlag Schnyder – zum Return an die Spitze«, *Boom extra*, 7/2000, S. 10–12.
- GEHRMANN Wolfgang, »Der Rolling Stone«, *Die Zeit*, 29/2000, S. 24.
- GLINZ Franz, »Sie scheffeln Geld wie Dagobert«, *Blick*, 17.6.2000, S. 3.

- GRILL Bartholomäus, »Diamanten für die Revolution – Der südafrikanische Edelsteinmagnat Harry Oppenheimer war Ausbeuter und Freiheitskämpfer zugleich«, *Die Zeit*, 35/2000, S. 22.
- GÜRTLER Martin, »BZ-Gruppe: Frey bei Roche als positives Signal«, *Basler Zeitung*, 15.12.2000, S. 15.
- HAEGELE Anja, »Aufsteiger mit eigenem Willen«, *Die Zeit*, 42/2000, S. XII–XIII.
- HAERLE Peter, »Der Mechaniker Ulrich Bremi«, *Tages-Anzeiger*, 25.9.2001, S. 2.
- HARTMANN Stefan, »Spendenherzen werden weich«, *Aufbruch*, 8/2000, S. 2.
- HASLER Ludwig, »Geschmack, Manager«, *Weltwoche*, 18/2000, S. 25.
- HEER Gret, »Auftritt im Medientheater«, *SonntagsZeitung*, 8.10.2000, S. 15.
- HIRT Beatrice, »Mehr ist mehr: oder die neue Sehnsucht nach Luxus pur«, *Neue Zürcher Zeitung*, 16.1.1999, S. 123.
- HÖNES Hannegret, »Bitte keinen roten Ferrari«, *Weltwoche*, 27/1998, S. 59.
- HOLLENSTEIN Pascal, »Otto (Ineichen) ist wieder auf dem Posten«, *Sonntags-Zeitung*, 12.11.2000, S. 81.
- HUG Peter, »Blocher ist ein fanatischer Machtmensch«, Interview mit Altbundesrat Rudolf Friedrich, *Tages-Anzeiger*, 17.7.1999, S. 7.
- HÜGLI Franziska, »Der Weg zur ersten Million«, *Bilanz*, 10/1999.
- IMPER Patrick, Gerd LÖHRER, »Die 300 reichsten Schweizer«, *Bilanz*, 12/1999, S. 74–210.
- IMWINKELRIED Daniel, »Die lukrativsten Arbeitsorte«, *Handelszeitung*, 23.6.1999.
- JUST Carl, »Milliardär Paul Sacher«, *SonntagsBlick*, 21.5.2000, S. 6–12.
- KELLER Christoph, »Reich sein reicht nicht«, *Das Magazin*, 26/2000, S. 34–46.
- KERN Urs, »Millionemacher«, *Facts*, 31/2001, S. 60–67.
- KNECHTLI Peter, »Turbinen-Turbo macht der Ciba Dampf«, *SonntagsZeitung*, 12.11.2000, S. 89.
- KNEUBÜHLER Andreas, »Der Mausclick zur Beruhigung des Gewissens«, *SonntagsZeitung*, 16.4.2000.
- KUHN Marie-Josée, »Reich und gebildet – Warum die Oberschicht zur SVP überläuft«, Interview mit Politologe Claude Longchamp, *WochenZeitung*, 17.7.1999, S. 2.
- KUHN Louis, »SVP-Chef Maurer«, *bz*, 17.3.2000.
- KUMMER Lorenz, »Das Geld regnet nur so vom Himmel«, *Neue Luzerner Zeitung*, 31.10.2000, S. 3.
- KÜNG Wolfgang, »Tabuthema Geld«, *Reformierte Presse*, 13.9.2000, S. 12–15.
- LAMPARTER Dietmar H., »Der Antreiber«, *Die Zeit*, 42/2000, S. 30–32.
- LANDERT Gerhard, »Reiche Verlierer«, *Die Zeit*, 46/2000, S. 37.
- LAUENER Christoph, »Die SVP Zürich will ein neues Markenzeichen aufbauen«, *SonntagsZeitung*, 10.12.2000, S. 9.
- LÖHRER Gerd, Karl WILD, »Die 250 Reichsten«, *Bilanz*, 12/1998, S. 70–194.
- LÖHRER Gerd, »Die 300 Reichsten«, *Bilanz*, 12/2000, S.105–242.

- LÜÖND Karl, »Die normative Kraft des Filzes«, *Bilanz*, 12/1999, S. 50–53.
- LUKESCH Barbara, »Bettlerin aus Passion«, *Cash*, 31/2000, S. 44–47.
- LUTZ Georg, »Die veränderte Ästhetik im Spendenmarkt«, *iz3w*, 244/2000, S. 32–34.
- MARQUIS Jean-François, »Soziale Ungleichheiten bei Invalidität und Tod«, *VPOD-Zeitung*, 6.7.2000, S. 7.
- MAUCHER Helmut, »Schweizer Substanz mit amerikanischen Dimensionen«, *Credit Suisse, Bulletin*, 3/2000, S. 36–38.
- MEIER Daniel, Armin MÜLLER, »Manager warnen vor zu hohen Löhnen«, *SonntagsZeitung*, 31.12.2000, S. 1, 25, 57–59.
- MEIER Daniel, »Das Rennen um Milliarden«, *SonntagsZeitung*, 30.4.2000, S. 81.
- MEIER Daniel, Balz SPÖRRI, »Gespräch mit Ex-Daimler-Chef Edzard Reuter«, *SonntagsZeitung*, 19.3.2000, S. 27.
- MEYER Üsé, »Unsere armen Reichen«, *Zuger Presse*, 2.10.2000, S. 3.
- MJM, »Rot-grüner Politiker will nur Eigentümer sein«, *Neue Zürcher Zeitung*, 31.3.2000.
- MOSER Hubert, »Die Schweizer Behörden spielen ein scheinheiliges Spiel«, *SonntagsZeitung*, 31.12.2000, S. 8.
- MÜHLEMANN Susanne, »Millionäre auf allen Kanälen«, *SonntagsBlick*, 8.10.2000, S. 62–63.
- MÜLLER Hans-Joachim, »Der Anreger – Ernst Beyeler zum Achtzigsten«, *Basler Zeitung*, 16.7.2001, S. 29.
- MÜLLER Armin, »Martin Ebner hat zuviel Steuern bezahlt«, *SonntagsZeitung*, 12.11.2000, S. 89.
- MÜLLER Armin, Arthur RUTISHAUSER, »Ich brauche pro Mandat einen halben Tag« (Robert A. Jeker), *SonntagsZeitung*, 22.10.2000, S. 85.
- MÜLLER Armin, Arthur RUTISHAUSER, »Jetzt ist Marcel Ospel Alleinherrscher«, *SonntagsZeitung*, 15.10.2000, S. 73.
- MÜLLER Franziska K., »Zürcher Kunst – Fast unverkäuflich«, *Das Magazin*, 3/2001, S. 43–45.
- NEUBAUER Rita, »Nachhilfestunden für junge Wohltäter«, *Tages-Anzeiger*, 11.10.2000.
- NOVA Colette, »Ein Viertel der Vermögenszinsen der zehn reichsten Schweizer würde reichen«, *VPOD-Zeitung*, 20.1.2000, S. 9.
- PETER Maja, »Die Unzufriedenen aus Zürich«, *Weltwoche*, 27/2000, S. 63.
- PFI, »Schweizer Manager sind die Spitzenverdiener Europas«, *Neue Zürcher Zeitung*, 23.6.1999, S. 69.
- PFI, »Verdientermassen ungerecht?«, *Neue Zürcher Zeitung*, 4./5.3.2000, S. 21.
- PFI, (ohne Titel), *Neue Zürcher Zeitung*, 5.4.2000, S. 25.
- PFI, »Schweizer Kadergehälter unter Marktdruck«, *Neue Zürcher Zeitung*, 28.6.2000, S. 23.

- PIFFNER Fritz, »Zu alt für Visionen, zu jung, um abzutreten« (Martin Ebner), *SonntagsZeitung*, 29.10.2000, S. 87.
- PIFFNER Fritz, »Ebner: Flucht in den Cyberspace«, *SonntagsZeitung*, 22.10.2000, S. 81.
- RADDATZ Fritz J., »Kapitalismus ohne menschliches Antlitz«, *Die Zeit*, 43/2000, S. 46.
- RAUCH Bruno, »Hilfe, die singt und tanzt«, *Tages-Anzeiger*, 18.9.2000.
- RECHSTEINER Rudolf, »Almosen statt Rechtsansprüche«, *Basler Zeitung*, 3.8.2001, S. 45.
- REHSCHE Michael, »Die neuen Wagen für das neue Volk«, *Tages-Anzeiger*, 13.6.2000, S. 69.
- RICHARD Christine, »Basel und das Mäzenatentum: Schiff ahoi – herum um einige kleine Klippen«, *Basler Zeitung*, 22.9.2001, S. 49–50.
- RITTER Markus, »Da habt Ihr das Geschenk! Mäzenatentum (nicht nur) in Basel«, *Basler Zeitung*, 22.9.2001, S. 49–50.
- ROHNER Markus, »Lü ist von Christoph Blocher hell begeistert«, *Basler Zeitung*, 25.7.2001, S. 9.
- ROHMUND Susanne, »Eine löbliche Ausnahme«, *Cash*, 18/2001, S. 13.
- ROHMUND Susanne, »Die Querdenker kommen in Mode«, *Cash*, 41/2000, S. 8.
- ROLAND Heinz, »Früherer Zuger SGA-Gemeinderat wird Verleger. Neustart für die zweite Stimme«, *WochenZeitung* 14/2000.
- ROTHSCHILD Berthold, »Verstopfung im Geldsack«, *NZZ Folio*, 7/1999, S. 46–49.
- RUTISHAUSER Arthur, »Vom begehrten Shooting-Star zum Sparbüchli-Manager«, *SonntagsZeitung*, 22.10.2000, S. 77–79.
- RUTISHAUSER Arthur, »Die Kapitulation vor der Realität«, *SonntagsZeitung*, 8.10.2000, S. 77.
- RUTISHAUSER Arthur, »Jeder dritte Unternehmer schläft schlecht«, *SonntagsZeitung*, 19.3.2000, S. 85.
- SCHEFCZYK Michael, »Reichesse oblige – Über die Politik der Wohltätigkeit«, *Neue Zürcher Zeitung*, 3.12.1997.
- SCHINDLER Anna, »Die Macht des Privaten«, *WochenZeitung*, 10/2001, S. 17.
- SCHIPS Bernd, »Die Statistik hemmt das Wachstum«, *Cash*, 18/2001, S. 25.
- SCHLÄPFER Martin, Bruno AFFENTRANGER, »Der Pater als Unternehmensberater«, *Bilanz*, 12/2000, S. 238–243.
- SCHMIDT Felix, »Geniale Menschen machten mich reich«, *Bilanz*, 12/1999, S. 206–211.
- SCHMIDT Georg, »Vermögend und gemeinnützig: Was die Basler Stiftungen leisten«, *Basler Zeitung*, 2.8.2001, S. 25.
- SCHNEEBELI Daniel, »Sponsoren wittern Geschäft mit der Schule«, *Tages-Anzeiger*, 11.12.1989, S. 25.

- SCHÜTT Julian, »Als die Global Players noch sozial waren«, *Weltwoche*, 21/2000, S. 49.
- SCHWANINGER Hildegard, »Ein beglückendes Joint Venture«, *Bilanz*, 12/1999, S. 62–67.
- SIEBENMANN Nadja, Armin MÜLLER, »10 Milliarden Bonus«, *SonntagsZeitung*, 19.3.2000, S. 1, 77–78.
- SPIEGEL René, »Reich und glücklich«, *Basler Zeitung*, 8.5.2000, S. 13.
- SPOGAT Iris, »Arglose Gesetzeshüter«, *Facts*, 42/2000, S. 100–102.
- STAUBLI René, »Die graue Eminenz«, *Weltwoche*, 12/2000, S. 3.
- STAUFFER Sonja, »Nur ein Abschied vom Parlament«, *Zuger Presse*, 14.12.1998.
- STOCKER Denise, »Ein Zeichen gegen die Ohnmacht setzen«, *Neue Zuger Zeitung*, 30.10.2000.
- STREHLE Res, »Wilen bewölkt, nachmittags hell«, *Weltwoche*, 18/2000, S. 27.
- TENBROCK Christian, »Greenspan's alter Freund«, *Die Zeit*, 1/2001, S. 22.
- THIELE Ellen, »Erben und vererben«, *Zuger Presse*, 20.12.2000, S. 3.
- TREPP Gian, »Halbherziger Kniefall vor Europa«, *Weltwoche*, 27/2000, S. 27.
- TROXLER Hansruedi, »Grosszügig?«, *Basler Zeitung*, 3.8.2001, S. 45.
- TRUTTMANN Marianne, »Reich ist besser – Ratschläge von Tessa«, *Basler Zeitung*, 25.5.2000, S. 20.
- UCHATIUS Wolfgang, »Konzerne gegen Nationen«, *Die Zeit*, 29/2000, S. 29.
- VESER Thomas, »Mäzenatentum – Engagement – Management: Stiftungen in Europa auf der Suche nach einer neuen Rolle«, *Neue Zürcher Zeitung*, 21.8.2000.
- VOIGT Birgit, »Wohltätigkeit«, *Cash*, 49/2000, S. 59–60.
- VONTOBEL Hans, Eveline OECHSLIN, »Mehr privates Engagement durch Steueranreize«, *Neue Zürcher Zeitung*, 21.2.2000.
- WASER Georges, »Meisterzeichnungen für Millionäre«, *Neue Zürcher Zeitung*, 21./22.7.2001, S. 69.
- WEILL Pierre, »Sie leben in Armut, Geld sehen sie keines«, *Basler Zeitung*, 27.12.2000, S. 13.
- WEILL Pierre, »Den guten Ruf des Vaters befolgt«, *Basler Zeitung*, 18.1.2001, S. 20.
- ZUMACH Andreas, »Sponsoring: Wird UNO käuflich?«, *Neue Luzerner Zeitung*, 7.9.2000, S. 3.

## Weitere Artikel

- FACTS, 1/2001, »Spende«.
- NEUE ZUGER ZEITUNG, 6.1.2001, »Von der Ehrung der besten Zentralschweizer Sportler«.
- NEUE ZÜRCHER ZEITUNG, »Glückskette«, 4./5.11.2000, S. 63.
- TAGES-ANZEIGER, »Walliser Brot, Rosenkränze, Gartenzwerge« (Glückskette), 21.10.2000, S. 12.
- TAGES-ANZEIGER, »Spendefreudige Schweizer«, 3.7.2000.

## 7.2.3 Filme

- Gränicher Dieter, Der Duft des Geldes, SF 1, Filmszene, 4.10.2000
- Almosen für Angestellte – Millionen für Manager, SF 1, Kassensturz, 10.10.2000
- Almosen für Angestellte – Millionen für Manager, SF 1, Zischtigclub, 10.10.2000

## 7.3 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Geschlecht, Alter und Nationalität, in Prozent der Erwerbseinkommensgruppen .....	73
Tabelle 2: Zivilstand und Haushaltszugehörigkeit, in Prozent der Erwerbseinkommensgruppen .....	74
Tabelle 3: Bildung und Berufsposition, in Prozent der Erwerbseinkommensgruppen .....	75
Tabelle 4: Geschlecht, Alter und Nationalität, in Prozent der relativen Haushaltseinkommensgruppen .....	77
Tabelle 5: Zivilstand und Haushaltszugehörigkeit, in Prozent der relativen Haushaltseinkommensgruppen .....	78
Tabelle 6: Zugehörigkeit zu Einkommensdezilen nach Vorjahreszugehörigkeit (in Prozent) .....	81
Tabelle 7: Zugehörigkeit zu Einkommensquintilen nach Vorjahreszugehörigkeit (in Prozent) .....	82

## 7.4 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Anzahl Dollarmillionärinnen und -millionäre 1997–2000, nach Regionen .....	44
Abbildung 2: Anzahl Superreiche mit Vermögen über 30 Millionen US-Dollar 1996–2000, weltweit .....	45
Abbildung 3: Einkommensverhältnis der reichsten 10 Prozent zu den ärmsten 10 Prozent eines Landes .....	46
Abbildung 4: Brutto- und Nettolöhne nach Steuern von Konzernchefs in Europa 1999 (in Franken) .....	47
Abbildung 5: Steuerbelastung der Konzernchefs 1999 (in Prozent des Bruttolohns) .....	48
Abbildung 6: Aufteilung des Gesamtvermögens 1997 (in Prozent aller Haushalte beziehungsweise Vermögen) .....	50
Abbildung 7: Verteilung des Reinvermögens 1997 (in Prozent, kumuliert) ..	51
Abbildung 8: Anteil der Steuerpflichtigen in Stufen des Reinvermögens 1991 und 1997 (in Prozent) .....	52
Abbildung 9: Reinvermögen nach Dezilen, Kanton Zürich (in Franken) ....	53
Abbildung 10: Verteilung des Reinvermögens 1991 und 1995, Kanton Zürich (in Prozent, kumuliert) .....	54
Abbildung 11: Durchschnittliches Reinvermögen nach Alter 1995 (in 1000 Franken) .....	56
Abbildung 12: Anteil der Haushalte mit 1 Million und 5 Millionen Vermögen, nach soziodemografischen Gruppen (in Prozent) .....	57
Abbildung 13: Einkommensverteilung netto, Vollzeitangestellte 1998 (in Prozent) .....	59
Abbildung 14: Einkommensverteilung Vollzeitangestellte 1998 nach Geschlecht (in Prozent) .....	60
Abbildung 15: Anteil der Vollzeitangestellten mit Nettolöhnen über 9000 Franken (in Prozent) .....	61
Abbildung 16: Einkommensverteilung vor und nach Steuern, Kanton Zürich 1995, Verheiratete (in Prozent, kumuliert) .....	62
Abbildung 17: Managerlöhne in der Schweiz, 1999–2001 (in Franken) .....	65
Abbildung 18: Entwicklung der Einkommensanteile im Kanton Zürich, 1952–1995 (in Prozent) .....	66
Abbildung 19: Entwicklung des Einkommensanteils des reichsten Prozents im Kanton Zürich 1983–1995 (in Prozent) ....	68
Abbildung 20: Entwicklung der steuerbaren Einkommen und Vermögen pro Haushalt 1991–1999, Basel-Stadt (in Franken) .....	70
Abbildung 21: Anteil der Haushalte mit insgesamt 50 Prozent des steuer- baren Vermögens, Basel-Stadt (in Promille der Steuerpflichtigen) ....	71



Foto: Photo Basistek

**Ueli Mäder,**

geboren 1951, ist Soziologe an der Fachhochschule für Soziale Arbeit beider Basel, Privatdozent an der Universität Basel und zurzeit a.o. Professor an der Universität Fribourg (Lehrstuhlvertretung).



Foto: Photo Basistek

**Elisa Streuli,**

geboren 1960, studierte Soziologie und Volkswirtschaftslehre. Sie arbeitet am Institut für Sozialforschung und Sozialplanung basis der Fachhochschule für Soziale Arbeit beider Basel.