

Daniel Brenner

## GRENZENLOSER REICHTUM

Wahrnehmung, Darstellung und Bedeutung von Milliardären

2016

Fach Soziologie

Dissertationsthema:

Milliardäre und ihre öffentliche Wahrnehmung, mediale Darstellung und  
gesellschaftliche Bedeutung

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des Doktorgrades Dr. phil.

im Fachbereich Erziehungswissenschaft und Sozialwissenschaften  
der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster

Vorgelegt von:

*Daniel Brenner (Matrikel-Nr.: 424318)*

*aus Ludwigsburg*

*- 2016 -*

Dekan: Prof. Dr. Martin Bosen

Vorsitzende: Prof. Dr. Sabine Gruehn

Erster Gutachter: Prof. Dr. Thomas Druyen  
(Bergische Landstr. 321, 40629 Düsseldorf, [thomas@druyen.de](mailto:thomas@druyen.de))

Zweiter Gutachter: Prof. Dr. Matthias Grundmann  
(Scharnhorststr. 121, 48151 Münster, [matthias.grundmann@uni-muenster.de](mailto:matthias.grundmann@uni-muenster.de))

Tag der mündlichen  
Prüfung (Disputation): 10.11.2016

Tag der Promotion: 10.11.2016

## INHALT

<b>Einleitung .....</b>	<b>6</b>
-------------------------	----------

### **Teil I: Wahrnehmung**

**11**

1 Struktur und Verteilung .....	12
1.1 Wissenschaft.....	12
1.2 Finanzmarkt.....	28
1.3 Journalismus.....	33
1.4 Bevölkerung .....	38
2 Lebenswelt.....	43
2.1 Wissenschaft.....	43
2.2 Finanzmarkt.....	53
2.3 Journalismus.....	58
2.4 Bevölkerung .....	81
3 Fazit zur Wahrnehmung von Milliardären .....	88

### **Teil II: Darstellung**

**92**

4 Forschungsstand und Forschungsthesen.....	94
5 Untersuchungsdesign und Datengrundlage .....	102
6 Untersuchungsergebnisse .....	117
6.1 Formale Kennzeichen der Berichterstattung .....	118
6.1.1 Häufigkeit .....	119
6.1.2 Länge und Urheber .....	130
6.1.3 Platzierung .....	133
6.2 Anlässe und Hauptthemen der Berichterstattung .....	135
6.2.1 Anlässe und Aktualität.....	136
6.2.2 Hauptthemenstruktur .....	140
6.3 Thematische, geografische und soziale Rahmung der Berichterstattung.....	144
6.3.1 Thematischer Kontext und Valenz .....	144
6.3.2 Geografischer Kontext.....	148
6.3.3 Personalisierungsgrad und Akteure .....	151
6.3.4 Zitate und Quellen .....	154
7 Fazit zur Darstellung von Milliardären .....	157

### **Teil III: Bedeutung**

**163**

8 Manifeste Ebene .....	166
8.1 Politik .....	168
8.2 Wirtschaft.....	180
8.3 Soziales .....	199
9 Latente Ebene .....	214
10 Fazit zur Bedeutung von Milliardären.....	242

<b>Gesamtfazit und Ausblick.....</b>	<b>245</b>
--------------------------------------	------------

Literatur .....	250
Anhang: Codebuch .....	270

## ABBILDUNGEN & TABELLEN

Abb. 1: Vermögenspyramide.....	17
Abb. 2: Quantitative Entwicklung des „Billionaire“-Begriffes in der englischsprachigen Literatur zwischen 1800 und 2000 .....	35
Abb. 3: Vermögenspyramide (Welt und Deutschland) .....	41
Abb. 4: Verteilung der Artikel auf Medien (N = 1.601).....	108
Abb. 5: Themenbezug der Berichterstattung (n = 310).....	118
Abb. 6: Entwicklung der Milliardärsanzahl weltweit.....	129
Abb. 7: Länge der Artikel in Größenklassen (n = 310).....	131
Abb. 8: Urheber der Berichterstattung (n = 310).....	132
Abb. 9: Ressorts der Berichterstattung (n = 310).....	134
Abb. 10: Anlässe der Berichterstattung in Anlasskategorien (n = 310).....	136
Abb. 11: Anlässe der Berichterstattung (n = 236).....	137
Abb. 12: Aktualität der Berichterstattung (n = 310).....	139
Abb. 13: Hauptthemenkategorien der Berichterstattung (n = 310).....	141
Abb. 14: Kontextthemenkategorien der Berichterstattung (n = 310).....	146
Abb. 15: Valenz der Berichterstattung (n = 310).....	147
Abb. 16: Bezugsorte der Berichterstattung (n = 310).....	150
Abb. 17: Personalisierungsgrad der Berichterstattung (n = 310).....	152
Abb. 18: Quellen der Berichterstattung (n = 310).....	155
Tab. 1: Vorgestellte Quellen und Milliardärsrelevanz.....	88
Tab. 2: Entwicklung der Anzahl milliardärsrelevanter Artikel nach Medien.....	120
Tab. 3: Die reichsten Einzelpersonen im Deutschen Kaiserreich 1914.....	121
Tab. 4: Die reichsten Familien in Deutschland 1986.....	125
Tab. 5: Top-3-Ressorts .....	135
Tab. 6: Die fünfzig reichsten Personen der vergangenen tausend Jahre.....	169
Tab. 7: Die gegenwärtig reichsten Staatsmänner und -frauen der Welt .....	172

## EINLEITUNG

Im Januar 2016 zog eine von der Hilfs- und Entwicklungsorganisation „Oxfam“ veröffentlichte Studie<sup>1</sup> zur globalen Vermögensverteilung eine hohe mediale Aufmerksamkeitswelle nach sich. Ihr waren unter anderem die folgenden Zahlen zu entnehmen: Das reichste Prozent der Weltbevölkerung (dies sind rund 70 Millionen Individuen) besitzt mehr Finanzvermögen als der Rest der Welt zusammen und das Gesamtvermögen von nur 62 Milliardären<sup>2</sup> entspricht dem der ärmeren Hälfte der Weltbevölkerung (rund 3,6 Milliarden Menschen). In nur fünf Jahren, so die Autoren der Studie, konnten diese 62 Superreichen ihr Vermögen um 44 Prozent steigern, was als empirische Evidenz für die von Thomas Piketty (2014a) aufgestellte Formel gewertet wird, wonach die Kapitalrendite ( $r$ ) dauerhaft größer ist als das allgemeine Wirtschaftswachstum ( $g$ ) und sich auf diese Weise soziale Ungleichheit zementiert.<sup>3</sup>

Sowohl die Studie selbst als auch ihre mediale Darstellung stehen in vielerlei Hinsicht exemplarisch für die generelle Auseinandersetzung mit der Milliardärsthematik. Das Bemerkenswerte an den von Oxfam vorgelegten Zahlen ist, dass sie keineswegs neu oder exklusiv sind, sondern auf einzelnen öffentlich zugänglichen und nicht-amtlich-wissenschaftlichen Quellen beruhen (hier: auf der Milliardärsliste des US-amerikanischen

---

<sup>1</sup> Vgl. <https://www.oxfam.de/system/files/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-en.pdf>

<sup>2</sup> Im Folgenden wird aus Gründen der Lesbarkeit nur von „Milliardären“ gesprochen, ohne dabei gedanklich das weibliche Geschlecht außen vor zu lassen. Gleichwohl handelt es sich beim Milliardärswesen noch immer um ein stark männlich dominiertes Phänomen: Den Zahlen des US-amerikanischen Wirtschaftsmagazins „Forbes“ (2015) zufolge, befinden sich unter den weltweit 1.826 Milliardären lediglich 197 Frauen (darunter auch Ehefrauen, Töchter und Witwen), was einem Anteil von nur knapp elf Prozent entspricht. „Das besonders Bemerkenswerte an diesem Frauenmangel an der Spitze“, so schreibt die kanadische Wirtschaftsjournalistin Chrystia Freeland (2013: 105f.) in ihrem Buch „Die Superreichen“, „ist der Umstand, dass sie der Tendenz im Rest der Gesellschaft so stark zuwiderläuft. [...] Während die 99 Prozent stetig rosafarbener werden, ist das eine Prozent ein reiner Jungenklub geblieben. Eine Sichtweise dieser Kluft zwischen dem obersten Prozent und dem Rest besteht darin, sie als Spaltung der Welt in eine große, weiblich dominierte Mittelklasse zu betrachten, die von einer männlichen Elite an der Spitze beherrscht wird.“

<sup>3</sup> Ein solch enormes Ausmaß an sozialer Ungleichheit rechtfertigt sich kaum durch den Hinweis, dass dadurch Anreize geschaffen würden, die der Gesellschaft im Ganzen zugute kämen. „Die Frage lautet [eher]: Inwieweit würden die Anreize geschwächt, wenn wir ein etwas geringeres Niveau an Ungleichheit hätten?“ (Stiglitz 2012: 120) Wie der Wirtschaftsnobelpreisträger Joseph Stiglitz (2012: 127ff.) aufzeigt, würde ein Rückgang an sozialer Ungleichheit die wirtschaftliche Produktivität sogar steigern.

Wirtschaftsmagazins „Forbes“ und dem „Global Wealth Databook“ der Großbank „Credit Suisse“). Im ersten Teil der vorliegenden Arbeit, der sich mit der Frage befasst, wie und aus welchen Perspektiven Milliardäre wahrgenommen werden, werden diese (und ähnliche) Quellen aufgegriffen und jeweils genauer analysiert. Sie bilden die Basis des gegenwärtigen Wissensstandes zu der Thematik und ermöglichen eine (grobe) Skizzierung eines allgemeinen Milliardärsprofils.

Daran anknüpfend untersucht der zweite Teil der Arbeit die massenmediale Darstellung von Milliardären im Sinne eines Ersatzindikators für deren öffentliche Wahrnehmung sowie einer Qualitätsüberprüfung journalistischer Berichterstattung im Rahmen der Milliardärsthematik. Hier wird sich unter anderem zeigen, dass es – wie im Falle der aufbereiteten und zugespitzten Zahlen in der von Oxfam durchgeführten Sekundäranalyse – bestimmter Berichte oder anderer konkreter Anlässe bedarf, um die Milliardärsthematik auf die mediale Agenda zu rücken (nicht zufällig veröffentlichte Oxfam die Studie kurz vor Beginn des Weltwirtschaftsforums in Davos). Bezeichnend am Beispiel der Berichterstattung über die Oxfam-Studie ist auch, dass das Thema bereits nach wenigen Tagen von anderen Ereignissen verdrängt wurde und so sein eigentlicher Kern kaum aufgedeckt werden konnte.

Die Herantastung an diesen Kern bzw. die Skizzierung der soziologischen Relevanz der Thematik ist Gegenstand des dritten Teils der Arbeit, der nach der gesellschaftlichen Bedeutung von Milliardären fragt. Dabei steht weniger ein Vergleich mit anderen (ärmeren) Gesellschaftsgruppen im Sinne von Verteilungsaspekten im Zentrum des Interesses, als vielmehr eine Fokussierung auf die Gruppe der Milliardäre selbst und die Fragen, wie diese mit ihren materiellen und immateriellen Vermögenswerten umgeht bzw. ob oder wie sie sie zum Wohle der Gemeinschaft einsetzt und einsetzen kann.

Während Studien zur Verteilung von Vermögen – wie die eingangs dargestellte von Oxfam – grundsätzlich und zwangsläufig soziale Grenzen hervorheben und diese somit in der öffentlichen Wahrnehmung verfestigen, wird hier eine andere Herangehensweise gewählt: Sie steht unter der Überschrift der „Grenzenlosigkeit“ und legt unter anderem nahe, dass sich nachhaltige gesellschaftliche Veränderungen eher durch die Kooperation und das Zusammenwirken von sozialen Gruppen verwirklichen als durch antagonistische Kräfte wie bestimmte Umverteilungsforderungen oder -kämpfe. In einer Symbiose aus avantgardistischen Konzepten von Milliardären und entsprechenden Medieninhalten, so wird zu sehen sein, schlummert ein gesellschaftliches Wirkungspotenzial von kaum zu überschätzendem Ausmaß.

Der Begriff der Grenzenlosigkeit steht hier noch in anderen Kontexten: Der – im Hinblick auf den Titel der Arbeit – unmittelbar naheliegende bezieht sich auf den (im Durchschnitt nahezu konstanten) Anstieg der Finanzvermögen in den Händen einzelner Milliardäre. Der Soziologe Sven Papcke (2000: 36) verweist in diesem Zusammenhang auf eine für die Forbes-Liste der reichsten US-Amerikaner/innen zuständige Redakteurin, die sich angesichts zu beobachtender immer weiter wachsender Milliardenvermögen Gedanken darüber machte, wann es in den USA wohl den ersten Dollar-Billionär geben würde.<sup>4</sup> Schon Epikur ([341 v. Chr.-270 v. Chr.] 2009: 55) wusste, dass materieller Reichtum, *„nach dem wir in törichtem Verlangen streben, [...] ins Ungemessene [geht]“* und betonte zugleich in bemerkenswerter Weitsicht, dass *„[d]er Reichtum, den die Natur verlangt, [...] [dagegen] begrenzt und leicht zu beschaffen [ist]“*.

Mit der modernen Form des Kapitalismus', die sich in den westlichen Gesellschaften im Zuge der Industrialisierung breitflächig ausgebreitet hat, übertrug sich das bis dahin eher als Einzelphänomen wahrnehmbare grenzenlose Streben nach Reichtum auf die Makroebene und avancierte zum gesellschaftlichen Leitbild. Obwohl in den sogenannten Wohlstandsgesellschaften seit geraumer Zeit mit ökonomischem Wachstum kaum mehr ein Anstieg der allgemeinen Lebenszufriedenheit der Menschen einhergeht – im Gegenteil: die sozialen Spannungen nehmen gegenwärtig eher zu und die ökologischen Folgen geben

---

<sup>4</sup> Dies wäre eine schier unvorstellbare Zahl mit zwölf Nullen. Schon ein Milliardenvermögen ist für die meisten Menschen kaum greif- oder vorstellbar; Hans Jürgen Krysmanski (2011: 10f.) nähert sich der Milliardärsthematik daher auf folgende illustrative Weise: *„Die Allerwenigsten auf diesem Planeten haben ein Vermögen von auch nur 1 Tsd. Dollar, ein Banknotenbündel von etwa 1 cm Höhe. Mit 100 Tsd. Dollar, etwa 1 m, gehört man schon – im weltweiten Vergleich – zu den Wohlhabenden und mit 180 Tsd. Dollar, also Mannshöhe, zu den Reichen. Das Vermögen eines einfachen Millionärs – 1 Mill. Dollar – entspricht dann 10 m, der Höhe eines 3-stöckigen Hauses. Auch gewöhnliche Millionäre verfügen aber im allgemeinen über mehrere Millionen Dollar: bei 3 Mill. wären das dann bereits 30 m – ein 9-stöckiges Gebäude. 10 Mill. Dollar ergäben schon 100 m, also ein Hochhaus mit 30 Stockwerken. Da stünde ein wohlhabender Durchschnittsmensch mit seinen 180 Tsd. Dollar schon staunend davor. Ähnlich muss es unserem gewöhnlichen Multimillionär – mit 10 Mill. Dollar – gehen, wenn er auf einen ‚richtigen‘ Multimillionär, mit einem Vermögen von 100 Mill. stößt. Man sollte wissen: zu den gewöhnlichen Multimillionären gehören heute z.B. schon die Eliten aus Politik, Wissenschaft, aus den freien Berufen, aus dem Schaugeschäft und dem Sport. Die stehen nun auf dem Dach ihres 30-stöckigen Kleinwolkenkratzers und blicken hinauf, wie der ‚richtige‘ Multimillionär mit seinem Privatflugzeug in 1 km Höhe (denn das entspricht 100 Mill. Dollar) über die Stadt fliegt. Oberhalb der Vermögen von 100 Mill. Dollar geht die Welt der Reichen allmählich, aber nur allmählich, in die Welt der Superreichen über. Mit 200 bis 300 Mill. Dollar kann man bequem die Alpen überfliegen, mit 800 Mill. Dollar den Himalaya – und braucht dann schon ein Sauerstoffgerät. Der einfache Milliardär schließlich fliegt in seinem Businessjet in einer Höhe von 10 km, wo die Welt da unten sehr klein aussieht und das 3-stöckige Haus unseres einfachen Millionärs nicht mehr richtig zu erkennen ist, geschweige denn ein einzelner Mensch (mit seinen 180 Tsd. Dollar). In dieser Region aber – ab 1 Mrd. Vermögen, 10 km hoch – wird es erst wirklich interessant. Die Zahl solcher Dollarmilliardäre bewegt sich weltweit zwischen 2-3 Tsd. Diese kleine Gruppe verfügt über ein Vermögen, das größer ist als das Bruttosozialprodukt der 3 unteren Fünftel aller Staaten oder größer als das Vermögen der unteren 80 Prozent aller Menschen auf dieser Erde. Mit 3 Mrd. Dollar Vermögen – 30 km – fliegt man im übrigen bereits in der Stratosphäre, mit 10 Mrd. – 100 km – verlässt man die irdische Lufthülle und mit den 50 Mrd. des Bill Gates – 500 km – befindet man sich im Welt- raum.“*

Anlass zur Besorgnis –, wird nach wie vor an der kapitalismusinhärenten Steigerungslogik festgehalten. Nur vereinzelte zaghafte Stimmen hinterfragen den gesellschaftlichen und individuellen Sinn stetigen und grenzenlosen Wachstums.<sup>5</sup> So zum Beispiel der Wirtschaftsphilosoph Birger P. Priddat (2013: 24f.), der in dem *„Immer-mehr-haben-Wollen [...] ein Zeichen dafür [erkennt], dass man nicht genau weiß, wozu man es tatsächlich benötigt“*. *„Aber wenn man nicht auflisten kann, worüber man verfügen will“*, so Priddat weiter, *„ist man arm: nicht an Geld, aber an Verfügungssinn“*. Ein verantwortungsvoller und zugleich sinnstiftender Einsatz von Vermögen kann – wie sich im Verlauf der Ausführungen noch genauer herauskristallisieren wird – mit den Worten Immanuel Kants zusammengefasst werden: *„Reich ist man nicht durch das, was man besitzt, sondern mehr noch durch das, was man mit Würde zu entbehren weiß, und es könnte sein, dass die Menschheit reicher wird, indem sie ärmer wird und gewinnt, indem sie verliert.“*<sup>6</sup> Neben einer entsprechenden Einsicht und Bereitschaft der Superreichen und Milliardäre bedarf es hierfür vor allem einer Überwindung gedanklicher Grenzen bei Entscheidungsträgern und in der Breite der Bevölkerung. Dafür können philosophiegeschichtliche Überlegungen als Orientierung stiftende Wissensbestände hilfreich sein, wie sie im dritten Teil der Arbeit in Bezug auf die Bedeutung von materiellem Reichtum und Erwerbsarbeit dargestellt werden.

Schließlich steht der Begriff der Grenzenlosigkeit auch in einem klassisch-geografischen Kontext. Mit der – nach allgemeiner Auffassung im letzten Viertel des vergangenen Jahrhunderts breitflächig eingetretenen – Globalisierung wurde die Welt zunehmend grenzenlos (vgl. Urry 2015: 12). Diese kosmopolitische Tendenz zeigt sich in besonderem Maße bei den Milliardären, was zum Beispiel den US-amerikanischen Journalisten Robert Frank (2009) zu der Zuspitzung veranlasste, von „Richistan“ als einem eigenen imaginären Land der Reichen und Superreichen zu sprechen, welches sich nicht durch gemeinsame geografische Grenzen kennzeichnet, sondern vielmehr durch geteilte Wertvorstellungen und Lebensstile seiner Bewohner. *„Am auffälligsten ist vielleicht“*, so auch Chrystia Freeland (2013: 20) in ihrem Buch *„Die Superreichen“*, *„dass sie sich zu einer transglobalen Gemeinde von Gleichen entwickeln, die untereinander mehr gemeinsam haben als mit ihren Landsleuten daheim. Ob sie ihre Hauptwohnsitze in New York oder Hongkong, Moskau*

---

<sup>5</sup> Dabei hat nicht erst Johann Wolfgang von Goethe (1749-1832) darauf hingewiesen, dass Wachstum um seiner selbst willen nicht zur Vervollkommnung der Menschheit führt: *„Reichtum und Schnelligkeit ist, was die Welt bewundert und wonach jeder strebt; Eisenbahnen, Schnellposten, Dampfschiffe und alle möglichen Fazilitäten der Kommunikation sind es, worauf die gebildete Welt ausgeht, sich zu überbieten, zu überbilden und dadurch in der Mittelmäßigkeit zu verharren.“* (zitiert nach Hecker 1987: 374)

<sup>6</sup> Aus *„Königsberger Weisheiten – Eine ebenso ergötzliche wie nachdenkliche Sammlung von Aussprüchen von Königsberger Denker und Dichter“*, Gräfe und Unzer Verlag (1940).

*oder Mumbai behalten: Die heutigen Superreichen sind zunehmend ein Volk für sich.*“ (vgl. auch West 2014: 188f.) Zwar liegt der Fokus der nachfolgenden Ausführungen auf Deutschland und den wohlhabenden westlichen Gesellschaften, doch kann eine genaue geografische Grenzziehung im Hinblick auf Milliardäre im Allgemeinen (verstanden im obigen Sinne als eine „Klasse für sich“ (vgl. Krysmanski 2012: 84)) kaum vorgenommen werden.<sup>7</sup> An verschiedenen Stellen, wo es möglich ist und sinnvoll erscheint, werden jedoch bewusst regionale und kulturelle Vergleiche gezogen, die erhellende Einsichten und Besonderheiten zutage fördern.

Die Wirkung von Grenzen ist ambivalent: Einerseits ordnen und strukturieren sie komplexe Lebenswirklichkeiten, andererseits schaffen sie spannungsgeladene Zugehörigkeiten und Nichtzugehörigkeiten (vgl. Öztürk 2014: 2). Da sie sich in der Regel am gesellschaftlichen Konsens orientieren, sind sie grundsätzlich wandel- und verhandelbar. Das kontinuierliche Ausbalancieren zwischen Be- und Entgrenzungen stellt somit ein wichtiges Element in demokratischen Gesellschaften dar. Die Ausführungen werden zeigen, dass dies auch und besonders im Hinblick auf die Milliardärsthematik gilt. Es ist letztlich eine Frage der Übereinkunft und des geteilten Wertesystems einer Gesellschaft, welche politische, wirtschaftliche oder soziale Bedeutung Milliardäre in ihr einnehmen sollen.

---

<sup>7</sup> Damit einher geht eine Vermischung von unterschiedlichen Währungseinheiten, wobei sich die nachfolgenden (gegenwartsbezogenen) Ausführungen nur auf US-Dollar- und Euro-Milliardäre beziehen. Zwar ist ein Dollar-Milliardär angesichts des gegenwärtigen Kursstandes (05. Mai 2016) nicht gleichzeitig ein Euro-Milliardär, doch zählt er mit einem umgerechneten Vermögen von etwa 870 Millionen Euro zweifelsohne zu den Superreichen. Die Unterschiede sind somit eher marginal und die oben genannten Vermischungen können im Hinblick auf die hier zu treffenden Kernaussagen als zu vernachlässigend erachtet werden.

## TEIL I: WAHRNEHMUNG

Im Zentrum des ersten Teils der Arbeit stehen die Fragen, ob, wie und von welchen Perspektiven Milliardäre allgemein wahrgenommen werden bzw. welches Wissen über diese anzahlmäßig überschaubare Gesellschaftsgruppe vorliegt. Dabei wird unterschieden zwischen zwei grundlegenden Ebenen: (1) der Struktur- und Verteilungsebene – hier werden aktuelle Kennzahlen großer Vermögen in makroökonomischer Hinsicht zusammengetragen (vgl. Kapitel 1) – und (2) der Ebene der Lebenswelt – die Wahrnehmung und Kenntnis über die konkrete Lebenswirklichkeit der (Super-) Reichen (vgl. Kapitel 2). Wie zu sehen sein wird, bedarf es zur Darstellung des gegenwärtigen Wissensstands zu der Thematik der Hinzuziehung nicht-amtlich-wissenschaftlichen Datenmaterials. Beide Ebenen werden daher jeweils neben einer wissenschaftlichen auch aus einer journalistischen, aus einer Perspektive des Finanzmarktbereichs sowie der deutschen Bevölkerung betrachtet, um so zu einem möglichst ganzheitlichen und zugleich trennscharfen Abbild des aktuellen Wissensstands bzw. der vorherrschenden Wahrnehmung von Milliardären zu gelangen.

## 1 Struktur und Verteilung

Wie viele Milliardäre gibt es in Deutschland und weltweit? Wie groß ist ihr Reichtum und welchen Anteil stellt er gemessen am globalen Gesamtvermögen dar? Was können die hiesige amtliche Statistik und die Wissenschaft zu solchen Fragen sagen? Erheben sie hierzu überhaupt eigene Daten oder überlassen sie dieses Feld eher dem (internationalen) Finanzmarktbereich und Journalismus? Welche Einschätzungen und Meinungen herrschen in der deutschen Bevölkerung zum Thema Reichtum vor und ab welcher Summe ist man eigentlich „reich“? Solchen und ähnlichen Fragen zur Struktur und Verteilung großer Vermögen geht der nachfolgende Abschnitt nach und sucht in den Bereichen Wissenschaft, Finanzmarkt, Journalismus und Bevölkerung nach entsprechenden Antworten. Die aufgeworfenen Fragen deuten eine stellenweise Durchmischung der geografischen Bezüge in den nachfolgenden Ausführungen an. Zwar liegt der Fokus insgesamt auf der Situation in Deutschland, doch – so wird sich zeigen – ist für eine umfassende Darstellung und Einordnung der hiesigen Struktur und Verteilung großer Vermögen ein Rückgriff auf internationale Quellen und ein Bezug auf globale Zusammenhänge unumgänglich.<sup>8</sup>

### 1.1 Wissenschaft

Das vorliegende Kapitel bezieht sich auf die hiesige Forschungslandschaft und fokussiert im Wesentlichen die materiell-finanzielle Dimension von Reichtum. Damit orientiert es sich an dem sogenannten Ressourcenansatz, dem die Annahme zugrunde liegt, dass vor allem in einer marktförmig organisierten Gesellschaft wie der deutschen das Verfügen über große finanzielle Ressourcen einhergeht mit entsprechenden Handlungs- und Gestaltungsoptionen (vgl. Teil III der Arbeit).<sup>9</sup> Reichtum, zu dem bislang keine allgemein anerkannte Definition in der Wissenschaft vorliegt (vgl. Grabka 2014: 22),<sup>10</sup> ist damit zunächst primär

---

<sup>8</sup> Für eine bessere Vergleichbarkeit beziehen sich die nachfolgend aufgeführten Zahlen für den Finanzmarkt- und journalistischen Bereich auf ein gemeinsames Basisjahr (2013). Aktuellere Zahlen konnten mit Ausnahme einzelner wissenschaftlicher Studien nicht mehr berücksichtigt werden.

<sup>9</sup> Neben dem Ressourcenansatz gibt es mit dem Lebenslagen- und Capability-Ansatz zwei weitere gängige theoretische Konzepte des Reichtums. Beide sind im Vergleich zum Ressourcenansatz enger gefasst und beschreiben Reichtum mittels bestimmter materieller wie immaterieller Dimensionen (dies umfasst zum Beispiel die jeweilige Wohn-, Gesundheits- oder Umweltsituation). Sie schließen damit beispielsweise chronisch kranke Personen oder solche, die trotz großer finanzieller Ressourcen einen bescheidenen Lebensstil pflegen von vornherein aus und verpassen es so, Reichtum in seiner ganzen Breite zu erfassen. Für einen ausführlicheren Vergleich der drei Konzepte vgl. Spannagel (2013: 35ff.).

<sup>10</sup> Wie der Soziologe Wolfgang Lauterbach (2014: 79) bemerkt, lässt „[k]aum ein Begriff so viel Interpretation offen wie der des Reichtums“. Er ergänzt: „Unter Reichtum versteht jeder etwas anderes, meist in Abhängigkeit von der eigenen ökonomischen Lage oder Statusposition in der Sozialstruktur.“ Dies macht es so schwierig, wenn nicht gar unmöglich, eine einheitliche Dimension von Reichtum zu bestimmen. Die Aussage der Fürstin Gloria von Thurn und Taxis, wonach wirklich reich nur derjenige sei, der nicht weiß, wie viel er hat (vgl. Notz 1996: 3), mag prinzipiell zwar zutreffen, hilft für eine allgemein-quantitative Bestimmung von

auf seinen materiellen Aspekt bezogen, welcher sich grundsätzlich auf zweierlei Art messen lässt: zum einen anhand der Fließgröße des Einkommens und zum anderen mittels der Bestandsgröße des Vermögens.<sup>11</sup> Während im ersten Fall der Reichtum meist schwindet, sobald die entsprechende Einkommensquelle (für gewöhnlich aus Erwerbsarbeit) versiegt, hat Vermögen eine größere „Beharrungstendenz“ (vgl. Huster 1997: 13), „ist [also] in der Regel dauerhafter und zum Teil oder vollständig unabhängig von Einkommensbezügen“ (Lauterbach, Kramer, Ströing 2011: 31).

Wie auch beim Reichtumsbegriff liegt in der Forschungsliteratur bislang keine einheitliche Begriffsbestimmung von Vermögen vor, grundsätzlich aber lässt sich dies nach dreierlei Arten unterscheiden (vgl. Spannagel 2013: 82f.): (1) Finanzvermögen (dazu zählen neben Bargeldbeständen zum Beispiel auch Spareinlagen, Wertpapiere, Bauspar- oder Versicherungsguthaben), (2) Sachvermögen (dies sind zum einen nach Marktpreisen bewertete Vermögen auf Basis von langlebigen Gebrauchsgegenständen wie beispielsweise privat genutzter Grund- oder Immobilienbesitz, Fahrzeuge oder Kunstobjekte und zum anderen Betriebsvermögen, also auf gewerbliche Aktivitäten basierende Vermögensbestände) und (3) Sozialvermögen (darunter werden Ansprüche auf Sozialversicherungsleistungen wie zum Beispiel Pensionsanwartschaften verstanden). Die genannten Vermögensarten sind methodisch unterschiedlich gut zu erfassen und werden von den im Nachfolgenden vorgestellten Studien uneinheitlich berücksichtigt (einzig das Sozialvermögen wird in keiner Untersuchung mit einbezogen). Es wird daher in den folgenden Ausführungen – wenn

---

Reichtum jedoch nicht weiter. Die von Lauterbach (2014: 82) vorgeschlagene Definition lautet: „*Reichtum existiert da, wo Vermögen ab einer bestimmten Höhe vorhanden ist; wo Erwerbstätigkeit und die Erzielung von Erwerbseinkommen nicht mehr zwingend für den Lebensunterhalt notwendig sind.*“ Genaue Grenzwerte sind kaum eindeutig oder verbindlich festzulegen.

<sup>11</sup> Seit dem Dritten Armuts- und Reichtumsbericht erfolgt von amtlicher Seite eine integrierte Betrachtung sowohl des Einkommens als auch des Vermögens. „*Der empirische Ansatz der ‚integrierten Analyse von Einkommen und Vermögen‘ [...] besteht darin, die Bestandsgröße Vermögen mit der Stromgröße Einkommen zumindest ansatzweise vergleichbar zu machen, indem die Bestandsgröße Vermögen in Einkommenseinheiten bewertet wird. Zählt man anschließend beide Größen zusammen, ergibt sich eine fiktive Maßgröße, die die finanzielle Situation eines Haushalts oder einer Person aus einer ganzheitlichen finanziellen Perspektive abbildet.*“ (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 348) Mit bestimmten Modifikationen durch das IAW (2011) wurde dieses Konzept für den Vierten Armuts- und Reichtumsbericht weiterentwickelt. Daraus ergibt sich allerdings eine noch höhere Reichtumsquote als bei isolierter Betrachtung des Einkommens (nämlich 11,0 Prozent gegenüber 8,7 Prozent bei Verwendung der 200-Prozent-Grenze). Sowohl einkommens- als auch vermögensreich im Sinne der 200-Prozent-Grenze in Bezug auf den Median bzw. das arithmetische Mittel sind den Berechnungen des IAW zufolge 4,2 Prozent aller Personen in deutschen Privathaushalten, wobei Einkommensreiche häufiger gleichzeitig auch vermögensreich sind als umgekehrt (vgl. IAW 2011: 324). Wengleich Einkommen und Vermögen grundsätzlich in einer Wechselbeziehung zueinander stehen (Einkommen kann Vermögen generieren und umgekehrt; vgl. Ströing, Lauterbach 2014: 12), weisen Einkommen und Vermögen keine perfekte Korrelation auf, das heißt, einkommensstarke Haushalte oder Personen verfügen nicht automatisch auch über ein großes Vermögen (vgl. Westermeier, Grabka 2015: 125).

möglich – die genaue Vermögensdefinition der jeweiligen Studien genannt, da sich mit ihr oftmals die teils gravierenden Abweichungen der einzelnen Ergebnisse erklären lassen.

Grundsätzlich gilt: Je höher man sich in der Vermögenshierarchie bewegt, desto mehr nimmt die Bedeutung von (Erwerbs-) Einkommen ab (vgl. Huster 2001: 15f.; Lauterbach, Ströing 2009: 22),<sup>12</sup> ebenso wie die von Immobilienbesitz: *„Immobilienbesitz ist die bevorzugte Kapitalanlage der Mittelschichten und Besserverdienenden“*, so stellt der französische Ökonom Thomas Piketty (2014a: 341) fest und ergänzt: *„Wirklicher Reichtum dagegen besteht immer aus Finanzaktiva und Betriebsvermögen.“* Da Vermögen im Vergleich zu Einkommen – wie gezeigt – eine größere Dauerhaftigkeit hat und zudem ein „Indikator von Macht“ darstellt, ist es für eine Reichtumsbetrachtung wichtiger als Einkommen (vgl. Schürz 2008: 66). Aus diesem Grund richtet sich der Fokus im Folgenden ausschließlich auf Studien, die sich auf große Vermögen beziehen; Zahlen zu Hocheinkommensbezieheren werden ausgeklammert.<sup>13</sup> Durch diese Eingrenzung lichtet sich das hier relevante heranzuziehende Material ganz erheblich.

Damit deutet sich bereits an, dass es die bisherige deutsche Reichtumsforschung offenbar versäumt hat, zu höheren Reichtumsdimensionen vorzustoßen.<sup>14</sup> Stattdessen wurde und wird von ihr immer wieder als „reich“ erachtet und bezeichnet, wer über das Doppelte oder Dreifache des durchschnittlichen Nettoäquivalenzeinkommens bzw. wer über mindestens 200 oder 300 Prozent des durchschnittlichen Nettovermögens verfügt (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2001, 2005, 2008, 2013; IAW 2010, 2011; Huster 1997,

---

<sup>12</sup> Das Wort „Erwerbs-“ wurde hier in Klammern gesetzt, da das Vermögen von Superreichen Einkommen anderer Art generiert (z.B. aus Mieten, Dividenden, Zinsen, Kapitalgewinnen). Thomas Piketty (2014a: 367) bemerkt dazu: *„Je weiter man innerhalb des obersten Dezils aufsteigt, desto deutlicher nimmt der Anteil der Arbeitseinkommen ab, während systematisch der Anteil der Kapitaleinkommen stark zunimmt.“*

<sup>13</sup> Rechtfertigen lässt sich dieses Vorgehen dadurch, dass sehr hohe Vermögen meist auf Beteiligungen an Unternehmen zurückgehen und die Portfolios häufig über Vermögensanlagegesellschaften, Stiftungen oder Holdingkonstruktionen gehalten werden, die die Einkommensteuerstatistik nicht erfasst (vgl. Bach 2011: 3f.). Hinzu kommt, dass Höchsteinkommensbezieher – wie noch zu sehen sein wird – von der amtlich-wissenschaftlichen Statistik nur sehr unzureichend oder überhaupt nicht abgebildet werden. *„In Wahrheit“*, so stellt auch Thomas Piketty (2014a: 372f.) fest, *„sind Einkommensteuererklärungen für die Untersuchung von Kapitaleinkommen eine Quelle, die zusehends unzuverlässiger wird“*. Er plädiert daher unter anderem auf den Rückgriff journalistischer Quellen oder solcher aus dem Finanzmarktbereich, die einen unmittelbaren Zugriff auf die Vermögensverteilungen erlauben (s.u.).

<sup>14</sup> Die hiesige Reichtumsforschung fußt im Wesentlichen auf der amtlichen Armuts- und Reichtumsberichterstattung, die seit 2001 in circa vierjährigem Turnus vorgelegt wird. Diese wiederum wurde maßgeblich (mit-) angestoßen von den Kirchen in Deutschland, die schon 1962 von einer „bedenklich einseitigen Vermögensbildung“ sprachen (EKD 1962) und nicht zuletzt in ihrem Wirtschafts- und Sozialwort aus dem Jahre 1997 im Hinblick auf das Thema Verteilungsgerechtigkeit die deutliche Forderung erhoben: *„Es bedarf nicht nur eines regelmäßigen Armutsberichts, sondern darüber hinaus auch eines Reichtumsberichts.“* (zitiert nach Belitz 2000: 20) Auf das Spannungsfeld zwischen Wissenschaft und Politik weisen unter anderen Dorothee Spannagel (2013: 24) und Ernst-Ulrich Huster (1997: 14) hin. Letztgenannter bemerkt dazu: *„Es war dies wohl auch der Grund, warum das Sozialwort der Kirchen hier lieber bloß einen Reichtumsbericht forderte, ohne sich selber in die Diskussion und damit in die Kritik zu begeben.“*

2001; Merz, Hirschel, Zwick 2005).<sup>15</sup> In Summen bedeutet dies für die 300-Prozent-Grenze in Bezug auf den Median für das Jahr 2010 monatliche Netto-Einnahmen in Höhe von mindestens 4.965 Euro pro Bundesbürger (nach SOEP-Daten; vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 464).<sup>16</sup> Dieser Wert ist gewiss nicht gering, es erscheint aber geradezu absurd, wenn man bedenkt, dass diese etwa zwei Prozent aller deutschen Einkommensbezieher (dies sind rund 1,5 Millionen Menschen) als „Reiche“ in einen Topf geworfen werden mit der hier fokussierten Gruppe der Milliardäre.<sup>17</sup> Eine solche Definition von Reichtum lässt wesentliche Dimensionen außer Acht und macht Reichtum zu einem „Massenphänomen“ (vgl. Schürz 2008: 65), weshalb sie für eine realistische Annäherung an die Reichtumssituation in Deutschland als zu undifferenziert erscheint (vgl. Lauterbach 2014: 94). Dasselbe gilt auch für die von der konventionellen Reichtumsforschung als „vermögensreich“ eingestuften: Hier genügt unter Verwendung der 300-Prozent-Grenze in Bezug auf das arithmetische Mittel ein Pro-Kopf-Vermögen – verstanden als Summe aus Finanz- und Sachvermögen – in Höhe von etwa 200.000 Euro (diese Summe halten in etwa sieben Prozent der bundesdeutschen Bevölkerung),<sup>18</sup> um in der vermeintlich gleichen Liga mit milliardenschweren Superreichen zu spielen.<sup>19</sup>

---

<sup>15</sup> Der Vorteil einer solch relationalen Definition von Reichtum liegt in der stärkeren Beachtung von Veränderungen in der Vergleichsgruppe (zum Beispiel bei einem allgemeinen Einkommens- oder Vermögensanstieg in der Bevölkerung). Festgelegte Vermögensgrenzen reagieren hingegen nicht auf entsprechende externe Wandlungsprozesse.

<sup>16</sup> Die Zahlen hierzu variieren je nach zu Grunde liegender Datenquelle. So ergibt sich bei der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) ein Wert von 5.315 Euro (Jahr 2008), bei der EU-SILC-Befragung einer von 4.761 Euro (Jahr 2010) und bei der Mikrozensus-Erhebung einer von 4.240 Euro (Jahr 2011) (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 464).

<sup>17</sup> Der legendäre Patriarch Andrew Carnegie (1905: 8) hätte diese Gruppe vermutlich kaum als Repräsentanten des Reichtums, sondern eher als solche mit „hinlänglichem Auskommen“ bezeichnet. Dies gilt selbst noch für die vom IAW (2011: 207) höchste ermittelte einkommensbezogene Reichtumsschwelle (nach integrierter Betrachtung von Einkommen und Vermögen) in Höhe von monatlich 7.143 Euro.

<sup>18</sup> Der Wert bezieht sich auf Daten des SOEP (2007; 205.000 Euro) und der EVS (2008; 188.000 Euro) (vgl. IAW 2011: 207). „Im Unterschied zum Vorgehen beim Einkommensreichtum, werden die Reichtumsschwellen beim Vermögen basierend auf dem arithmetischen Mittel berechnet, da sehr viele Haushalte mit nur kleinem bzw. gar keinem Vermögen existieren und sich dadurch ein sehr geringer Median ergeben würde.“ (IAW 2011: 16) Zur Erläuterung: Der Medianwert steht in der Mitte aller nach Größe geordneten Beobachtungswerten, während das arithmetische Mittel den als Quotient aus der Summe aller beobachteten Werte berechneten Mittelwert angibt. Über ein Vermögen von mindestens 500.000 Euro verfügten 2007 insgesamt 1,7 Millionen Deutsche (dies entspricht 2,1 Prozent der Bevölkerung) (vgl. Grabka 2014: 33).

<sup>19</sup> Im Zweiten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung aus dem Jahr 2005 findet eine andere Reichtumsdefinition Anwendung: Hier gilt als vermögensreich, wer allein auf Basis eines durchschnittlich angelegten Vermögens ein mindestens doppelt so hohes Einkommen wie der Durchschnittsdeutsche erzielt. Diese Definition bleibt insofern schwammig, als dass hier nicht genauer festgelegt wird, was unter einer „durchschnittlichen Anlage“ zu verstehen ist. Unterstellt man eine jährliche Rendite von vier Prozent, so gälte eine Person dann als vermögensreich, wenn ihr Nettovermögen größer oder gleich dem 50-fachen des jährlichen nationalen Durchschnittseinkommens pro Kopf betrüge – dies ist gegenwärtig bei einer Summe von etwa zwei Millionen Euro der Fall (vgl. Velten 2014: 36f.).

In seinem von der schwarz-gelben Bundesregierung des siebzehnten Bundestags (2009-2013) in Auftrag gegebenen Gutachten zur „Aktualisierung der Berichterstattung über die Verteilung von Einkommen und Vermögen“ ermittelt das unabhängige Tübinger Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW 2011) unterschiedliche Reichtumsschwellen, die sich zwischen einem Pro-Kopf-Vermögen von 92.562 und 622.000 Euro bewegen (s.u.). *„Dieser große Unterschied macht deutlich, dass es gerade beim Vermögen sehr genau darauf ankommen dürfte, welche Reichtumsbetrachtung gewählt wird“*, so resümiert das IAW (2011: 207). Dem Umstand, dass *„[z]wischen hoch vergüteten Vorstandsvorsitzenden und Oligarchen, zwischen weltberühmten Fußballprofis und Medienmoguln, zwischen Börsengurus und Stahlmagnaten [...] individuelle und biografische Welten [liegen]“* (Druyen 2009: 32), trägt die noch recht junge Vermögensforschung um Thomas Druyen Rechnung, die klar zwischen *„(sehr) wohlhabenden“* Hocheinkommensbeziehern und *„reichen“* respektive *„superreichen“* Vermögensbesitzern unterscheidet. Wichtiger als eine – werturteilsfrei und objektiv ohnehin nicht festlegbare – quantitative Grenzziehung ist im Rahmen der Vermögensforschung die grundsätzliche Frage, was Reichtum und Superreichtum überhaupt ausmacht (vgl. auch Schürz 2008: 65). Als *„reich“* gilt in diesem Sinne, wer für die Bestreitung des Lebensunterhalts nicht zwingend auf ein Erwerbseinkommen angewiesen ist (vgl. Lauterbach 2014: 82); dies wird hier auf ein Nettovermögen (verstanden als Summe aus Finanz- und Sachvermögen abzüglich etwaiger Schulden) von etwa einer Million US-Dollar und mehr beziffert.<sup>20</sup> *„Superreiche“* grenzen sich von den bloß *„Reichen“* insofern ab, als dass deren Vermögen in der Substanz praktisch nicht gefährdet sind durch ökonomische Krisen oder sonstige Ereignisse: *„Die Reichen mögen zwar über sehr viel (und oft schnell erworbenes) Geld verfügen; sie leben aber immer noch in der Gefahr, alles oder einen großen Teil ihres Vermögens plötzlich wieder zu verlieren; die Superreichen dagegen können absolut ruhig schlafen; ihre Vermögen sind so riesig, so weit verzweigt, so gut platziert, auch so gut versteckt, dass dieser Planet schon zerplatzen müsste, damit auch sie mit leeren Händen dastünden“*, so charakterisiert Ferdinand Lund-

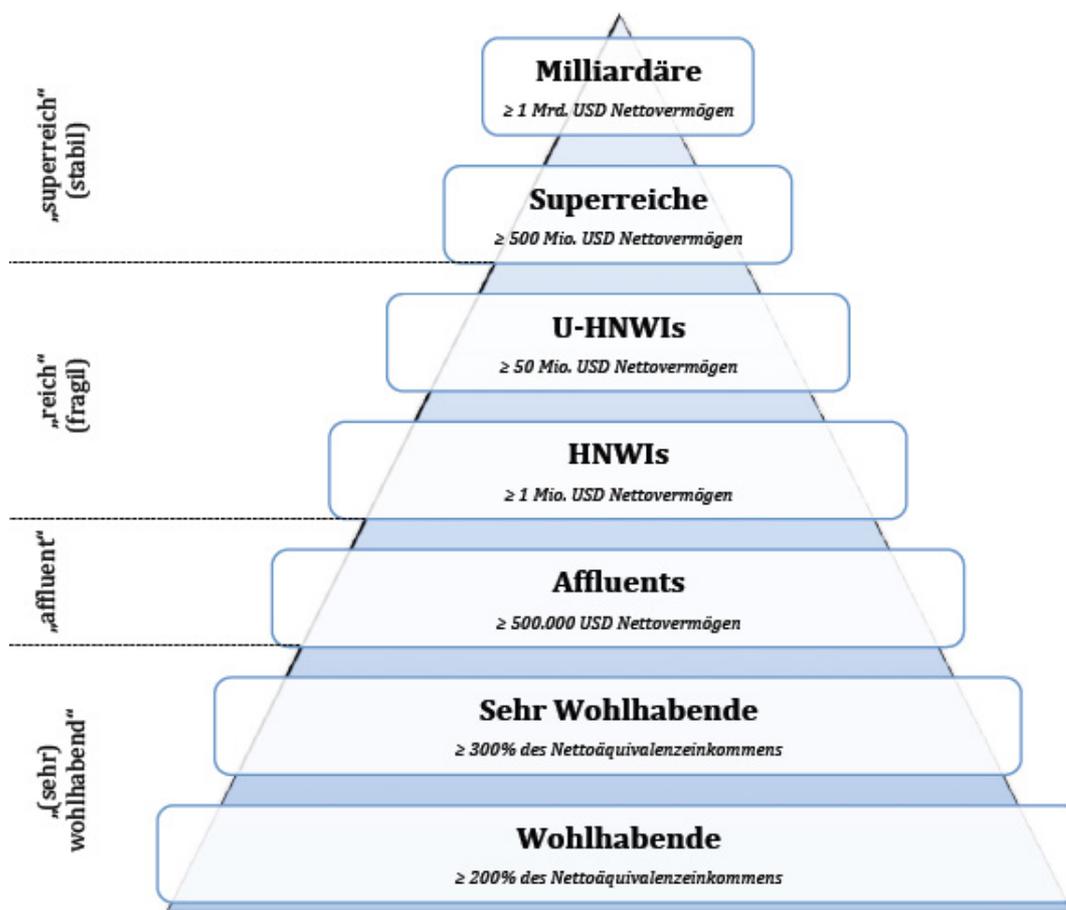
---

<sup>20</sup> Dieser und alle weiteren in der Vermögenspyramide gezogenen Grenzwerte (vgl. Abbildung 1) sind weder als eindeutig noch als verbindlich anzusehen. Sie basieren im Wesentlichen auf gängigen Definitionen und Schwellen aus dem Bereich des Finanzwesens. Hier gilt zum Beispiel, dass ab einem verfügbaren Kapitalvermögen von etwa 500.000 US-Dollar die Höhe des Vermögens entscheidender ist als die des Einkommens (von dem in dieser Dimension eine weitgehende Unabhängigkeit angenommen werden kann). Die Reichtumsgrenzen der *„HNWIs“* und *„U-HNWIs“* basieren ebenfalls auf gängigen Setzungen im Finanzmarktbereich. Während auf dieser Ebene substanzielle Einbußen bis hin zum Totalverlust des Vermögens noch durchaus im Bereich des Möglichen sind, so kennzeichnen sich die *„Superreichen“* mit einem Vermögen von 500 Millionen US-Dollar aufwärts durch eine *„Distanz zur Notwendigkeit“* (vgl. Bourdieu [1979] 1982) sowie durch die praktische Sorgenfreiheit vor einer kompletten Vermögensvernichtung (vgl. Lauterbach, Ströing 2009: 22).

berg den hier vorgenommenen Unterschied zwischen Reichen und Superreichen (zitiert nach Krysmanski 2011: 64f.). Böwing-Schmalenbrock (2012: 14, 45ff.) spricht in ähnlicher Hinsicht von „fragilem“ (HNWIs und U-HNWIs)<sup>21</sup> und „stabilem Reichtum“ (Superreiche und Milliardäre) – man könnte letztgenannte Form auch als „sorgenfreien Reichtum“ bezeichnen (vgl. Groh-Samberg 2009).<sup>22</sup>

Die hier herangezogene genaue Differenzierung lässt sich anhand der folgenden Grafik – der Vermögenspyramide – ablesen. Auf sie wird in den nachfolgenden Ausführungen immer wieder Bezug genommen, um zu verdeutlichen, bis zu welcher Ebene die jeweiligen Studien vordringen und welcher Bereich im Umkehrschluss wissenschaftlich noch weitgehend unerschlossen ist.

Abb. 1: Vermögenspyramide



Quelle: Eigene Darstellung.

<sup>21</sup> Die Bezeichnungen stammen aus dem kommerziellen Finanzmarktbereich und stehen für vermögende bzw. sehr vermögende Einzelpersonen oder Haushalte [„(Ultra-) High Net Worth Individuals“] (vgl. Kapitel 1.2).

<sup>22</sup> Sowohl Böwing-Schmalenbrock als auch Groh-Samberg ziehen relativ niedrige Schwellenwerte heran: Erstere spricht bereits von einem Vermögen ab 2,4 Millionen Euro von „stabilem Reichtum“, Letzterer versteht unter „sorgenfreien Reichen“ insbesondere Beamte im öffentlichen Dienst fortgeschrittenen Alters.

„[Es] gehört [...] zu den deutschen Statistikwundern, dass zwar erfasst ist, dass es 2007 exakt 69 Theaterorchester gab – doch sehr unklar ist, über wie viel Vermögen und Einkommen die reichen Bundesbürger verfügen“, so konstatiert die Wirtschaftsjournalistin Ulrike Herrmann (2010) zur Lage der deutschen Reichtums- und Vermögensstatistik in einem Kommentar für die „Tageszeitung“. <sup>23</sup> Dieser Missstand ist tatsächlich vorhanden, die von Herrmann abgeleitete Behauptung, dass dies politisch so gewollt sei, um eine kritische Verteilungsdiskussion auf breiterer Ebene zu vermeiden, hält einer objektiven Überprüfung allerdings kaum stand. <sup>24</sup> So beauftragte beispielsweise schon die Koalitionsvereinbarung vom 11. November 2005 die damalige schwarz-rote Bundesregierung damit, „Forschungsdefizite im Rahmen der Armuts- und Reichtumsberichterstattung, insbesondere in Bezug auf Reichtum abzubauen“ (Deutscher Bundestag 2008: 8). <sup>25</sup> Der Versuch, dem gerecht zu werden, kann der Politik in den Folgejahren nicht abgesprochen werden: Betrachtet man zum Beispiel allein den Raum, den das Thema Reichtum in der amtlichen Armuts- und Reichtumsberichterstattung einnimmt, so stellt man fest, dass dieser sich zwischen 2001 – dem Erscheinungsjahr des Ersten Armuts- und Reichtumsberichts – und 2013 – dem Veröffentlichungsjahr des vierten Berichts dieser Art – von knapp fünf auf immerhin rund 30 Seiten ausgeweitet hat. <sup>26</sup> Zudem wurde im Vorfeld des jüngsten Armuts- und Reichtumsberichts (2013) ein umfangreiches externes wissenschaftliches Gutachten zu „Möglichkeiten und Grenzen der Reichtumsberichterstattung“ (IAW 2010) in

---

<sup>23</sup> Ganz ähnlich fragte schon Bernt Engelmann im Jahre 1976 mit sarkastischem Unterton: „Wie kommt es, daß man in der Bundesrepublik zwar mit Akribie ermittelt und in jedermann zugänglichen Werken verzeichnet, wie viele Nähmaschinen, unterteilt in mechanische und elektrische, in den Privathaushalten benutzt werden, auch wie es sich mit der Nähmaschinen-Dichte in den einzelnen Stadt- und Landkreisen verhält; welche Fortschritte der Anbau von Hackfrüchten im allgemeinen sowie der von nicht industriell verwerteten Runkelrüben im besonderen in den einzelnen Bundesländern gemacht hat; was neben Fahrrädern, Transistorradios und Plattenspielern sonst noch zu den vermögensbildenden, weil angeblich langlebigen Gebrauchsgütern des gemeinen Volkes gerechnet werden kann, und wie sich der Bestand an – bis zu acht Wochen alten – Ferkeln zu dem an – über acht Wochen und bis zu sechs Monate alten – Jungschweinen verhält, insgesamt sowie regional und unterteilt nach den Resultaten der dreijährlichen Zwischenzählungen sowie dem der Hauptzählung; daß es aber andererseits so gut wie nichts an amtlicher Information über weit Wichtigeres gibt, nämlich über das Ausmaß der Zusammenballung von wirtschaftlicher und damit auch politischer Macht in den Händen ganz weniger?“ (Engelmann, Wallraff 1976: 201)

<sup>24</sup> In ähnlicher Weise wie Ulrike Herrmann mutmaßt der viel beachtete Ökonom Thomas Piketty (2014a: 352): „Im einen wie im anderen Fall werden wir [über die Entwicklung oberhalb des neunzigsten Perzentils; DBJ] nichts erfahren, wenn wir uns an Berichte der internationalen Organisationen und Statistischen Ämter halten, die sich zumeist auf Indikatoren beschränken, die absichtlich die Spitze der Verteilungspyramide ignorieren und keinerlei Aufschluss über die durchschnittlichen Einkommen und Vermögen jenseits des neunzigsten Perzentils geben.“ Zwar räumt Piketty ein, dass dies unter anderem der grundsätzlich mangelhaften Datenlage geschuldet ist – die Ausführungen werden dies im Folgenden noch genauer zeigen –, er unterstellt den Regierungen gleichzeitig aber eine absichtliche Verschleierung der Verteilungen.

<sup>25</sup> Im Vorfeld des Ersten Armuts- und Reichtumsberichts aus dem Jahr 2001 blieben „[d]ie speziellen Intentionen eines Reichtumsberichts [noch] unerwähnt“, wie Wolfgang Belitz (2000: 20) bemerkt.

<sup>26</sup> Was bei einem Gesamtumfang von 350 bis 550 Seiten allerdings noch immer einen äußerst bescheidenen Anteil ausmacht. Bezeichnenderweise ist daher in der öffentlichen Diskussion – dies gilt auch für die Wortwahl zahlreicher Bundespolitiker – oftmals nur vom „Armutsbericht“ die Rede.

Auftrag gegeben, das im Folgenden die zentrale Quelle für eine aktuelle Bestandsaufnahme des Forschungsstandes zu der hier interessierenden Thematik darstellt. Unter Hinzuziehung einzelner weiterer, aktuellerer Untersuchungsergebnisse vonseiten des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (vgl. Bach 2012; Westermeier, Grabka 2015), der Europäischen Zentralbank (EZB 2013), der Deutschen Bundesbank (2013) sowie des Instituts für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie (vgl. Lauterbach, Druyen, Grundmann 2011) soll das genannte Gutachten des IAW nachfolgend systematisch unter Vermögensaspekten analysiert und die zentralen Erkenntnisse, das heißt also der aktuelle Stand der wissenschaftlichen Forschung zum Thema Reichtum in Deutschland hinsichtlich Struktur und Verteilung großer Vermögen, zusammengetragen werden.

Der Schwerpunkt der IAW-Studie liegt auf der Betrachtung von Einkommens- und Vermögensreichtum in quantitativer Hinsicht. Bei der Untersuchung verfügbaren Datenmaterials zum Thema Reichtum unterscheiden die Forscher zunächst zwischen Prozessdaten (darunter werden all jene Informationen verstanden, „*die im Rahmen von administrativen Prozessen, wie etwa der Finanzverwaltung, anfallen*“ (IAW 2010: 35)) und Umfragedaten aus breiter angelegten Surveys (hier ist der Erhebungsprozess im Hinblick auf konkrete Forschungsziele konzipiert). Insgesamt identifizieren sie dabei zwei relevante Prozessdatenquellen und acht Umfragedatenquellen, die sich unmittelbar auf den deutschen Raum beziehen sowie vier internationale Datensammlungen, die teilweise auch Informationen für Deutschland enthalten. Im Einzelnen sind dies:

*Prozessdatenquellen:*

- 1) Einkommensteuer-Scientific-Use-File
- 2) Einkommensteuer-Panel

*Umfragedatenquellen:*

- 1) SOEP: Sozioökonomisches Panel
- 2) EVS: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe
- 3) Mikrozensus
- 4) DEAS: Deutscher Alterssurvey
- 5) Wohlfahrtssurvey
- 6) Sozialstaatssurvey
- 7) SAVE: Sparen und Altersvorsorge in Deutschland
- 8) ViD: Vermögen in Deutschland

*Internationale Datenquellen (mit Bezug auf Deutschland):*

- 1) EU-SILC: Statistics on Income and Living Conditions

- 2) ECHP: European Community Household Panel
- 3) LIS/LWS: Luxembourg Income/Wealth Study Database
- 4) HFCS: Household Finance and Consumption Survey

Da es sich bei den beiden Prozessdatenquellen jeweils ausschließlich um Einkommensgrößen handelt und Angaben zur Vermögenssituation fehlen, werden sie für die hier vorliegende Analyse, die sich – wie oben bemerkt – nur auf Vermögensstatistiken bezieht, ausgeklammert.<sup>27</sup> Dasselbe gilt für die Umfragedatenquellen des Mikrozensus<sup>7</sup> und des Alters-, Wohlfahrts- und Sozialstaatssurveys sowie für die internationalen Datenquellen der EU-SILC- und der ECHP-Befragungen. Folglich stehen insgesamt sechs Datenquellen zur Verfügung, die sich unter anderem mit Vermögensaspekten auseinandersetzen – dies sind SOEP, EVS, SAVE, LWS, HFCS sowie ViD. Diese sollen im Folgenden unter Hinzuziehung der oben genannten aktuelleren Studien jeweils genauer betrachtet werden:

Das im Auftrag vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) erhobene Sozio-ökonomische Panel (SOEP) ist eine repräsentative alljährliche Befragung, die seit nunmehr über 30 Jahren existiert und auf die sich die meisten hierzulande durchgeführten Studien zum Thema Reichtum beziehen, darunter vor allem auch die Armut- und Reichtumsberichterstattung des Bundes (s.o.). Hinsichtlich jenes Forschungsgegenstandes bietet das SOEP zwei wesentliche Merkmale, die es von allen anderen Erhebungen unterscheidet (vgl. IAW 2010: 37): So wird zum einen seit 2002 eine spezielle Hocheinkommens-Stichprobe (mit Personen, denen ein monatliches Einkommen von mindestens 3.835 Euro zur Verfügung steht) gezogen und zum anderen eine im Fünf-Jahres-Turnus durchgeführte umfassende Vermögensbilanz der Befragten erhoben (die aktuellsten verfügbaren Daten hierzu stammen aus dem Jahr 2012). Zwar trug dies insgesamt betrachtet zu einer deutlichen Verbesserung der Datenlage zur Vermögenssituation bundesdeutscher Personen bzw. Haushalte bei,<sup>28</sup> doch verdünnt sich ihre Basis mit steigenden Vermögensdimensionen zunehmend. Die „reichste“ Einzelperson in der SOEP-Vermögensbilanz von 2007 hatte ein Nettovermögen<sup>29</sup> von deutlich unter 50 Millionen Euro und nur 20 Personen eines von

---

<sup>27</sup> Bis zum Jahr 1995 konnten Wissenschaftler auf Basis der dreijährlich erhobenen Vermögensteuerstatistik auf detaillierte Angaben zum Gesamtvermögen aller Vermögensteuerpflichtigen zugreifen. Mit der Abschaffung der Vermögensteuerpflicht zum 01.01.1997 entfiel diese Möglichkeit ersatzlos. „Das Auslaufen von vermögensbezogenen Steuern [...]“, so betont Martin Schürz (2008: 70), „bedeutet demnach stets neben dem öffentlichen Einnahmeverzicht auch einen Verzicht auf Informationen zur ungleichen Verteilung“.

<sup>28</sup> Anders als in den meisten Bevölkerungsbefragungen werden die Vermögensbestände beim SOEP nicht auf Haushalts-, sondern auf Personenebene erfasst. Das individuelle Vermögen kann jedoch auf den Haushalt aufsummiert werden, was in der Praxis angesichts einer besseren Vergleichbarkeit mit anderen Erhebungen häufig geschieht.

<sup>29</sup> Die Vermögenskomponenten setzen sich zusammen aus (1) dem Sachvermögen in Form von Grundeigentum im In- und Ausland, (2) dem Gebrauchsvermögen (darunter z.B. auch Gold, Schmuck oder wertvolle

mehr als fünf Millionen Euro (vgl. Bach, Beznoska, Steiner 2010: 49f.).<sup>30</sup> Trotz der Hochkommens-Stichprobe bleibt also *„das Problem bestehen, dass besonders wohlhabende Personen in einer Stichprobe wie dem SOEP faktisch nicht vorkommen“*, so Christian Westermeier und Markus M. Grabka (2015: 125). Weiter stellen die beiden Experten vom DIW fest: *„Dies gilt insbesondere für Milliardäre als auch für Millionäre mit einem Vermögen in dreistelliger Vermögenshöhe. Im Ergebnis bedeutet dies, dass das wahre Ausmaß an Vermögensungleichheit unterschätzt wird.“* Für das Jahr 2012 lauten diese (verzerrten) Schätzungen auf Basis des SOEP wie folgt: Die hiesige Anzahl an Millionärshaushalten wird auf ca. 708.000, die an Haushalten mit einem Nettovermögen von mindestens drei Millionen Euro auf etwa 108.400 geschätzt. Die reichsten zehn Prozent der bundesdeutschen Haushalte besitzen den SOEP-Daten zufolge ein durchschnittliches Nettovermögen in Höhe von etwa 381.000 Euro, das reichste Prozent eines in Höhe von rund 1.350.000 Euro (dessen Anteil am gesamten Nettovermögen wird hier auf 18,2 Prozent geschätzt), was in der oben dargestellten Vermögenspyramide dem Bereich der „Affluents“ respektive der „HNWIs“ mit einstelligem Millionenvermögen entspricht. Seit einer 2010 von der Partei „Bündnis 90 die Grünen“ in Auftrag gegebenen Studie zu einer möglichen Vermögensabgabe reicher und sehr reicher bundesdeutscher Haushalte machen sich die Forscher des DIW vermehrt Gedanken darüber, wie die Schätzungen am oberen Rand der Vermögensverteilung verbessert werden können. Dafür greifen sie mangels amtlich-wissenschaftlicher Angaben auf externes Datenmaterial in Form von journalistischen Reichtumslisten zurück, deren Zahlen sie auf Basis einer Pareto-Verteilungsschätzung in den Datenbestand des SOEP integrieren (vgl. Westermeier, Grabka 2015: 127). Der oberste Bereich der im SOEP erhobenen Vermögen wird damit mit Daten zu den laut Manager Magazin bzw. Forbes reichsten Deutschen aufgestockt,<sup>31</sup> wodurch es zu signifikanten Veränderungen bei der

---

Sammlungen), (3) dem Geldvermögen in Form von Forderungen gegenüber dem Staat, Unternehmen, Finanzinstitutionen und dem Ausland sowie (4) dem Beteiligungsvermögen durch börsengehandelte Aktien oder Eigentumsrechte an Unternehmen (Betriebsvermögen) und Finanzinstitutionen im In- und Ausland. Diesem Bruttovermögen stehen Verbindlichkeiten aller Art gegenüber; der Saldo der vier Komponenten bildet schließlich das Nettovermögen des Haushaltssektors. Keine Berücksichtigung finden Anwartschaften an die gesetzliche Rentenversicherung sowie dem Hausrat (darunter auch Fahrzeuge) zuzurechnende Vermögenswerte.

<sup>30</sup> 2012 lag der Vermögenswert der reichsten befragten Einzelperson bei 45,5 Millionen Euro (vgl. Westermeier, Grabka 2015: 126).

<sup>31</sup> Das DIW ist bei der Auswahl der hinzuzuziehenden externen Quelle bislang offenbar uneins: Während Stefan Bach (2012: 10) auf Zahlen des Manager Magazins aus dem Jahr 2007 zu den 300 reichsten Deutschen zurückgreift, ziehen seine Kollegen Christian Westermeier und Markus M. Grabka (2015) Angaben des US-amerikanischen Forbes-Magazins heran. Sie begründen dies mit nicht näher spezifizierten Messfehlern (sogenannten „Heaping-Effekten“), die bei den Schätzungen des Manager Magazins auftreten sollen (vgl. Westermeier, Grabka 2015: 126). Da das genaue Zustandekommen der Zahlen im Forbes-Magazin

Gestalt der Vermögensverteilung gegenüber den oben dargestellten, verzerrten Werten kommt: So verfügen die reichsten zehn Prozent der bundesdeutschen Haushalte nicht mehr „nur“ über gut 60 Prozent am Nettogesamtvermögen (wie es die konventionelle Berechnung zum Ergebnis hat), sondern über erstaunliche 74 Prozent, also über knapp drei Viertel. Für die Top-5-Prozent ergeben sich entsprechende Werte von 51 bis 57 Prozent; für das Top-1-Prozent Werte von mehr als 30 Prozent (gegenüber 18 Prozent nach bisherigen Schätzungen, s.o.); und für die reichsten 0,1 Prozent Werte von 14 bis 17 Prozent (gegenüber eines bislang auf fünf Prozent geschätzten Anteils). *„Die hier vorgestellten Schätzungen auf Basis eines erweiterten Datensatzes des SOEP“*, so lautet das Fazit der DIW-Experten (Westermeier, Grabka 2015: 132), *„beruhen auf verschiedenen Annahmen, zeigen aber in der Tendenz auf, dass die Vermögensungleichheit mit großer Wahrscheinlichkeit in Deutschland deutlich größer ist, als es mit den üblichen Surveydaten bislang beschreibbar ist“*. Für eine weitere Präzisierung der Ergebnisse und einen Fortschritt bei der statistischen Erfassung hoher Haushaltsvermögen sehen sie letztlich auch die Politik gefordert, die *„gemeinsam mit der Wissenschaft an Projekten zur Verbesserung der unzureichenden Datengrundlagen [...] arbeiten“* sollte.<sup>32</sup>

An dieser „unzureichenden Datengrundlage“ ändern auch die Daten der vom Statistischen Bundesamt bereitgestellten Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) nichts, der *„nach dem SOEP [...] am zweithäufigsten verwendete[n] Datenbasis deutscher Reichtumsstudien“* (IAW 2010: 37). Diese seit 1962 fünfjährlich erhobene Befragung erfasst zwar wie das SOEP auch Einkommens- und Vermögensgrößen, dies allerdings in anderer, weniger umfassender Form. Im Bereich des Einkommens zieht die EVS beispielsweise eine obere Grenze und berücksichtigt keine Haushaltsnettoeinkommen über 18.000 Euro pro Monat – *„[i]m Ergebnis führt dies zu einer Untererfassung besonders vermögensstarker Haushalte in der EVS, da Einkommen und Vermögen miteinander in Beziehung stehen“* (Westermeier, Grabka 2015: 126). Hinzu kommt, dass die EVS im Vermögensbereich wichtige Komponenten wie Bargeld- und Sichtguthabenbestände sowie das Betriebsver-

---

jedoch ebenfalls unklar ist, muss, so räumen Westermeier und Grabka (2015: 127) ein, auch bei ihren Zahlen von hohen Schätzungenauigkeiten ausgegangen werden.

<sup>32</sup> Neben der Politik sind in dieser Hinsicht auch Stiftungen gefordert: Einen ersten Schritt in diese Richtung geht die gewerkschaftsnahe Hans-Böckler-Stiftung, die 2013 einen Forschungsauftrag zur Analyse der Vermögensverteilung in Deutschland an das DIW vergab. Die oben skizzierten modifizierten Berechnungen der DIW-Experten sind erste Ergebnisse dieses Projektes („Vermögen in Deutschland – Status quo-Analysen und Perspektiven“), das Ende 2015 auslief.

mögen ausklammert.<sup>33</sup> Für das Jahr 2008 ergaben die EVS-Daten ein Nettogesamtvermögen in Deutschland von rund 4,6 Billionen Euro und damit im Durchschnitt rund 118.000 Euro je Haushalt (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 342), wobei das reichste Prozent durchschnittlich über 580.000 Euro verfügt (vgl. IAW 2011: 207). Da sich die EVS- wie auch die SOEP-Erhebung überwiegend auf die deutsche Gesamtbevölkerung bezieht, sind spezifische Analysen für die Teilgruppe der (Super-) Reichen nur eingeschränkt (bzw. überhaupt nicht) möglich. Aufgrund dessen und angesichts der oben genannten methodischen Defizite sehen die Experten des IAW die Aussagekraft der EVS für Reichtumsanalysen insgesamt „massiv eingeschränkt“ (vgl. IAW 2010: 37).

Selbiges gilt für die SAVE-Studie (Sparen und Altersvorsorge in Deutschland), die von der deutschen Reichtumsforschung trotz weitgehend vollständig offengelegter Vermögensbilanz der Befragten kaum wahrgenommen wird.<sup>34</sup> „Der Grund liegt in der Bevölkerungsrepräsentativität der Studie, die hohe Vermögen nicht explizit berücksichtigt. Aufgrund der begrenzten Fallzahl sind damit nur beschränkt Aussagen über die Reichen und den Reichtum möglich“, so das Fazit des IAW (2010: 38).

Überhaupt keine eigenen Daten erhebt dagegen die sich seit 2007 im Aufbau befindliche Luxembourg Wealth Study (LWS). Ihr eigentlicher Nutzen besteht vielmehr in der Sammlung und Aufbereitung verfügbaren Datenmaterials für verschiedene Länder – für Deutschland sind dies die Datensätze des SOEP und der EVS – und damit in der internationalen Vergleichbarkeit.<sup>35</sup> „Obwohl die LWS einen wichtigen Schritt in Richtung internationaler Vergleichbarkeit von Vermögen darstellt, gibt es noch viele Schwachstellen. Diese sind zum Teil so gravierend, dass internationale Vergleiche bisher nur sehr eingeschränkt möglich sind.“ (IAW 2011: 150)

Auf dem Credo einer solchen Vergleichbarkeit – hier auf EU-Ebene – basiert auch der 2006 vonseiten der Europäischen Zentralbank initiierte HFCS (Household Finance and Consumption Survey), der in allen Ländern des Euro-Raumes harmonisiert durchgeführt wird und hauptsächlich Informationen zum Spar- und Konsumverhalten der europäischen

---

<sup>33</sup> Die Vermögensangaben der EVS beziehen sich jeweils auf die Haushaltsebene und dabei auf das verzinsliche Geldvermögen (Spar- und Bausparguthaben, Wertpapiere, Termingeld und angesammeltes Kapital bei Lebensversicherungen) und die Verkehrswerte von Immobilien, abzüglich Bau- und Konsumschulden.

<sup>34</sup> Die SAVE-Studie erhebt Daten zu den Geldvermögen der Befragten, zu ihrer privaten und betrieblichen Altersvorsorge, zu Eigentümerschaft und Wert von Grundstücken und Betriebsvermögen sowie zu Schulden aller Art.

<sup>35</sup> Martin Schürz (2008: 68) weist auf die generelle Schwierigkeit internationaler Vermögensreichtumsvergleiche hin: „Vermögensdaten kommen nicht nur aus einer Vielzahl von Quellen, zu unterschiedlichen Zeitpunkten, auf Basis unterschiedlicher Definitionen, sondern werden auch zu unterschiedlichen Zwecken von unterschiedlichen Institutionen erhoben.“

Haushalte bereitstellen soll. Während zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der IAW-Berichte (2010, 2011) hierzu noch keine Daten vorlagen, wurden die Ergebnisse der ersten Welle im April 2013 publiziert und sorgten insbesondere hierzulande für Überraschungen und Diskussionsstoff.<sup>36</sup> So sind die Deutschen mit durchschnittlich 51.400 (Median) respektive 195.200 Euro (arithmetisches Mittel)<sup>37</sup> angeblich deutlich ärmer als der europäische Durchschnittshaushalt (mit 109.200 (Median) beziehungsweise 230.800 (arithmetisches Mittel) Euro) und weniger wohlhabend als beispielsweise Franzosen (115.800/233.400 Euro), Italiener (173.500/275.200 Euro), Spanier (182.700/291.400 Euro) oder auch Griechen (101.900/147.800 Euro) (vgl. EZB 2013: 76).<sup>38</sup> Für das durchschnittliche Nettovermögen der reichsten zehn Prozent aller bundesdeutschen Haushalte ermittelten die EZB-Statistiker einen Wert von 442.300 Euro; für das reichste Prozent einen von knapp zwei Millionen Euro (diese reichsten ein Prozent halten den Berechnungen zufolge 24,3 Prozent am gesamten Nettovermögen). Kurz vor der Veröffentlichung der obigen Daten durch die EZB – im März 2013 – trat die hiesige Bundesbank mit den ersten Ergebnissen ihrer PHF-Panelstudie (Private Haushalte und ihre Finanzen), die integraler Bestandteil der europäischen HFCS-Erhebungen ist, an die Presse. Ihr sind die bereits genannten Zahlen zum durchschnittlichen Vermögen der Deutschen (51.400/195.200 Euro) ebenso zu entnehmen wie die für die reichsten zehn respektive ein Prozent der bundesdeutschen Haushalte (s.o.); daneben liefert sie Angaben zur Anzahl hiesiger Millionärshaushalte (ca. 1.050.000) bzw. zu solchen mit einem Haushaltsnettovermögen von mindestens drei Millionen Euro (ca. 240.000). Neben der detaillierten Abfrage von Vermögenskomponenten<sup>39</sup> wurden in der HFCS- bzw. PHF-Erhebung besondere Anstrengungen unternommen, vermögensstarke Haushalte aufzuspüren und abzubilden. Wirft man jedoch einen Blick auf den Vermögenswert des reichsten befragten Haushaltes (dieser Wert liegt bei 76,3 Millio-

<sup>36</sup> „Der Spiegel“ (Ausgabe 16/2013) widmete diesem Thema gar eine komplette Titelstory („Die Armutslüge“).

<sup>37</sup> Während der Median die nach Vermögenshöhen geordnete Bevölkerung in die ärmeren 50 Prozent und die reicheren 50 Prozent teilt, gibt das arithmetische Mittel an, wie viel jede Person am Gesamtvermögen hätte, wenn dies zu gleichen Teilen auf alle Personen verteilt wäre. Als Maß für den Wohlstand einer Gesellschaft ist das arithmetische Mittel weniger geeignet, da es sehr empfindlich gegenüber Ausreißern, also sehr hohen oder sehr niedrigeren Werten ist.

<sup>38</sup> Der wesentliche Grund für diese Tatsache liegt darin, dass die EZB auf das Wohnsitzlandprinzip des Bruttoinlandsprodukts (BIP) zurückgreift. Im Gegensatz zum Bruttosozialprodukt (BSP) unterscheidet das BIP nach dem Wohnsitz der Personen, nicht nach deren Nationalität. Für die EZB-Studie bedeutet dies, dass beispielsweise teure Ferienhäuser vermögender Deutscher in Südeuropa jenen Ländern, nicht aber dem deutschen Vermögen zugerechnet werden. Selbiges gilt zum Beispiel auch für große Finanzvermögen, die von Deutschen ins Ausland transferiert werden.

<sup>39</sup> Der HFCS- bzw. PHF-Survey erhebt Vermögensangaben auf Haushaltsebene und erfasst dabei mehr als 25 Vermögens- und Verschuldungspositionen (darunter Sachvermögen, Fahrzeuge, Immobilien, Betriebsvermögen und Finanzvermögen).

nen Euro) bzw. auf die Angaben zu den reichsten ein Prozent (diese besitzen ein durchschnittliches Nettovermögen von knapp zwei Millionen Euro, s.o.), so stellt man fest, dass auch hier nur bis zum mittleren Bereich der Vermögenspyramide – bis zu den HNWIs mit einstelligem Millionenvermögen – vorgestoßen werden kann.<sup>40</sup> Dies erkennen und bemängeln auch Christian Westermeier und Markus M. Grabka (2015: 132) vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) und bemerken: *„Die nach wie vor nicht zufriedenstellende Datenlage zur Verteilung der Privatvermögen in Deutschland hat sich in den letzten Jahren mit den gezielten Erhebungen des SOEP sowie der PHF-Studie der Bundesbank deutlich verbessert. Allerdings gilt dies nur eingeschränkt für den Bereich der Top-Vermögen. Trotz großer Anstrengungen, bei der Ziehung dieser zufallsbasierten Stichproben auch sehr vermögende Personen zu befragen, gelingt dies in Surveys nur begrenzt, da Multimillionäre kaum und Milliardäre – auch wegen ihrer geringen Zahl – gar nicht befragt werden.“*<sup>41</sup>

Auch der von Lauterbach, Druyen und Grundmann (2011) durchgeführten, vom Institut für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie initiierten quantitativen Studie *„Vermögen in Deutschland“* (ViD) gelingt es letztlich kaum, in höhere Reichtumsdimensionen vorzudringen. 2007 beauftragten die drei Forscher das renommierte Markt- und Meinungsforschungsinstitut „TNS Infratest“ mit der Ziehung einer möglichst repräsentativen Stichprobe an reichen und sehr reichen deutschen Haushalten. Unter Rückgriff auf das sogenannte „Free-Find-Verfahren“ (dieses basiert auf Kontakten bzw. Hinweisen zu potenziellen Interviewpartnern vonseiten der für Infratest tätigen Interviewer) stellten die Statistiker fest, dass eine standardisierte, repräsentative Umfrage für diese Klientel nur bedingt bzw. überhaupt nicht möglich ist.<sup>42</sup> Zwar schöpften die Experten ihr Potenzial voll aus, mussten letztlich jedoch – wie schon die Experten des DIW und der EZB bzw. Bundesbank (s.o.) – anerkennen, dass man bei quantitativer Herangehensweise bei den „einfachen“ Millionären, den sogenannten „HNWIs“ mit einstelligem Millionenvermögen, an die Grenzen des Machbaren stößt. Die hier insgesamt 472 befragten Haushalte verfügen je-

---

<sup>40</sup> Außerdem wurden in der Studie nur 85 deutsche Haushalte mit jeweiligem Vermögen von mindestens zwei Millionen Euro befragt.

<sup>41</sup> Im Juli 2014 hat die EZB eine um die Forbes-Daten zu den reichsten Menschen der Welt ergänzte Studie vorgelegt (vgl. Vermeulen 2014). Demnach verschieben sich die Vermögensanteile der reichsten fünf bzw. des reichsten Prozents im Rahmen der PHF-Erhebung deutlich: Bezogen auf die reichsten fünf Prozent in Deutschland von 47 auf 51 bis 53 Prozent; der Anteil am Gesamtvermögen des reichsten Prozents steigt von 26 bis 28 auf 32 bis 33 Prozent.

<sup>42</sup> Schon das gewählte Stichproben-Instrument verhindert eine Repräsentativität der Daten, denn bewusst von der Öffentlichkeit im Verborgenen lebende Reiche sind in diesem Sample zwangsläufig unterrepräsentiert.

weils frei über ein Kapitalvermögen<sup>43</sup> in Höhe von mindestens 200.000 Euro, was einem Anteil von etwa drei Prozent aller bundesdeutschen Haushalte entspricht (vgl. Lauterbach, Kramer 2009: 287). Die Mehrheit der Haushalte (Teilgruppe 1) – 219, also knapp die Hälfte der Befragten – hat dabei ein Vermögen zwischen 200.000 und 500.000 Euro und jeweils rund ein Viertel eines zwischen 500.000 und einer Million (Teilgruppe 2) bzw. eines in Höhe von mindestens einer Million Euro (Teilgruppe 3) (vgl. Lauterbach, Kramer, Ströing 2011: 47). Da sich der Anteil des frei verfügbaren Kapitalvolumens am Bruttogesamtvermögen im Durchschnitt auf ein Viertel beläuft, halten die befragten Haushalte ein durchschnittliches Bruttovermögen in Höhe von etwa 2,4 Millionen Euro (vgl. ebd.).

*„Denken wir an die zuvor dargestellte [Vermögens]pyramide zurück und die entsprechenden Definitionen der Begriffe ‚affluent‘ und ‚HNWI‘ [...], welche sich an der Höhe des Nettogeldvermögens orientieren. Nach Abzug der für die Auslegung irrelevanten Vermögenswerte (Versicherungen und Rentenwerte [...]) und Umrechnung der US-Währung in Euro ergibt sich als Grenze für die affluenten Haushalte ein Wert von etwa 270.000 Euro. Ein Nettogeldvermögen von 500.000 US-Dollar entspricht somit etwa 270.000 Euro an frei verfügbarem Kapitalvermögen und damit in etwa der in der Pyramide aufgeführten Mindestgrenze für die Gruppe der affluenten Haushalte. Für die HNWIs liegt der gleichermaßen berechnete Grenzwert bei etwa 540.000 Euro. Teilgruppe 1 ist somit weitgehend affluent im Sinne der aufgezeigten Definition, die Teilgruppen 2 und 3 sind der Gruppe der HNWIs zuzuordnen.“* (Lauterbach, Kramer, Ströing 2011: 48) Die ViD-Studie liefert somit zwar wichtige Erkenntnisse für Haushalte mit einstelligem Millionenvermögen – dies gilt vor allem in Bezug auf deren gesellschaftliches Engagement (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 413ff.) –, verpasst es aber wie alle anderen zuvor vorgestellten quantitativen Erhebungen auch, zu den wirklich Reichen und Superreichen mit zwei-, drei- oder gar vier- bzw. fünfstelligem Millionenvermögen vorzustoßen.

Offenbar hat sich an der einst von Karl Marx beobachteten Tatsache, dass es sich bei dem Kapital um ein „scheues Reh“ handelt, bis heute wenig geändert. Keiner der bislang vorgestellten quantitativ-wissenschaftlichen Erhebungen gelang es, trotz teils intensiver Bemühungen, Erkenntnisse zu liefern, die über die Mitte der Vermögenspyramide, das heißt also, über den Bereich der HNWIs mit einstelligem Millionenvermögen hinausgehen. Ent-

---

<sup>43</sup> „Frei verfügbares Kapitalvermögen“ wird dabei wie folgt definiert: „[Es] ist die Summe der Geldanlagen eines Haushalts ohne den Rückkaufwert von Lebens- und privaten Rentenversicherungen sowie nach Abzug eventueller privater Kreditverpflichtungen. Dazu zählen die folgenden Kapitalvermögensformen: Wertpapiere (festverzinsliche und andere), Bausparverträge und Spareinlagen (Bankkonten und Sparbücher).“ (Lauterbach, Kramer 2009: 285)

sprechend ernüchternd fällt auch das Fazit des IAW (2010: 109) aus: *„Die Vermögensstruktur am oberen Rand der Verteilung ist nicht nur in Deutschland, sondern auch auf internationaler Ebene weitgehend unbekannt.“*<sup>44</sup> Es schlägt daher seinem Auftraggeber, der schwarz-gelben Bundesregierung, vor: *„Für eine Verbesserung der Erfassung der höchsten Vermögen in den Befragungsdaten für Deutschland wäre es [...] hilfreich, neben der bereits existierenden Hocheinkommens-Stichprobe im Fall des SOEP zusätzlich auch eine Schichtung nach den höchsten Vermögen vorzunehmen. Es wäre somit in Anlehnung an die im SOEP realisierte Hocheinkommens-Stichprobe auch eine Hochvermögens-Stichprobe wünschenswert. Die Machbarkeit eines solchen Vorhabens sollte daher geprüft werden.“* (IAW 2010: 114)

Es ist fraglich, ob eine solche Hochvermögens-Stichprobe realisiert werden und ob diese tatsächlich zu einer Verbesserung des Forschungsstandes hinsichtlich der superreichen Bevölkerungsgruppe beitragen kann. Der Soziologe Hans Jürgen Krysmanski (2012: 129) bemerkt dazu skeptisch: *„Den 500 reichsten Deutschen des ‚Manager Magazins‘, den hundert reichsten Europäern der ‚Sunday Times‘, den auf ‚Forbes‘-Listen oder in den Berichten von Merrill Lynch/Capgemini Aufgeführten kommt man als Sozialwissenschaftler nicht mit den Methoden der ‚normalen‘ empirischen Sozialforschung auf die Spur, die auf ganz andere Zahlen und Strukturen geeicht sind.“*<sup>45</sup> Er appelliert deshalb an sein akademisches Umfeld für eine – wie sie in der jüngsten Zeit stellenweise zu beobachten ist (vgl. z.B. Piketty 2014a; Vermeulen 2014; Westermeier, Grabka 2015) – größere Offenheit gegenüber entsprechender im Zitat genannter nicht-wissenschaftlicher Quellen (vgl. Krysmanski 2012: 126), die in den nachfolgenden beiden Abschnitten in Gestalt von „Wealth Reports“ aus dem Finanzmarktbereich und journalistischen Reichtumslisten genauer beleuchtet werden sollen. Wie die bisherigen Ausführungen gezeigt haben, führt an solchen (internationalen) Quellen kein Weg vorbei, will man sich heute einen (tendenziellen)

---

<sup>44</sup> Dieses Ergebnis lässt insofern aufschrecken, als dass *„[d]ie Analyse der Vermögensverteilung [...] von besonderer Relevanz [ist], denn Vermögen erfüllen weit mehr Funktionen als Einkommen“* (Grabka 2014: 28). Hieraus resultiert die Annahme, *„dass ein hohes Maß an Vermögensungleichheit schwerer wiegt als ein hohes Maß an Einkommensungleichheit, sowohl im Sinne sozialer Ungleichheit als auch insbesondere in Bezug auf die soziale Mobilität in einer Gesellschaft“* (Skopek 2014: 51).

<sup>45</sup> Auf die von akademischer Seite bestehenden Probleme am Zugang zu den „Unsichtbaren ganz oben“ (hier verstanden als Klasse des alten Geldadels, die ausschließlich von ererbtem Kapital lebt; vgl. Fussell ([1983] 1997: 35)) hat schon der US-amerikanische Kulturwissenschaftler Paul Fussell ([1983] 1997: 36) hingewiesen: *„Die ganze gesellschaftliche Gruppe, die sie repräsentieren, verschließt sich den nüchternen Kalkulationen von Soziologen, Statistikern und Meinungsforschern. Sie bleibt unerforscht, weil sie im wörtlichsten Sinn unsichtbar ist, und wenn doch einmal ein Fragebogen den Weg in die Hände eines ihrer Protagonisten fände, so würde dieser ihn mit Sicherheit zerknüllen und angeekelt zu Boden werfen.“*

Überblick über die Struktur und Verteilung der oberen Hälfte der Vermögenspyramide verschaffen.

## 1.2 Finanzmarkt

Der Begriff „Wealth Management“ bzw. sein bodenständiger klingendes deutsches Pendant „Vermögensverwaltung“ stammt aus dem kommerziellen Finanzmarktbereich und bezeichnet das professionelle Verwalten von Vermögen reicher und sehr reicher Privatpersonen. Es liegt auf der Hand, dass von kommerzieller Bankenseite ein großes Interesse daran besteht, die reiche und superreiche Klientel nicht nur quantitativ zu vermessen, sondern auch in ihrem Anlage-, Spar- und Konsumverhalten besser verstehen und kennenzulernen, um so möglichst passgenaue Dienstleistungen und Finanzprodukte anbieten zu können. „*Natürlich*“, so bemerkt Thomas Piketty (2014a: 582) in diesem Zusammenhang, „*entbehrt es nicht der Ironie, wenn Institute, die ihr Geld zu einem großen Teil mit Vermögensverwaltung machen, die Rolle der Statistischen Ämter zu übernehmen beginnen, um uneigennützig Erkenntnisse über globale Vermögensverteilung zu gewinnen*“. Beinahe jedes größere Finanzinstitut, das seinen wohlhabenden Kunden Wealth-Management-Services offeriert, veröffentlicht mittlerweile teils recht umfangreiche Berichte, die entsprechende Informationen – häufig auf Hochglanzpapier – bereithalten. Diese Angaben, so Hans Jürgen Krysmanski (2012: 107, 204), „*[...] bezeichnen sozusagen das Rohstoffvorkommen beziehungsweise die Kundenstämme der Investment-Banking-Industrie*“, wobei „*[d]ie öffentlich zugänglichen Berichte [...] nur die Spitze eines Beratungseisbergs [sind]. Einer superreichen Klientel stehen die wirklich wichtigen Informationen gut abgeschirmt und meist gegen hohe Gebühren zur Verfügung.*“

Insgesamt fünf relevante und öffentlich zugängliche Quellen mit Bezug auf Deutschland wurden hier identifiziert<sup>46</sup> und sollen nachfolgend im Einzelnen genauer vorgestellt werden, mit dem Ziel, ergänzend zu den oben aufgeführten amtlich-wissenschaftlichen Daten eine – freilich grobe – Vorstellung davon zu bekommen, mit welchen Dimensionen wir es (global wie hierzulande) im oberen Bereich der Vermögenspyramide zu tun haben. „*Bis*

---

<sup>46</sup> Als relevant erachtet wurden solche Berichte, die sich sowohl in globalem als auch in Bezug auf Deutschland explizit und in quantitativer Hinsicht mit der Gruppe der (Multi-) Millionäre und/oder Milliardäre befassen. Dies klammert jene Berichte aus, die (a) sich ausschließlich auf Makro- und Durchschnittsdaten beziehen, d.h. keine konkreten Angaben zu den hier fokussierten Reichen und Superreichen bereitstellen (wie z.B. der „Global Wealth Report“ der Allianz), (b) sich nur auf bestimmte Regionen beziehen (wie z.B. Julius Baers „Asia Wealth Report“, Karvy Private Wealth’ „India Wealth Report“ oder auch der „D.A.CH-Report“ der Valluga AG) und (c) die Millionärs- resp. Milliardärsklientel nur aus externer Sicht in Form von qualitativen Daten (durch bspw. Interviews mit den entsprechenden Kundenberatern oder -betreuern) zum Thema haben (wie z.B. Boodle Hatfields „The Wealth Report“).

die entsprechenden Stellen [gemeint ist die amtlich-wissenschaftliche Statistik; DB] ihrer Aufgabe gerecht werden, mögen jene Berichte, so unvollkommen sie sind, einen Beitrag zu einer sachlicher und diszipliniertes geführten öffentlichen Diskussion leisten.“ (Piketty 2014a: 583)

Der auf das Ersterscheinungsjahr 1997 zurückgehende älteste Bericht jener Art ist der von Capgemini/RBC Wealth Management veröffentlichte „World Wealth Report“. Er liefert alljährlich Angaben zu den in der Vermögenspyramide als „reich“ Bezeichneten – dies sind die sogenannten „High Net Worth Individuals“ (HNWIs) und „Ultra-High Net Worth Individuals“ (U-HNWIs), also Personen mit einem „investierbaren“ Nettofinanzvermögen (darunter werden Finanzvermögen exklusive Betriebsvermögen und als Hauptwohnsitz dienende Immobilien verstanden) zwischen einer und 30 Millionen (HNWIs) und solche mit einem entsprechenden Vermögen von mindestens 30 Millionen US-Dollar (U-HNWIs).<sup>47</sup> Der Bericht macht zwar vergleichsweise ausführliche generelle Aussagen zur Methodik,<sup>48</sup> konkret nachvollziehen und überprüfen lassen sich die im nachfolgenden aufgeführten Zahlen allerdings nicht. Die Anzahl weltweiter HNWIs, also „einfacher“ Millionäre wird von Capgemini/RBC für das Jahr 2013 auf zwölf Millionen (dies entspricht in etwa 0,3 Prozent der erwachsenen Weltbevölkerung) – die für in Deutschland Beheimate-

<sup>47</sup> Die hier gewählte Grenze von 30 Millionen US-Dollar mag zunächst willkürlich erscheinen, ergibt aber Sinn, wenn man sich klarmacht, dass sich aus diesem Betrag ein jährliches Zinseinkommen von etwa 300.000 US-Dollar erzielen lässt und man damit wiederum zum obersten Prozent der hiesigen Einkommensbezieher zählt (vgl. Rickens 2011: 41).

<sup>48</sup> Capgemini/RBC Wealth Management (2013: 40) schreiben dazu: „*The WWR analysis is rooted in a market-sizing model that evaluates the size and growth of investable wealth in different regions using Lorenz curve methodology. For the 2012 WWR, which evaluates the HNWI segment in 2011, our model covered 71 countries, which together accounted for more than 98% of global GNI and 99% of world stockmarket capitalization. Our methodology involves three steps. We estimate total wealth by country, using national account statistics from recognized sources such as the International Monetary Fund and the World Bank to identify the total amount of national savings in each year. These are summed over time to arrive at total accumulated country wealth. As this captures financial assets at book value, the final figures are adjusted based on world stock indexes to reflect the market value of the equity portion of HNWI wealth. We then estimate the distribution of wealth across the adult population in each country, based on formulized relationships between wealth and income. Data on income distribution is provided by the World Bank, the Economist Intelligence Unit and countries' national statistics. We use the resulting Lorenz curves to distribute wealth across the adult population in each country. To quantify investable wealth as a proportion of total wealth, we use statistics from countries with available data to calculate their financial wealth figures, and extrapolate these findings to the rest of the world. We iterate our macroeconomic model each year to account for additional domestic economic factors that influence wealth creation. We also work with colleagues and partners around the globe to best account for the impact of domestic, fiscal and monetary policies over time on HNWI investable-wealth generation. Our investable-wealth figures include the value of private-equity holdings stated at book value, as well as all forms of publicly quoted equities, bonds, funds and cash deposits. The figures exclude collectibles, consumables, consumer durables and real estate used for primary residences. Offshore investments are theoretically accounted for, but only insofar as countries are able to make accurate estimates of relative flows of property and investment in and out of their jurisdictions. We account for undeclared savings. Given exchange rate fluctuations over recent years, especially with respect to the U.S. dollar, we assess the impact of currency fluctuations on our results. From our analysis, we conclude that our methodology is robust and exchange rate fluctuations do not have a significant impact on the findings.*“

te<sup>49</sup> auf 1.015.000 (das sind ca. 1,5 Prozent aller Deutschen im Erwachsenenalter) – und ihr Gesamtvermögen auf 46,2 Billionen US-Dollar geschätzt – rund 34 Prozent des globalen Geldvermögens. Die Anzahl an U-HNWIs beziffern Capgemini/RBC Wealth Management global betrachtet auf insgesamt etwa 111.000 Personen (dies entspricht ca. 0,002 Prozent der erwachsenen Weltbevölkerung), ihr Gesamtvermögen beträgt laut der Studie rund 16,3 Billionen US-Dollar – immerhin gut zwölf Prozent des weltweiten Geldvermögens. Länderbezogene Angaben für diese Gruppe fehlen in den jüngeren Berichten, sodass hierfür auf den Bericht aus dem Jahr 2005 zurückgegriffen werden muss: Demnach waren es damals etwa 4.400 in Deutschland Beheimatete (ca. 0,007 Prozent der hiesigen Bevölkerung), die über ein jeweiliges Nettofinanzvermögen von mindestens 30 Millionen US-Dollar verfügten (vgl. Klein 2006: 48).

Konkurrenz bekam der World Wealth Report von Capgemini/RBC vor allem mit dem Erscheinen des „Global Wealth Report“ der Credit Suisse Bank im Jahr 2010. In Zusammenarbeit mit Anthony Shorrocks und Jim Davies, zwei international anerkannte Wirtschaftswissenschaftler und ausgewiesene Experten zu Vermögens- und Verteilungsfragen (vgl. z.B. Davies 2008; Davies, Sandström, Shorrocks, Wolff 2011), wird hier das ehrgeizige Ziel verfolgt, „[...] to provide the best available estimates of the wealth holdings of households around the world [...]“ (Credit Suisse 2013a: 3). In der Tat liefert der Bericht „[...] surely the most sophisticated available estimates among the ‚global wealth reports‘ published by the financial institutions (however still rough)“, so Thomas Piketty (2014b: 69).<sup>50</sup> Es vermischen sich hier die wissenschaftlichen Erkenntnisse der langjährigen Forschungsarbeiten der beiden Professoren Shorrocks und Davies mit Materialien aus dem kommerziellen Finanzmarktbereich, weshalb dem Bericht eine besondere Bedeutung zukommt und einige in ihm enthaltene Zahlen an verschiedenen Stellen der vorliegenden Arbeit herangezogen werden (dies betrifft insbesondere die noch folgende Belegung der mittleren Ebene der Vermögenspyramide mit empirischem Datenmaterial). Entsprechend seiner ambitionierten Bestrebungen fällt der Bericht der Credit Suisse außerordentlich umfang- (mehr als 200 Seiten lang, verteilt auf zwei Berichte: dem eigentlichen Ergebnisbericht sowie einem ausführlichen Datenhandbuch) und erkenntnisreich aus: So liefert er sowohl Angaben zu Vermögensaspekten auf Makro-Ebene (beispielsweise zu dem weltweiten Haushaltsge-

---

<sup>49</sup> Die in dem Bericht erhobenen länderbezogenen Zahlen richten sich nach dem Wohnort, nicht nach der jeweiligen Nationalität der (U-)HNWIs.

<sup>50</sup> Piketty schätzt die Abweichungen zwischen seinen auf den „World Top Incomes Database“ (WTID), Erbschaftssteuererklärungen, Sparquoten sowie dem Nationalvermögen beruhenden Zahlen und denen des „Global Wealth Report“ von Credit Suisse auf etwa zehn bis 20 Prozent (vgl. Piketty 2014b: 69).

samtvermögen, das nach Angaben der Credit Suisse im Jahr 2013 241 Billionen US-Dollar betrug) als auch spezifische Daten für die Gruppe der Millionäre und Multimillionäre. „In 2013“, so heißt es in dem Ergebnisbericht (2013a: 21f.), „we estimate that 3.2 billion [deutsch: Milliarden] individuals – more than two-thirds of adults in the world – have wealth below USD 10,000. A further one billion (23% of the adult population) fall within the USD 10,000 – 100,000 range. [...] [T]heir total wealth amounts to USD 40 trillion [...]. The remaining 393 million adults (8% of the world) each have net worth in excess of USD 100,000. They include 32 million US dollar millionaires, a group that comprises less than 1% of the world’s adult population, yet collectively holds 41% of global household wealth.“ Credit Suisse geht demnach von weltweit rund 32 Millionen (genauer: von 31,4 Millionen) Personen aus, die über ein jeweiliges Nettovermögen – Betriebsvermögen und Immobilienbesitz mit eingerechnet<sup>51</sup> – von mindestens einer Million US-Dollar verfügen und einem Gesamtvermögen dieser Gruppe in Höhe von 98,7 Billionen US-Dollar. 98.700 Personen – dies entspricht in etwa 0,002 Prozent der erwachsenen Weltbevölkerung – unter diesen 31,4 Millionen Millionären, so die Schätzungen, sind im Besitz von jeweils mindestens 50 Millionen, 33.900 (0,0007 Prozent der Weltbevölkerung im Erwachsenenalter) in einem von mindestens 100 Millionen und 3.100 (0,00006 Prozent aller weltweiten Erwachsenen) in einem von mindestens einer halben Milliarde US-Dollar. Für in Deutschland beheimatete Dollar-Millionäre zählt das Institut 1,7 Millionen Personen (rund 2,6 Prozent der hiesigen Erwachsenen), von denen 4.500 (etwa 0,007 Prozent der deutschen Bevölkerung im Erwachsenenalter) ein jeweiliges Vermögen von mindestens 50 Millionen US-Dollar besitzen.

Wie die Zahlen der beiden bisher vorgestellten Berichte verdeutlichen, bedarf es jeweils eines genaueren Blickes auf die unterschiedlich festgesetzten Kriterien, um die dort aufgeführten Werte korrekt einordnen und in Relation zu anderen Quellen setzen zu können. Diese Notwendigkeit unterstreicht auch der dritte hier herangezogene Bericht – der seit dem Jahr 2000 von der Unternehmensberatung Boston Consulting Group alljährlich vorgelegte „Global Wealth Report“. Dieser Bericht spricht zwar wie Capgemini/RBC und Credit Suisse auch von HNWIs und U-HNWIs, definiert die Begriffe jedoch völlig anders: Zum einen fokussiert er abweichend von den beiden vorangegangenen Fällen nicht auf indivi-

---

<sup>51</sup> Diese Tatsache erklärt unter anderem den Unterschied zu den Angaben im World Wealth Report von Capgemini/RBC: Hier wurden nur zwölf Millionen Dollar-Millionäre weltweit gezählt, allerdings beschränkt sich dieser Wert auf das Nettofinanzvermögen und schließt zum Beispiel Betriebs- oder Immobilienwerte aus.

duelles Vermögen, sondern auf dem Haushalt zuzuordnende Vermögenswerte<sup>52</sup> und zum anderen versteht er unter U-HNWIs Haushalte mit einem jeweiligen Nettofinanzvermögen (exkl. Betriebs- oder Immobilienwerte und anderer Sachvermögen) von mindestens 100 Millionen US-Dollar. Genauere Aussagen zur Methodik sind dem Bericht nicht zu entnehmen und so bleibt das Zustandekommen der im Folgenden wiedergegebenen Schätzwerte weitgehend unklar: Weltweit geht die Boston Consulting Group von 13,8 Millionen Millionärs-Haushalten – dies sind in etwa 0,9 Prozent aller Haushalte – und einem Gesamtvermögen dieser Gruppe in Höhe von rund 53 Billionen US-Dollar aus (also ca. 39 Prozent des globalen Finanzvermögens). Für in Deutschland Beheimatete zählt die Unternehmensberatung 362.000 HNWI-Haushalte – in etwa 0,9 Prozent aller hiesigen Privathaushalte. Was die Zahlen für die U-HNWIs, also jene superreichen Haushalte mit einem Nettofinanzvermögen von mindestens 100 Millionen US-Dollar betrifft, so geht die Boston Consulting Group weltweit von einer Anzahl von 12.093 (ca. 0,0008 Prozent aller Haushalte) und einem Gesamtvermögen von rund 7,5 Billionen US-Dollar (rund 5,5 Prozent des globalen Finanzvermögens) aus. Für Deutschland zählt sie insgesamt 680 Haushalte (oder 0,002 Prozent) mit jeweils mindestens dreistelligem Millionenvermögen.

Ähnlich unklar wie bei der Boston Consulting Group bleibt auch das Zustandekommen der Zahlen der beiden nächsten und letzten hier herangezogenen Quellen aus dem Bereich des Finanzmarkts. Diese stammen zum einen von der international tätigen Immobilienberatung Knight Frank und zum anderen von Wealth-X, dem nach eigenen Angaben „*global leader in providing qualified prospects and intelligence on ultra high net worth individuals*“, der in Kooperation mit der schweizerischen Großbank UBS von 2011 bis 2014 jährlich einen entsprechenden „World Ultra Wealth Report“ veröffentlichte.<sup>53</sup> Wie der Titel des Berichts vermuten lassen, stehen bei Wealth-X/UBS Multimillionäre und Milliardäre im Fokus des Interesses. 199.235 Personen (in etwa 0,004 Prozent) mit einem jeweiligen Nettovermögen – Immobilienbesitz, wertvolle Kunstgegenstände und langlebige Gebrauchsgüter mit inbegriffen – von mindestens 30 Millionen US-Dollar werden auf globaler Ebene, 17.820 entsprechende Multimillionäre auf deutscher Ebene (ca. 0,03 Prozent der hiesigen Erwachsenenbevölkerung) gezählt. Die Milliardärsanzahl wird hier weltweit auf 2.170 Personen

<sup>52</sup> Melanie Böwing-Schmalenbrock (2012: 34) hat aufgrund solcher festzustellenden Vermischungen zwischen Personen- und Haushaltsebene zurecht auf die Problematik des HNWI- bzw. U-HNWI-Begriffes hingewiesen.

<sup>53</sup> Ergänzend dazu wurde von den beiden Institutionen 2013 und 2014 ein „Billionaire Census“ vorgelegt, der 2015 durch den Report „Billionaires – Master architects of great wealth and lasting legacies“ (herausgegeben von UBS und PricewaterhouseCoopers) ersetzt wurde. Dieser macht keine Angaben zur globalen oder hiesigen Anzahl an Milliardären, sondern fokussiert die 1.300 reichsten Menschen der Welt unter lebensweltlichen Aspekten, weshalb er in Kapitel 2.2 aufgegriffen wird.

(rund 0,00005 Prozent), für in Deutschland beheimatete Personen für das Jahr 2014 auf 123 (oder etwa 0,0002 Prozent) mit einem Gesamtvermögen von 368 Milliarden Euro geschätzt. Diese 123 Milliardäre teilen sich auf elf Bundesländer auf (Nordrhein-Westfalen: 30 Milliardäre besitzen zusammen 96 Milliarden Euro; Bayern: 27 Milliardäre besitzen zusammen 78 Milliarden Euro; Baden-Württemberg: 25 Milliardäre besitzen zusammen 87 Milliarden Euro; Hamburg: 16 Milliardäre besitzen zusammen 45 Milliarden Euro; Rheinland-Pfalz: 8 Milliardäre besitzen zusammen 11 Milliarden Euro; Hessen: 6 Milliardäre besitzen zusammen 20 Milliarden Euro; Niedersachsen: 5 Milliardäre besitzen zusammen 17 Milliarden Euro; Berlin: 2 Milliardäre besitzen zusammen 7,1 Milliarden Euro; Schleswig-Holstein: 2 Milliardäre besitzen zusammen 3,6 Milliarden Euro; Bremen: 1 Milliardär besitzt 1,8 Milliarden Euro; Saarland: 1 Milliardär besitzt 1,8 Milliarden Euro); in den ostdeutschen Ländern Brandenburg, Thüringen, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen und Sachsen-Anhalt wohnt kein Milliardär.

Im Gegensatz zu Wealth-X/UBS beziffert der „Wealth Report“ von Knight Frank die hiesige Milliardärsanzahl trotz identischer Definitionen und Abgrenzungen auf 300 (ca. 0,0005 Prozent), die für den globalen Raum auf 2.198 Personen. Dieser globale Wert liegt dagegen recht nahe an den Zahlen von Wealth-X/UBS, ebenso die Schätzungen für Personen mit jeweiligem Vermögen von 30 Millionen US-Dollar und mehr: Wie zu sehen war, wird dieser Wert bei Capgemini/RBC auf 111.000 Personen (Nettofinanzvermögen; Betriebsvermögen oder Immobilienbesitz beispielsweise nicht hinzugerechnet), bei Wealth-X/UBS auf knapp 200.000 (inkl. Immobilienbesitz und Sachvermögen) und bei Knight Frank schließlich – ebenfalls unter Berücksichtigung von Immobilien- und Sachwerten – auf 189.835 Personen beziffert. Darunter entfallen den Angaben zufolge 16.192 Multimillionäre (oder 0,02 Prozent) auf den deutschen Raum.

### 1.3 Journalismus

Die vorgestellten Berichte aus dem Finanzmarkt- und Beratungsdienstleistungsbereich ähneln in ihrer Art und Gestaltung journalistischen Quellen<sup>54</sup> und gehen deutlich über die Vermögensdimension amtlich-wissenschaftlicher Daten hinaus. Insgesamt aber beschränkt sich der Bereich des Finanzmarkts überwiegend auf die Bereitstellung von Zahlen und Informationen zur Gruppe der Millionäre und Multimillionäre. Explizite Angaben zu Mil-

---

<sup>54</sup> Mit der Ausnahme des „Global Wealth Reports“ der Credit Suisse ist allen Berichten das Fehlen eines ausführlichen, intersubjektiv nachvollziehbaren Methodenteils gemein, weshalb sie wissenschaftlichen Ansprüchen nicht genügen und hier daher auch von „nicht-wissenschaftlichen Quellen“ die Rede ist.

liardären werden hier mit Ausnahme von Knight Frank und Wealth-X/UBS nicht gemacht, weshalb die Perspektive im Folgenden unter Hinzuziehung journalistischer Quellen weiter ausgeweitet werden soll, um gewissermaßen die Spitze der Vermögenspyramide zu erklimmen und die quantitative Vermessung der superreichen Milliardäre zu ermöglichen. In der Tat, so zeigt sich, ist es weitestgehend dem Bereich des Journalismus<sup>7</sup> vorbehalten, Datenmaterial zu den Reichsten der Reichen – der weltweiten Milliardärsbevölkerung – bereitzustellen. Anders als im Falle des Finanzmarktbereichs geschieht dies hier nicht durch entsprechende Berichte, sondern ausschließlich in Form von Listen bzw. Rankings. Einschlägige und führende Quelle ist dabei ohne Zweifel das US-amerikanische Wirtschaftsmagazin „Forbes“, das seit 1987 alljährlich eine globale Milliardärsliste erstellt und veröffentlicht.<sup>55</sup> Zahlreiche nationale Wirtschaftszeitschriften wie zum Beispiel das deutsche „Manager Magazin“, die österreichische Zeitschrift „Trend“, die schweizerische „Bilanz“, die britische „Sunday Times“, die russische „Finans“ oder die „Arabian Business“ haben sich die Forbes-Liste offenbar zum Vorbild genommen und publizieren seit einigen Jahren entsprechende Rankings für die jeweiligen Länder/Regionen, in denen die Magazine erscheinen.

Neben solchen nationalen Nachahmungen lässt sich die große Relevanz der Forbes-Liste auch in anderer Hinsicht erahnen: Führt man eine Analyse der quantitativen Entwicklung des Milliardärs-Begriffes (bzw. des entsprechenden englischen Ausdrucks „billionaire“) in der englischsprachigen Literatur durch, so zeigt sich, dass die Verwendung des Begriffes seit den 1980er-Jahren, jenem Zeitraum also, in dem Forbes die ersten Milliardärs-Listen publiziert hatte, signifikant ansteigt (vgl. Abbildung 2).<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> Zusätzlich erstellt das Magazin seit 1982 eine alljährliche „Forbes-400“-Liste, die die 400 reichsten US-Amerikaner aufführt.

<sup>56</sup> Inwiefern hier tatsächlich ein direkter Zusammenhang besteht, wäre noch genauer zu überprüfen; die entsprechende Annahme liegt aber nahe. Die Analyse beruht auf einem noch sehr jungen Forschungsinstrument, das aus einer Zusammenarbeit zwischen dem Internetgiganten Google und Wissenschaftlern der Harvard-Universität resultiert. Die Forscher nennen es „Kulturomik“ und meinen damit nicht weniger als die quantitative Analyse menschlicher Kultur. Konkret wurden über vier Jahre hinweg insgesamt 5,2 Millionen digitalisierte englischsprachige Bücher ausgewählt, aus denen sich bestimmte Wörter herausfiltern lassen und somit kulturelle und historische Trends herausgelesen werden können.

Abb. 2: Quantitative Entwicklung des „Billionaire“-Begriffes in der englischsprachigen Literatur zwischen 1800 und 2000



Quelle: Google Ngram Viewer

([http://books.google.com/ngrams/graph?content=billionaire&year\\_start=1800&year\\_end=2000&corpus=15&smoothing=3&share=](http://books.google.com/ngrams/graph?content=billionaire&year_start=1800&year_end=2000&corpus=15&smoothing=3&share=); Stand: 30.08.2013).

Dennoch wird diese für den Superreichtum und das Milliardärswesen enorme Bedeutung der Liste „*zumindest in der (deutschen) Soziologie noch nicht zureichend reflektiert [...]*“, obwohl, so der Soziologe und Reichtumsforscher Hans Jürgen Krysmanski (2012: 126) weiter, „*selbstverständlich nichts dagegen [spricht], sich mit allen möglichen populärwissenschaftlichen, bildhaften Typologien an unseren Gegenstand heranzutasten*“.<sup>57</sup> Unterstützung erhält er dabei von seinem französischen Kollegen Thomas Piketty (2014a: 576), der es als „lächerlich“ und „kontraproduktiv“ erachtet, solche journalistischen Quellen von wissenschaftlicher Seite zu ignorieren: „*Geringschätzung für Vermögensranglisten, wie ‚Forbes‘ in den Vereinigten Staaten und zahlreiche Wochenzeitschriften anderer Länder sie veröffentlichen, gehört unter Forschern zum guten Ton. Tatsächlich sind diese Daten mit gravierenden Mängeln behaftet und werfen, gelinde gesagt, zahlreiche Probleme auf. Immerhin haben sie das Verdienst, da zu sein und auf ihre Weise ein starkes und legitimes soziales Bedürfnis nach Auskunft zu einer wichtigen Frage unserer Zeit zu befriedigen: zur*

<sup>57</sup> Als bislang einziges deutsches Wissenschaftsinstitut hat das DIW (vgl. Bach 2012; Westermeier, Grabka 2015) in den oben vorgestellten Untersuchungen explizit Daten aus journalistischen Reichtumslisten (aus dem deutschen Manager- und dem US-amerikanischen Forbes-Magazin) herangezogen.

globalen Wohlstandsverteilung und ihrer Entwicklung. Davon sollten die Ökonomen sich inspirieren lassen.“<sup>58</sup>

Ziel der globalen Forbes-Liste ist es, anhand journalistischer Recherchen möglichst alle weltweiten Personen aufzuspüren, die über ein jeweiliges Vermögen – Betriebs-, Immobilien- und Sachwerte mit inbegriffen – von mindestens einer Milliarde US-Dollar verfügen. Dass es sich dabei letztlich nur um grobe, mit bestimmten Verzerrungen behaftete Orientierungswerte handeln kann, liegt auf der Hand: So unterschätzt das traditionell unternehmerfreundliche Forbes-Magazin<sup>59</sup> zum Beispiel tendenziell die Bedeutung von Erbschaften, da diese – anders als im Falle von Unternehmensbeteiligungen – häufig in undurchsichtigen Portfolios investiert sind, die sich den Blicken der Journalisten weitgehend entziehen dürften. Hinzu kommen bei allen journalistischen Rankings teils recht willkürlich anmutend festgesetzte Kriterien (mal, wie im Falle von Forbes, ist das Verfügen über mindestens eine Milliarde US-Dollar ausschlaggebend, mal, wie bei den meisten länderspezifischen Rankings, eine bestimmte Anzahl der reichsten Personen des Landes) oder uneindeutig definierte Beobachtungseinheiten (z.B. mischen sich häufig Personen- und Haushaltsebene oder es bleibt unklar, wann ein Gelisteter als „Despot“ (Herrscher oder Regierender), reiner Unternehmer, reiner Erbe oder als Erbe, der ein Vermögen vermehrt hat, gilt).<sup>60</sup> „Leider“, so bemerken auch Christian Westermeier und Markus M. Grabka (2015:

<sup>58</sup> Pikettys Kritik bezieht sich dabei nicht nur auf den Umgang mit bestimmten journalistischen Quellen, sondern ist allgemeinerer Natur: „Um sich nützlich zu machen, sollten Ökonomen vor allem lernen, in der Wahl ihrer Methoden pragmatischer, also sich für kein Mittel zu schade zu sein, und es darin den anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen gleichzutun. Umgekehrt sollten Vertreter anderer sozialwissenschaftlicher Disziplinen das Studium ökonomischer Tatsachen nicht den Ökonomen überlassen [...]“ (Piketty 2014a: 790)

<sup>59</sup> Chrystia Freeland (2013: 300) bezeichnet das Magazin als „selbsternanntes Werkzeug der Kapitalisten“ und Piketty (2014a: 590), der daneben darauf hinweist, dass es sich bei Steven Forbes, dem Besitzer des Magazins, das er einst von seinem Großvater geerbt hatte, selbst um einen Milliardär handelt, erläutert: „Man wird ‚Forbes‘ mit der Feststellung, es lese sich oft wie eine Hymne auf den Unternehmergeist und die Gemeinnützigkeit wohlverdienten Vermögens, umso weniger zu nahe treten, als es selbst ausdrücklich so auftritt.“

<sup>60</sup> „Forbes“ (2013) schreibt zur Methodik: „Though we’ve been at it a long time, it is never an easy task. Our reporters dig deep and travel far. To compile net worths, we value individuals’ assets – including stakes in public and private companies, real estate, yachts, art and cash – and account for debt. We attempt to vet these numbers with all billionaires. Some cooperate; others don’t. We also consult an array of outside experts in various fields. We list individuals rather than large, multigenerational families who share large fortunes. [...] In some cases we list siblings together if the ownership breakdown among them isn’t clear, but here, [...] they must be worth a minimum of \$2 billion together, or equivalent to \$1 billion apiece, to make the cut. We split up these fortunes when we get better information [...]. Children are listed with their parents when one person is the founder and in control. Those fortunes are identified as ‚& family‘. Our estimates are a snapshot of wealth on Feb. 14, when we locked in stock prices and exchange rates from around the world.“ Da das Forbes-Magazin demnach keine entsprechende Trennung zwischen Personen- und Haushaltsebene vornimmt, vermischen sich diese in den jeweiligen Angaben. Selbiges gilt im Folgenden auch für die Zahlen des deutschen „Manager Magazins“ (2013: 24), das zur Methodik seiner Liste der 500 reichsten Deutschen bemerkt: „Bei allen Vermögensangaben handelt es sich um Schätzungen. Bewertungsgrundlage sind Recherchen in Archiven und Registern sowie bei Vermögensverwaltern, Anwälten, Bankmanagern und Vertretern

126f.) vom DIW, „gibt es nur wenige Informationen, wie derartige Listen genau zustande kommen. Man muss daher von hohen Schätzungenauigkeiten ausgehen“. Dies betrifft gleichermaßen die Zahlen des deutschen „Manager Magazins“, das sich im Gegensatz zu Forbes nicht ausschließlich auf die Milliardärs-Klientel konzentriert, sondern die jeweils 300 respektive 500 Reichsten des Landes aufführt: So lässt sich zum Beispiel schlichtweg nicht nachvollziehen, weshalb hier für Deutschland aktuell (2013) etwa 167 Dollar-Milliardäre<sup>61</sup> (ein Anteil von etwa 0,0002 Prozent der deutschen Bevölkerung im Erwachsenenalter) gezählt werden, während es dergleichen bei den amerikanischen Kollegen vom Forbes-Magazin (2013) nur 58 (oder ca. 0,00009 Prozent) sind – beide Magazine gehen von identischen Vermögensbegriffen aus (Betriebs-, Immobilien- und Sachwerte werden jeweils mit einbezogen) und wählen als maßgebliches Kriterium die Nationalität der Milliardäre, nicht deren jeweiligen (Haupt-) Wohnsitz.<sup>62</sup>

Global betrachtet zählen die Journalisten von Forbes (2013) auf ihrer seit nunmehr knapp 30 Jahren existierenden Liste so viele Milliardäre wie nie zuvor: Von insgesamt 1.426 ist die Rede, die zusammen über ein Vermögen von 5,4 Billionen US-Dollar verfügen – das durchschnittliche Vermögen der hier Gelisteten liegt damit bei 3,8 Milliarden US-Dollar. Die reichsten 0,00003 Prozent der erwachsenen Weltbevölkerung besitzen somit immerhin etwa 2,2 Prozent des gesamten Globalvermögens – zum Vergleich: Die ärmere Hälfte der Weltbevölkerung verfügt über lediglich rund 0,6 Prozent des weltweiten Gesamtvermögens (vgl. Credit Suisse 2013a: 106).<sup>63</sup> Regional betrachtet stammen die meisten Milliardäre den Forbes-Angaben zufolge aus dem US-amerikanischen Raum (442) – gefolgt von Asien-Pazifik (386), Europa (366), (Latein-) Amerika (129) und dem Mittleren Os-

---

*der Rangliste selbst. Die Vermögen wurden konservativ bewertet, Aktienkapital nach den Kursen von Mitte September 2013, nicht börsennotierte Unternehmen nach Umsatz, Profitabilität und Marktstellung. Als Vermögen gelten unter anderem Beteiligungen, Grund- und Immobilienbesitz, Aktien, Kunstsammlungen, aber auch Stiftungen, sofern es sich nicht um gemeinnützige Stiftungen handelt. Großfamilien, deren Vermögen keinem überschaubaren Personenkreis mehr zugeordnet werden können, sind in einer gesonderten Rangliste [...] aufgeführt.“*

<sup>61</sup> Berücksichtigt wurden hier jene auf der 2013 vom „Manager Magazin“ aufgelisteten Personen und Großfamilien mit einem Vermögen von jeweils mindestens 750 Millionen Euro, was nach Kursstand vom Oktober 2013 knapp über einer Milliarde US-Dollar entspricht.

<sup>62</sup> Da in beiden Fällen – wie bei allen anderen von journalistischer und Finanzmarktseite vorgelegten Zahlen zum Reichtum – weder die Datenquellen offen liegen, noch die Art und Weise bekannt ist, wie die Zahlen genau zustande kommen, sind sie letztlich für Dritte nicht überprüf- bzw. verifizierbar (vgl. Schürz 2008: 67; Westermeier, Grabka 2015: 129).

<sup>63</sup> Die von Jim Davies et al. (Credit Suisse 2013a: 106) erhobenen Zahlen zur Verteilung des weltweiten Gesamtvermögens unterstreichen diese Ungleichheit: Ihnen zufolge zählt man schon mit einem Vermögen von rund 2.200 US-Dollar zur reicheren Hälfte der Weltbevölkerung, während die ärmeren 50 Prozent weniger als ein Prozent des globalen Gesamtvermögens besitzen. Die reichsten zehn Prozent verfügen hingegen über knapp 86 Prozent am Globalvermögen; die reichsten fünf Prozent halten rund 74 Prozent am globalen Geldvermögen und das reichste Prozent – zu dem man ab einem Vermögen von 753.261 US-Dollar zählt – verfügt über fast die Hälfte des Weltvermögens.

ten/Afrika (103) –, die reichste Person des Jahres 2013, Carlos Slim Helú (geschätztes Vermögen: 73 Milliarden US-Dollar), aber kommt aus Mexiko. Überhaupt stammen die 50 reichsten Menschen der Welt aus allen Erdteilen der Welt (von der Antarktis abgesehen), sodass man im Hinblick auf das Milliardärswesen von einem globalen Phänomen sprechen kann.<sup>64</sup> Zwar konzentrieren sich die großen Vermögen – wie die obigen Zahlen zeigen – gegenwärtig noch eher auf die sogenannten entwickelten westlichen Länder, doch deuten sowohl die Forbes-Daten als auch jene aus dem Bereich des Wealth Managements auf einen Wandlungsprozess hinsichtlich der Weltkarte des Reichtums hin: So ist ein tendenzieller Bedeutungsrückgang westlicher Nationen zugunsten aufstrebender Staaten wie allen voran den sogenannten „BRICs“ zu beobachten. Kam 2006 nur jeder zehnte Milliardär aus Brasilien, Russland, Indien oder China, so beheimaten diese Länder heute schon rund ein Viertel aller weltweiten Milliardäre (333 von 1.426).

Im Jahr 2013 hat das Forbes-Magazin erstmals in seiner Geschichte und gleich in doppelter Form Konkurrenz von journalistischer Seite bekommen: Zum einen veröffentlichte die chinesische „Hurun“ seine Milliardärszahlen zum ersten Mal seit dem Jahr 1998 nicht mehr nur für den chinesischen, sondern auch für den globalen Raum – diese liegen mit 1.453 Milliardären weltweit (Gesamtvermögen: 5,5 Billionen US-Dollar) und 61 deutschen Milliardären auffallend nahe an denen der amerikanischen Kollegen –,<sup>65</sup> zum anderen installierte das US-amerikanische Nachrichten- und Medienunternehmen „Bloomberg“ einen Online-Service, der es erlaubt, die täglichen sich aus den weltweiten Börsenschwankungen ergebenden Verschiebungen im Bereich des Milliardärsrankings multimedial nachzuvollziehen (vgl. <http://www.bloomberg.com/billionaires/>). Er trägt damit zwar den mitunter heftigen Fluktuationen des „Papierreichtums“ Rechnung, erfasst derzeit allerdings nur die 200 Reichsten und macht keine Angaben zu Gesamtanzahl und -volumen der weltweiten Milliardärsgruppe.

#### 1.4 Bevölkerung

Auf den Forbes-Listen finden sich zahlreiche, vermutlich sogar mehrheitlich Namen, die selbst vielen Wirtschafts- oder Finanzexperten kaum bekannt sein dürften. Es ist daher

---

<sup>64</sup> Dies trifft auf die Weltregionen, aber weniger in länderbezogener Hinsicht zu. Hier zeigt sich, dass Milliardäre aus nur 69 Ländern der Welt stammen – dies entspricht einem Anteil von einem Drittel aller Länder. Die übrigen zwei Drittel ohne Milliardäre gehen vor allem auf Länder in den Regionen Afrika, Südamerika, Teilen Asiens und des Mittleren Ostens zurück (vgl. West 2014: 123).

<sup>65</sup> Allerdings räumt das chinesische Wirtschaftsmagazin ein, längst nicht alle weltweiten Milliardäre erfasst zu haben. So wird hier die tatsächliche Anzahl mit etwa 4.000 Personen – dies entspräche in etwa 0,00009 Prozent der erwachsenen Weltbevölkerung – weitaus höher geschätzt.

interessant zu untersuchen, wer in den Augen der deutschen Bevölkerung reich oder superreich ist und ab welcher Summe gemeinhin von „Reichtum“ gesprochen wird. Seit ihrem Dritten Armuts- und Reichtumsbericht versucht die deutsche Bundesregierung, solchen Fragen zur subjektiven Einschätzung der Bürger zum Thema Reichtum nachzugehen. Hierzu gab sie entsprechende Begleitstudien in Auftrag, die im Vorfeld der beiden jüngsten Armuts- und Reichtumsberichte von den unabhängigen Forschungsinstituten Forscherguppe Sozialstaat der Universität Frankfurt/Main (Glatzer et al. 2008) und dem Kölner Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (ISG) in Kooperation mit der aproxima Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung Weimar mbH (Engels, Apel, Götte 2011) durchgeführt wurden.<sup>66</sup>

Übereinstimmend stellen diese Institute zunächst fest, dass die wissenschaftliche Forschung über die in der Bevölkerung vorherrschende Einstellung zum Thema Reichtum noch weniger fortgeschritten ist als die zur faktischen Struktur und Verteilung großer Vermögen: *„Welchen Stellenwert und welche Bedeutung Reichtum in seinen verschiedenen Dimensionen in der Bevölkerung hat, darüber gibt es bisher kaum Erkenntnisse. Zwar gibt es detaillierte Kenntnisse über die Verteilung von Einkommen und Vermögen und damit auch über Reichtum [wie wir gesehen haben, sind diese Kenntnisse – zumindest mit Fokus auf große Vermögen – bei Weitem nicht so detailliert wie hier behauptet wird; DB]; die Armuts- und Reichtumsberichte sind dafür ein Beispiel. Über die subjektiven Einstellungen der Menschen zu Reichtum, ihre Wahrnehmung und Bewertung der verschiedenen Ausprägungen von Reichtum für sich und in der Gesellschaft, können aber nur teilweise Aussagen gemacht werden.“* (Glatzer et al. 2008: 8)

Während die gesellschaftlichen Meinungen und Einschätzungen zum Thema Armut relativ konkret und stringent sind, zeigen sich diese im Rahmen der Reichtumsthematik längst nicht so eindeutig, was sich insbesondere in den Einkommens- und Vermögensgrenzen niederschlägt, die die repräsentativ Befragten zur Abgrenzung dieser Bereiche heranziehen:<sup>67</sup> *„[...] [B]ei der Definition von Armut [liegen sie] zwischen 500 und 950 EUR pro Monat (Mittelwert 828 EUR) und damit näher beieinander als bei der Reichtumsdefinition*

---

<sup>66</sup> Beide Studien machen Angaben, die repräsentativ sind für Deutschland. Die Forschergruppe Sozialstaat um Wolfgang Glatzer greift hier vor allem auf Daten aus dem Sozialstaatssurvey zurück, während das ISG in Zusammenarbeit mit aproxima eine telefonische Repräsentativbefragung (ARB-Survey 2011) mit anschließender Sekundäranalyse durchführte.

<sup>67</sup> Ausdruck findet dieser Umstand auch in der ambivalenten Einschätzung der Bevölkerung hinsichtlich der sozialen Dimension von Reichtum: Einerseits wird *„[...] auf die Gefahren eines zu ungleich verteilten Reichtums in Form von sozialen Spannungen zwischen Menschen und Gruppen hin[gewiesen], [...] [andererseits] erhält die Aussage, ‚es ist gut, dass jeder die Freiheit hat, selbst reich werden zu können‘, die höchsten Zustimmungswerte überhaupt“* (Becker et al. 2009: 162f.).

(Mittelwert 9.100 EUR pro Monat, Spannbreite von rd. 5.000 bis 13.000 EUR)“, so stellt das ISG (Engels, Apel, Götte 2011: 32) für das Jahr 2011 fest. Glatzer et al. (2008: 40) ermittelten für 2008 sogar eine noch größere Streuung: Sie erhoben einen Median-Wert von 5.000 Euro (d.h. jeweils die Hälfte der Befragten nennt einen höheren bzw. niedrigeren Betrag) und einen Mittelwert von 26.694 Euro pro Monat, was auf eine äußerst rechtschiefe Verteilung hindeutet (der Maximal-Wert lag bei zehn Millionen Euro pro Monat). Bereinigt um die Extremwerte der obersten und untersten zehn Prozent stellten sie schließlich eine Spannbreite von 2.000 bis 20.000 Euro pro Monat (netto) fest, in der die deutsche Bevölkerung Einkommensreichtum ansiedelt. Hinsichtlich Vermögensreichtum streuen die Werte noch erheblich mehr. Das ISG (Engels, Apel, Götte 2011: 21) schreibt dazu: *„Lässt man die Befragten [...] eine Vermögensgrenze einschätzen, ab der ‚Reichtum‘ vorliegt, so liegt der Mittelwert (nach Bereinigung um wenige ‚Ausreißer‘) bei einem durchschnittlichen Vermögen von 2,6 Mio. EUR (Median: 500.000 EUR). Allerdings divergieren diese Einschätzungen so stark, dass kaum noch Zusammenhänge erkennbar sind.“* Zu ganz ähnlichen Befunden gelangte auch die Forschergruppe Sozialstaat der Universität Frankfurt/Main um Wolfgang Glatzer (2008: 40, 78): Sie erhob für das Jahr 2008 einen Median-Wert von 500.000 Euro und einen Mittelwert von 34.394.776 Euro, wobei der Maximal-Wert bei 100 Milliarden Euro lag. Bereinigt um solche oberen wie unteren Extremwerte stellten Glatzer et al. für die breite Mehrheit der Befragten (80 Prozent) eine immer noch erstaunliche Spannbreite von 50.000 bis 2.000.000 Euro fest, in der Vermögensreichtum nach Ansicht der deutschen Bevölkerung beginnt.

Dabei deckten sie trotz aller Divergenzen eine Regelmäßigkeit auf, die wesentlich auf die jeweilige finanzielle Situation der Befragten zurückzuführen ist: *„Vergleicht man die sozialen Gruppen dahingehend, wie hoch der Anteil derjenigen ist, die eine subjektive Reichtumsgrenze oberhalb von 300% des durchschnittlichen Nettoäquivalenzeinkommens bzw. Nettovermögens aufweisen, zeigt sich bei einer multivariaten Berechnung ein relativ starker Zusammenhang mit dem verfügbaren Einkommen. Dies belegt die These, dass die eigenen Ansprüche mit einer Verbesserung der finanziellen Situation steigen (Merton 1957).“* (Glatzer et al. 2008: 44)<sup>68</sup> Glatzer et al. liefern damit Hinweise, die die Ergebnisse

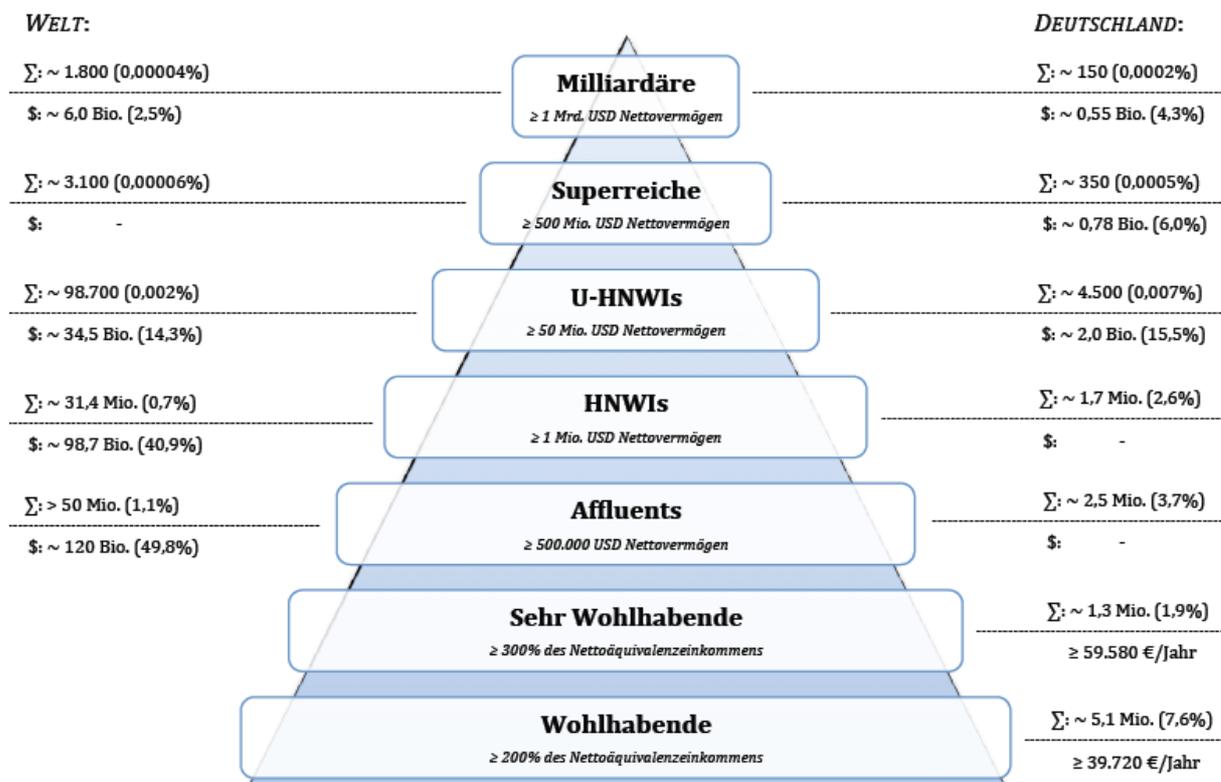
---

<sup>68</sup> Auch das ISG (2011) führte entsprechende multivariate Berechnungen durch und kam dabei zu einem analogen Ergebnis: *„Die eingeschätzte Reichtumsgrenze liegt umso höher, je mehr die Befragten selbst verdienen (mit Ausnahme des 2. Einkommensquintils).“* (Engels, Apel, Götte 2011: 20) Allerdings, so heißt es hier weiter, *„[erscheine] [l]ediglich der Anstieg der vorgestellten Vermögensgrenze mit zunehmendem Bildungsgrad und die hohen Vorstellungen von Selbstständigen [...] angesichts der bisherigen Untersuchungsergebnisse plausibel; ansonsten wirk[t]en diese Einschätzungen recht willkürlich“* (Engels, Apel, Götte 2011: 22).

einer Studie der Vermögensverwaltung PNC Advisors bestätigen. Sie deckte bei der Frage, mit wie viel Geld man sich auf der sicheren Seite fühlen würde, ein erstaunliches Muster auf: Fast immer lagen die genannten Summen demnach doppelt so hoch wie das gegenwärtige Einkommen oder Vermögen der Befragten (vgl. Frank 2009: 59), was die hohe Subjektivität bei dieser Frage unterstreicht.

Ein objektiveres Bild zur Struktur und Verteilung großer Vermögen zeichnet die folgende Abbildung 3 – die Vermögenspyramide für Deutschland und die Welt –, die sich aus den Daten der bislang vorgestellten Studien, Berichte und Listen zusammensetzt. Sie zeigt jeweils – sofern entsprechendes Datenmaterial vorliegt – die geschätzte Personenanzahl (dies ist der Wert hinter dem  $\Sigma$ -Zeichen) und das Volumen (gekennzeichnet mit dem \$-Zeichen) der einzelnen Vermögensgruppen und setzt die beiden Werte in Relation zur weltweiten bzw. deutschen Gesamtbevölkerung im Erwachsenenalter (dies sind die in Klammern angegebenen Prozentwerte). Wie an verschiedenen Stellen bereits angemerkt, sind die aufgeführten Zahlen angesichts unterschiedlicher, oftmals unsicherer Quellen mit teils eingeschränkter Vergleichbarkeit nur als grobe Orientierungswerte zu lesen (daher das „~“-Zeichen vor den jeweiligen Werten).

Abb. 3: Vermögenspyramide (Welt und Deutschland)



Quelle: Eigene Darstellung.

Würde man in der obigen Grafik die jeweiligen Quellen der einzelnen Zahlen mit angeben – aus Gründen der Lesbarkeit wurde darauf verzichtet –, so zeigte sich, dass die Werte für den Bereich der Superreichen und Milliardäre nahezu ausschließlich journalistischem Datenmaterial (Forbes, Hurun, Manager Magazin) entspringen, während im mittleren Bereich der Pyramide auf den Finanzmarkt zurückgehendes (v.a. Credit Suisse’ „Global Wealth Report“) und im unteren Bereich – auf Einkommensebene – amtlich-wissenschaftliches Datenmaterial (konkret: die im Vierten Armuts- und Reichtumsbericht herangezogenen Zahlen aus dem SOEP) überwiegt. Inwieweit sich diese hier aufgedeckte Vorrangstellung des Journalismus’ in Bezug auf die Milliardärsthematik auch auf lebensweltlicher Ebene fortsetzt, wird Untersuchungsgegenstand des nachfolgenden Kapitels sein.

## 2 Lebenswelt

Die bloße Struktur und Verteilung großer Vermögen sagt noch nichts über die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der Betroffenen aus. Der nachfolgende Abschnitt geht daher über die aktuelle Datenlage und die Einschätzung der Bevölkerung zu Struktur- und Verteilungsfragen hinaus und richtet den Fokus auf konkret-lebensweltliche Wissensbestände hinsichtlich der reichen und superreichen Bevölkerungsgruppe.<sup>69</sup> Dies umfasst zum Beispiel Fragen zur Reichtumsgenese, zu seiner Verwendung oder auch zur Charakterstruktur von Reichen und Superreichen. Wie im Falle der Struktur- und Verteilungsebene werden auch hier die Perspektiven von Wissenschaft, Finanzmarkt, Journalismus und Bevölkerung separat dargestellt. Zudem bedarf es – stärker noch als auf der Struktur- und Verteilungsebene – der Einnahme einer über den deutschen Raum hinausgehenden Perspektive, um dem Umstand gerecht zu werden, dass sich Milliardäre *„zu einer transglobalen Gemeinde von Gleichen [entwickeln], die [mitunter; DB] mehr miteinander als mit ihren Landsleuten daheim gemein haben“* (Freeland 2013: 76f.). Der ausgeweitete Blickwinkel bezieht sich im Folgenden hauptsächlich auf einen deutsch-amerikanischen Vergleich, wodurch wichtige Gemeinsamkeiten, aber auch Unterschiede hinsichtlich der jeweiligen Lebenswelten aufgedeckt werden können.

### 2.1 Wissenschaft

Die bisherigen Ausführungen zum akademischen Forschungsstand haben gezeigt, dass sich eine seriöse sozialwissenschaftliche Erforschung von Hochvermögenden auch heute noch – weit über hundert Jahre nach Thorstein Veblens *„Theorie der feinen Leute“* ([1899] 1986)<sup>70</sup> – weitgehend auf biografische oder lebensweltliche Aspekte beschränken und für Fragen zur Struktur und Verteilung großer Vermögen auf externes, zumeist journalistisches Datenmaterial zurückgreifen muss. Obwohl die demoskopische Erkenntnis besteht, dass *„[d]ie Lebenswelten von Ober- und Unterschicht [...] immer stärker auseinander[fallen]“* (so die Chefin des Demoskopie-Instituts Allensbach, Renate Köcher; zitiert

---

<sup>69</sup> Der Begriff der „Lebenswelt“ wird hier im klassisch-soziologischen Sinne verstanden als Bezug *„[...] auf den jenseits abstrakter wissenschaftlicher Theorien liegenden, subjektiv und gruppenspezifisch ausgeprägten Bereich des alltäglichen, weitgehend selbstverständlichen, traditionellen Wissens (Alltagswissen), Handelns und Erlebens konstruktiv-aktiver Menschen“* (Hillmann 1994: 478). Im Vergleich zur strukturellen Verteilungsbetrachtung des Reichtums steht hier also die Aufdeckung lebensnaher und konkreter Aspekte der Alltagswelt der Reichen und Superreichen im Zentrum des Interesses.

<sup>70</sup> Veblens Werk gilt als eine erste wissenschaftliche Annäherung an das Thema Reichtum und als *„[e]ine erste umfassende soziologische Konzeptualisierung des Lebensstilansatzes [...], indem [es] die theoretischen Grundlagen für den Zusammenhang von Klassenlagen und Lebensstilen legt“* (Spannagel 2013: 65). Es kennzeichnet sich damit insgesamt eher durch eine qualitativ-illustrative Beschreibung des Lebensstils der reichen „leisure class“ als durch deren quantitativ-statistische Vermessung.

nach Spiegel 2012a: 66), zeigt sich bei der Recherche entsprechender wissenschaftlicher Studien zu lebensweltlichen Aspekten von (Super-) Reichen eine weitgehende Fortsetzung der in Kapitel 1.1 aufgedeckten unbefriedigenden Datenlage: „*Derartige Ausuferungen der Sozialstruktur*“, so räumt der Soziologe Sven Papcke (2000: 33) ein, „*überhaupt die allgemeine Reichtumsexplosion [...] hat die Soziologie noch nicht ins Auge gefasst, nicht zuletzt mit Blick auf die Ausstrahlung und den Einfluss solcher Anhäufungen*“. Zu einem ähnlichen Urteil kommt der Vermögensforscher Thomas Druyen (2012: V), der feststellt: „*In der Reichtumsforschung fehlen erfahrungsbasierte Studien, die sich psychologisch und dialogisch mit intrasubjektiven und intersubjektiven Lebenshaltungen von Hochvermögenden auseinandersetzen.*“ In Anlehnung an Carl Schmitt (1995: 147), der in Bezug auf die gesellschaftlichen Eliten einst sagte, kein Soziologe wage sich an dieses Thema, heißt es in einem Bericht aus dem Feuilleton der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ vom 26.09.1999: „*Die herrschende Schicht ist einem apokryphen Wort zufolge diejenige, deren Soziologie niemand zu schreiben wagt.*“<sup>71</sup> Oder wie John Kenneth Galbraith einmal bemerkte: „*Unter allen Klassen sind es die Reichen, die am meisten beachtet und am wenigsten studiert werden.*“ (zitiert nach Krysmanski 2012) Prinzipiell trifft diese von Galbraith beobachtete Paradoxie, die sich mit den Worten Fritz-Rüdiger Volz' (1997: 361) als „phänomenologische Überdeterminierung“ bei gleichzeitiger „begrifflicher Unterbestimmung“ zusammenfassen lässt, auch heute noch weitgehend unverändert auf das Phänomen des Reichtums zu. Lediglich vereinzelte Forschungsansätze liegen in dieser Richtung bislang vor; diese sollen im Nachfolgenden vorgestellt werden.<sup>72</sup>

Die Abhängigkeit von externem journalistischen Datenmaterial zeigt sich vor allem bei der ersten hier herangezogenen Publikation. Sie trägt den Titel „*Billionaires – Reflections on the upper crust*“ und stammt von dem US-amerikanischen Politikwissenschaftler und Vize-Präsidenten des Brookings-Instituts Darrell M. West (2014). West beleuchtet unter Bezugnahme auf die 1.645 von Forbes gelisteten Milliardäre des Jahres 2014 vor allem deren

---

<sup>71</sup> Ganz ähnlich dazu mutmaßt auch der Soziologe Werner Bergmann (2004: 192f.): „*Es sieht ganz danach aus, als respektierten auch die Sozialwissenschaften, die Soziologen eingeschlossen, über Gebühr die ökonomische Intimsphäre der Wohlhabenden; als fürchteten sie den Vorwurf, mit den Mitteln der Wissenschaft dem ‚Sozialneid‘ Vorschub zu leisten.*“ Und auch in einem Artikel der „Zeit“ (Lebert, Willeke 2006: 17) zum Thema Reichtum heißt es entsprechend: „*Es hat auch damit zu tun, dass man sich als Soziologe verdächtig macht, wenn man sich die Reichen vornimmt. Andere Soziologen könnten dann behaupten, da wolle einer die Reichen verstehen. Die Armen verstehen, das klingt besser.*“

<sup>72</sup> Vereinzelt weitere wissenschaftliche Studien zu diesem Thema fokussieren weniger auf die tatsächliche Lebenswelt der Superreichen, sondern beleuchten entweder eher biografisch die von diesen Persönlichkeiten aufgebauten Unternehmen (vgl. z.B. Simon, Wimmer, Groth 2005), subsumieren Superreiche unter einen relativ unscharfen Elitebegriff (vgl. z.B. Hradil, Imbusch 2003) oder basieren schlichtweg auf deutlich zu tief angesetzten Reichtumsschwellen (vgl. z.B. Huster 1997; Spannagel 2013).

politische Bedeutung, weshalb seine Ausführungen zum Teil in Kapitel 8.1 aufgegriffen werden. An dieser Stelle interessiert sein auf Basis der Forbes-Daten erstelltes Demografie- und Branchenprofil der weltweiten Milliardäre (vgl. West 2014: 113ff.): Neben Name und Höhe des Vermögens macht Forbes unter anderem Angaben zu Geschlecht, Alter oder Reichtumsgenese bzw. Branche der einzelnen Milliardäre. Analysiert man diese Daten, so zeigt sich, dass etwa 90 Prozent aller weltweiten Milliardäre männlich und 60 Prozent 60 Jahre oder älter sind (das Durchschnittsalter liegt bei 63 Jahren, vgl. West 2014: 122). Was die Reichtumsgenese betrifft, so handelt es sich global betrachtet zu etwa 60 bis 70 Prozent um selbsterwirtschaftete Milliardenvermögen (vgl. UBS, PwC 2015: 12), wobei hier – so wird sich noch zeigen – deutliche regionale Unterschiede zu beobachten sind (hierzulande kommt Erbschaften eine weitaus gewichtigere Rolle zu). Am häufigsten gehen die Vermögen auf diversifizierte Unternehmungen zurück (18 Prozent aller von Forbes gelisteten Milliardenvermögen), gefolgt von der Immobilienbranche bzw. dem Baugewerbe (15 Prozent), dem Handel und der Konsumgüterbranche (14 Prozent), dem Bank- und Finanzwesen (neun Prozent), dem Technologiesektor (acht Prozent), der Energie- und Rohstoffwirtschaft, der Fertigung, der Lebensmittelbranche (jeweils sieben Prozent), dem Gesundheitswesen sowie dem Wirtschaftsdienstleistungsbereich (jeweils fünf Prozent) (vgl. West 2014: 127).

Bei der zweiten hier herangezogenen Quelle handelt es sich weniger um eine empirische Studie im klassischen Sinn als vielmehr um eine „soziologische Erzählkunst“, deren Charakteristik in der aktiven und bewussten Einnahme einer bestimmten Position besteht (vgl. Krysmanski 2012: 20). So fehlt in dem 2012 erschienenen Buch „0,1% - Das Imperium der Milliardäre“ des Soziologen Hans Jürgen Krysmanski eine eigenständig durchgeführte objektive Datenerhebung; stattdessen wird anhand journalistischer Quellen und unterschiedlichster Hinweise die These vertreten, dass in der „dunklen Zone der absoluten Privatheit des Superreichtums“ eine möglicherweise „unkontrollierbare Ausübung von Macht“ wurzele (vgl. ebd.: 34).<sup>73</sup> Krysmanski geht als Vertreter der amerikanischen Power Structure Research<sup>74</sup> von einem virtuellen, der Alltagswelt weitgehend entflohenen „Impe-

---

<sup>73</sup> Eine recht ähnliche, wenn auch nicht auf den Kapitalbegriff zugespitzte These vertritt der amerikanische Politik- und Wirtschaftsberater David Rothkopf (2009). Auch er behauptet, es habe sich heute eine globale Machtelite von wenigen tausend Menschen herausgebildet, die weitgehend autonom und damit ohne öffentliche oder demokratische Kontrolle die allgemeinen Spielregeln und das Weltgeschehen (mit-)bestimmen.

<sup>74</sup> Zur Charakteristik jener hierzulande noch recht wenig bekannten Forschungsrichtung heißt es bei Krysmanski (2011: 169f.): „*Power Structure Research (PSR)* ist eine US-amerikanische, aber importierbare Forschungsrichtung. PSR beschäftigt sich mit der Tatsache der ungleichen Verteilung jener Ressourcen, die Macht verleihen (Reichtum, politische Ämter, Kontrolle der Massenmedien) und mit der Rolle formeller und informeller Netzwerke, durch die Macht konzentriert und institutionalisiert wird. PSR basiert auf den Theo-

rium der Milliardäre“ aus, deren Machtbasis der sogenannte „Geldmachtapparat“ darstellt. *„Geldmächtige sind Einzelne oder Gruppen, die in informellen Netzwerken mit den Chancen zu spielen verstehen, die ihnen das relative Chaos einer sich auflösenden Moderne bietet. Ihr Spielmittel ist das Geld. Ihr Gewinn besteht in ‚fiktivem Kapital‘, in zu Macht geronnenem Geld.“* (Krysmanski 2011: 22f.) Als Souverän gilt in diesem Sinne nicht weiter der Staat, sondern diejenigen Gruppen oder Netzwerke, die über ausreichend Geldmacht verfügen, so die Annahme Krysmanskis.<sup>75</sup> Entsprechend kennzeichnet sich der „Geldmachtkomplex“ seiner Ansicht nach durch die folgende Struktur: *„In [seiner] dunkelste[n] Mitte finden wir eine historisch gewachsene, vernetzte ultra-reiche Klientel. Sie ist umgeben [...] von Konzern- und Finanzeliten, die im Dienst und auf Rechnung dieser Klientel ständig neue Möglichkeiten der Kapitalakkumulation erkunden und erfinden – nicht ohne dabei auch kräftig und in ständiger Konkurrenz untereinander an sich selbst zu denken. Ihnen wiederum zur Seite stehen politische Eliten bzw. politische Directorate bzw. Oligarchien, die gerade in der heutigen Situation mit neuen Umverteilungsmodellen experimentieren, die den gesellschaftlichen Reichtum weiterhin möglichst geräuschlos von unten nach oben transportieren, also ohne den sozialen Konsens allzu sehr zu gefährden. Das alles geht schließlich nicht ohne ein Millionenheer untergeordneter Technokraten und Experten (versiert in analytischen, symbolischen und affektiven Spielarten des Wissens).“* (ebd.: 271) In anderen Worten: *„Der Geldadel verwaltet zwar nicht, er treibt keine Politik, und er produziert keine Kultur, aber er lässt verwalten, verteilen, erfinden und denken.“* (Krysmanski 2012: 70) Ausführungen dieser Art lassen sich selbstverständlich weder vollständig beweisen noch widerlegen. Man mag empfänglich dafür sein oder ihnen eher kritisch gegenüberstehen, zuzustimmen ist Krysmanski und seinen Mitstreitern der Power Structure Research in jedem Fall in der generellen Erkenntnis, wonach es sich bei der Gruppe der Milliardäre schon allein aufgrund ihrer vorhandenen finanziellen Ressourcen und der damit einhergehenden Macht- und Gestaltungsoptionen um einen lohnenswerten und notwendigen Forschungsgegenstand handelt, dem sich die Wissenschaft dringend in-

---

*rien von Karl Marx und Max Weber. [...] PSR geht empirisch vor und benutzt eine Kombination verschiedener Forschungsmethoden: Netzwerkanalysen, Interviews mit kenntnisreichen ‚Insidern‘, Archiv-Recherchen und andere Formen der Dokumentenanalyse sowie Fallstudien des politischen Entscheidungsprozesses. Untersuchungsgegenstände des PSR sind: Konzerne; Nonprofit-Organisationen (Stiftungen, ‚Think Tanks‘, ‚policy discussion groups‘); politische Parteien, Kandidaten, Wahlen; die Rolle der staatlichen Bürokratie; die soziale Oberschicht; kommunale Machtstrukturen; globale Machtstrukturen; die ‚Machtelite‘. [...] PSR wird nicht nur von Sozialwissenschaftlern betrieben, sondern auch von Journalisten, ‚watchdog groups‘, politischen Parteien und Kandidaten, Aktivisten in sozialen Bewegungen, Gewerkschaften und sogar Künstlern.“*

<sup>75</sup> Die Annahme stützt sich auf entsprechende Ausführungen der links-populären Philosophen Michael Hardt und Antonio Negri (2003: 313): Über Souveränität verfüge in der Moderne einzig und allein die Geldelite, so heißt es hier, denn *„das Regime privater Enteignung [tendiere dazu], universell zu werden“*.

tensiver zuwenden sollte (vgl. Teil III der Arbeit). Neben den skizzierten Ausführungen zur Geldmacht umreißt Krysmanski (2012: 159ff.) auf Basis unterschiedlichster, meist aus dem Bereich des Journalismus' stammender Materialien die folgenden vierzehn „Kapitalmilieus“: (1) „Chinesisches“ (das zunehmend erfolgreicher werdende Zusammenspiel von Sozialismus und Marktwirtschaft), (2) „Griechisches“ (die großflächige Steuerflucht und ein fehlendes Kollektivbewusstsein), (3) „Kunstmarkt“ (Kunst als Sinnbild für demonstrativen (Luxus-) Konsum), (4) „Alte Banker unter sich“ (das zunehmend sinkende Ansehen der Banken und Banker im Besonderen und die wachsende Skepsis gegenüber dem kapitalistischen System im Allgemeinen), (5) „Der technokratische Staat“ (die Ökonomisierung von Staat und Gesellschaft), (6) „Sparpolitik“ (Die Krise als Vorwand für den gezielten Abbau staatlicher Leistungen), (7) „Dynastien“ (die schier unüberschaubare und weit verzweigte Kapitalakkumulation in Zeiten der Globalisierung), (8) „Singapur und Indien“ (Gated Communities und Korruption als Schattenseiten schnellen Wirtschaftswachstums), (9) „Organisierte Korruption“ (Korruption als Systemmerkmal des kapitalistischen Globalisierungsprozesses), (10) „Amerikanische Transparenz“ (die auseinandergehende Schere zwischen Arm und Reich), (11) „Stammesriten: The Bohemian Grove“ (die vorherrschende Macht von kleinen, aber einflussreichen Geheimbünden), (12) „Waffenmärkte“ (als weitgehend krisenresistente Kapitalwachstumsmärkte), (13) „Finanzmärkte“ (ihre Herrschaft, die dahinter stehende Klasse – nur 0,2 Prozent der Weltbevölkerung halten die Hälfte des weltweit börsennotierten Kapitals – und ihre Netzwerke) sowie (14) „Nomadisierung“ (die Flucht aus der Staatlichkeit; die Welt als Dorf ohne Grenzen für staatenlose Superreiche).

Verschiedene Reichenmilieus erstellt auch der Soziologe Peter Imbusch – dies allerdings, wie schon bei Krysmanski, ausschließlich auf theoretischer Ebene, das heißt also ohne empirische Unterfütterung. Imbusch bemüht hierfür das Bourdieu'sche Habitus-Konzept<sup>76</sup> und geht davon aus, dass *„[e]rst eine genauere Analyse der Lebensstilisierungsmuster und der dazugehörigen Habitus' innerhalb der Reichen [...] das Elitäre des Reichtums und die Möglichkeiten, die unvorstellbare Vermögen eröffnen, angemessen zum Ausdruck bringen*

---

<sup>76</sup> Bourdieu entwickelte in diesem Zusammenhang das Konzept des „sozialen Raumes“: In diesem positionieren sich die Individuen Bourdieu zufolge sowohl vertikal (nach Höhe ihres Gesamtkapitalvolumens) als auch horizontal (nach der Zusammensetzung der unterschiedlichen Kapitalarten – dies sind insbesondere das ökonomische und das kulturelle Kapital). Vom „Besitzbürgertum“ bzw. von den „herrschenden Herrschenden“ spricht Bourdieu bei der Dominanz ökonomischen Kapitals gegenüber kulturellem; im umgekehrten Fall vom „Bildungsbürgertum“ bzw. von den „beherrschten Herrschenden“. Ist das Gesamtkapitalvolumen hoch und die Kapitalstruktur ausgeglichen, so kann nach Bourdieu von der „neuen Bourgeoisie“ die Rede sein, der herrschenden Klasse, deren *„aus Freiheit oder Luxus geboren[er]“* (Bourdieu [1979] 1982: 26) „legitimer Geschmack“ sich durch einen *„Sinn für Distinktion“* (ebd.: 405) auszeichnet.

[kann]“ (Imbusch 2009: 217).<sup>77</sup> In der „Distanz zur Notwendigkeit“, in den „demonstrativen Formen des Müßiggangs und des ostentativen Konsums“, im „Luxusgeschmack“, in „komfortablen äußeren Lebensverhältnissen“, in exklusiven „Freizeitaktivitäten und Sport“ sowie in „distinktiven Verhaltensstandards“ erkennt Imbusch idealtypische Elemente und Komponenten eines gehobenen Lebensstils. Ohne Umfang, Höhe und Zusammensetzung des Vermögens heranzuziehen, entwickelt er die folgenden vier Reichenmilieus auf Basis entsprechender Lebensstilgesichtspunkte: (1) „Der alte Reichtum“ (darunter versteht Imbusch die großen, generationenübergreifenden Dynastien, die sich sowohl durch eine Unabhängigkeit von Erwerbseinkommen und damit einer großen Bedeutung von Erbschaften kennzeichnen als auch durch einen insgesamt gehobenen Lebensstil und distinktive Verhaltensstandards), (2) „Die arbeitenden Reichen“ (diesem Milieu haftet nach Imbuschs Einschätzungen ein bürgerliches Arbeits- und Leistungsethos an, welches ihm den Zugang zum alten Geldadel in aller Regel versperrt), (3) „Die typischen Neureichen“ (unabhängig von der Frage, ob dieses Milieu auf Erwerbsarbeit angewiesen ist oder nicht, um seinen gehobenen Lebensstil aufrechtzuerhalten, so charakterisiert es sich Imbusch zufolge durch den krampfhaften, letztlich aber stets erfolglosen Versuch, sich dem stilsicheren Geschmack der herrschenden Oberschicht anzupassen) und schließlich (4) „Die Erfolgreichen“ (darunter fasst Imbusch erfolgreiche Stars des Sport- und Showgeschäfts und verweist auf die Bedeutung zufälliger oder schicksalhafter Erfolgsvariablen für großen Reichtum). Insgesamt richtet Imbusch seine Reichenmilieus primär an dem Aspekt der Arbeit aus: So unterteilt er die Reichen, wie gezeigt, zum einen anhand der Frage, ob der Reichtum selbst erarbeitet oder geerbt wurde und zum anderen mittels des Kriteriums, ob Erwerbsarbeit für die Aufrechterhaltung des gehobenen Lebensstils notwendig ist oder nicht.

Eine erweiterte und um empirisches Material ergänzte Perspektive nehmen Thomas Drury und seine Mitstreiter der noch recht jungen Vermögensforschung ein. Mit dieser Mitte der 2000er-Jahre gegründeten und mittlerweile etablierten Forschungsrichtung stießen sie die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der Lebenswelt der Reichen und Superreichen maßgeblich an und veröffentlichten hierzu bislang zwei eigene empirische Studien. Die erste, „Vermögen in Deutschland“ (ViD), wurde weiter oben unter strukturellen Aspekten bereits vorgestellt, soll an dieser Stelle aber nochmals hinsichtlich vertiefender in-

---

<sup>77</sup> Die dazugehörige Definition des Lebensstils reicht Imbusch (2009: 217) nach, indem er schreibt: „*Lebensstile sollen hier als individuelle Gestaltungsmuster der Lebensführung verstanden werden, die sich aus einer bestimmten sozialen Lage (Ressourcenausstattung und deren Faktorkombination), subjektiver und kollektiver Sinnhaftigkeit und Weltdeutung sowie einer manifesten Stilisierungspraxis ergeben.*“

haltlicher Ergebnisse aufgegriffen werden. Wie gezeigt, liefert die 2011 vorgelegte quantitative Studie hauptsächlich Daten zu „affluenten“ Haushalten bzw. zu solchen mit einstelligem Millionenvermögen und fokussiert dabei (a) auf Aspekte der Genese und (b) der Weitergabe von Vermögen an die Gesellschaft. Zentrale Ergebnisse in dieser Hinsicht sind, (a) dass selbständige Erwerbstätigkeit die Hauptquelle des jeweiligen Reichtums ist und Erbschaften, Heirat oder außergewöhnliche Einnahmen wie zum Beispiel Börsen-/Spekulationsgewinne oder Immobilienvermietungen insgesamt betrachtet von geringerer Bedeutung sind.<sup>78</sup> Bezüglich des Engagements der befragten affluenten bzw. reichen Haushalte zeigt sich (b), dass sich die überwiegende Mehrheit (84 Prozent) entsprechend betätigt, wobei als häufigste Variante die Geldspende genannt wird. Sie liegt mit einer durchschnittlichen Jahressumme von 2.400 Euro im Vergleich mit der deutschen Gesamtbevölkerung rund sieben Mal so hoch; die Stifterquote liegt sogar – angesichts der vorhandenen finanziellen Ressourcen wenig überraschend – bei den affluenten bzw. reichen Haushalten um das 19-fache höher als in der Gesamtbevölkerung. Besonders häufig engagiert, so die weiteren Ergebnisse der Studie, sind dabei ältere (60 Jahre und mehr) und religiös gebundene Personen sowie solche, die ihren Reichtum selbst erarbeitet haben. Es ist demnach zu vermuten, dass die im Zuge der selbständigen Erwerbstätigkeit gesammelten Erfahrungen wichtige Faktoren für die Umsetzung eines gesellschaftlichen Verantwortungsbewusstseins darstellen. *„Auch wenn der Fokus in der Studie ‚ViD‘ nicht explizit auf der Vermögenskultur<sup>79</sup> lag, erweist sie sich von hohem heuristischen Wert aufgrund ihres weit angelegten explorativen Designs, das psychologische, sozialpsychologische und soziodemografische sowie auch pragmatische Variablen einschloss“*, so die beiden Co-Autoren der Studie, Tarek el Sehity und Anna Schor-Tschudnowskaja (2011: 157). Auf Basis eines mehrdimensionalen Ansatzes, der die Variablen der „Kontrollüberzeugung“,

---

<sup>78</sup> Zu betonen ist an dieser Stelle allerdings zweierlei: Zum einen, dass knapp die Hälfte der Befragten (44 Prozent) in überdurchschnittlich wohlhabenden Verhältnissen aufgewachsen sind, während es nur sieben Prozent gelang, aus ärmlichen Verhältnissen aufzusteigen (die Mehrheit – die restlichen 49 Prozent – der Befragten stammt aus der Mittelschicht) und zum anderen, dass sich selbst erarbeiteter und geerbter Reichtum häufig gegenseitig bedingen. So besteht für Reiche, die der Kategorie der „Selfmade-Men“ zugeordnet werden, oftmals ein komfortabler Grundstein, auf dessen Basis sie erst ihren unternehmerischen Erfolg erzielen können. Für ausführlichere Darstellungen zu diesem Thema sei auf Melanie Böwing-Schmalenbrocks 2012 erschienenenes und auf der ViD-Studie basierendes Buch „Wege zum Reichtum“ hingewiesen.

<sup>79</sup> Vermögenskultur wird ganz allgemein als individueller und gesellschaftlicher Wille verstanden, Werte und Fähigkeiten in ein sinnvolles Gemeinschaftsleben einzubringen. Sie ist somit stets eine wertschöpfende Art und Weise des Umgangs mit sich selbst und mit anderen (vgl. Druyen 2007: 68, 182) und basiert auf der Überzeugung, dass *„Vermögenseinsatz, Vermögenswahrung und Vermögensmehrung zum zentralen Fokus internationaler, integrierter und intergenerativer Zukunftspraxis [wird]“* (Druyen 2007: 187).

den „Glauben an eine gerechte Welt“ sowie die „Partizipation“ einschließt,<sup>80</sup> erstellen sie acht mentale Typen von Vermögenden (vgl. ebd. 165ff.). Ohne hier im Detail auf jeden einzelnen dieser Typen einzugehen, zeigt ein solch vermögenspsychologisches Vorgehen insgesamt betrachtet, dass affluente bzw. reiche Personen – so heterogen diese untereinander auch sein mögen (damit bestätigt ViD ein zentrales Ergebnis der Sinus-Studie, s.u.) – im Vergleich zur Gesamtbevölkerung offenbar ein deutlich größeres Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten haben (und damit weniger reaktiv, sondern aktiv handeln), materiellen Werten weniger Bedeutung beimessen, emotional und psychisch gefestigter, geselliger, konfliktfreudiger und schließlich auch wissbegieriger und offener für Neues sind. Damit weichen sie im Vergleich zur Durchschnittsbevölkerung exakt von solchen Persönlichkeitsmerkmalen positiv ab, die üblicherweise als förderlich für beruflichen Erfolg gelten. An eine explizit vermögenskulturelle und -psychologische Analyse knüpft die zweite, 2012 vorgelegte qualitativ-empirische Studie der Vermögensforschung, „Verantwortung und Bewährung“ (VuB), an.<sup>81</sup> Ihr gelingt es dabei, zum einen detailliertere, weil originär von den befragten Reichen selbst stammende Angaben zu deren individuellen Lebenshaltungen zu machen und zum anderen auch, in höhere Reichtumsdimensionen vorzustoßen.<sup>82</sup> So verfügen die zwölf in der Studie befragten Schweizer Unternehmer über ein jeweiliges Vermögen, das im zweistelligen Millionenbereich (in Schweizer Franken) liegt. Als entscheidende Erfahrungsbasis für das Selbstverständnis und die Orientierungen der Unternehmenseigner erweist sich die Stellung innerhalb der Generationenabfolge, das heißt, es zeigen sich teils deutliche Unterschiede zwischen der Gründer- und der Nachfolgenera-

---

<sup>80</sup> Die drei Variablen sollen hier in aller Kürze skizziert werden (für genauere Angaben vgl. el Sehty, Schor-Tschudnowskaja 2011: 159ff.): Bei der „internalen Kontrollüberzeugung“ wird das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten der Befragten ermittelt; bei dem „Glauben an eine gerechte Welt“ wird die Auffassung der von den Befragten wahrgenommenen und erlebten Gerechtigkeit in der gegebenen sozialen Realität gemessen; „Partizipation“ misst schließlich die Ansichten des Einzelnen, sich aktiv in der Gesellschaft einbringen zu müssen oder können.

<sup>81</sup> Die einzig vergleichbare qualitative Studie wurde 1994 von Paul G. Schervish, Platon E. Coutsoukis und Ethan Lewis unter dem Titel „Gospels of Wealth – How the Rich Portray Their Lives“ vorgelegt. Auf Basis von narrativen Interviews mit 130 US-amerikanischen Millionären wurde hier das Verhältnis der Befragten zum eigenen Reichtum beleuchtet. Wie Fritz-Rüdiger Volz (1997: 374) feststellt, nahm dieses Verhältnis *„fast zwangsläufig die Gestalt einer Konvertiten-Biographie oder einer Heiligen-Vita [an]“*, da sich ein sehr großer Teil der Reichen offenbar einem spürbaren öffentlichen Missbehagen gegenüber Reichtum ausgesetzt sieht.

<sup>82</sup> Im Gegensatz zur ViD-Studie wurde hier dem Credo der Repräsentativität die systematische Offenlegung jenes milieuspezifischen Wissens übergeordnet, *„welches denen gemeinsam ist, die über größere Summen verfügen und deren alltägliche Handlungspraxis durch den Umgang mit diesem Vermögen existenziell bestimmt wird“* (Bohnsack, Przyborski 2012: 2). Im Hintergrund dieses Vorgehens steht die Erkenntnis, dass es *„[...] schlichtweg nicht möglich [ist], die gesellschaftliche Funktion des Vermögens als systemische und individuelle Interaktion zu begreifen, ohne den handelnden Vermögenden nahezukommen. [...] Eine Forschung, welche die zu Erforschenden selbst nicht kennt, erscheint uns in ihrem Wirkungsgrad außerordentlich beschränkt“*, so Druyen (2012: V, VI).

tion. Dies betrifft insbesondere den für beide Generationen zu beobachtenden Aspekt der Bewährung bzw. Selbstbewährung (daher der Titel der Studie): Während sich dieser für die Gründergeneration eher durch den Erwerb und die Verwirklichung im Schaffensprozess kennzeichnet, sieht sich die Nachfolgegeneration mit der Wahrung des Unternehmens und der Mehrung des Familienvermögens konfrontiert. Besondere Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang offenbar dem Begriff und der Aneignung des Eigenvermögens (verstanden als Entdeckung und Umsetzung der jeweils vorhandenen materiellen wie immateriellen Ressourcen) zu. Die Nachfolgegeneration steht vor der komplexen Aufgabe, diese Aneignung in einem vielschichtigen psychologischen Prozess des Abwägens und Sich-in-Beziehung-Setzens sowie in einem biografischen Prozess der Bewährung zu vollziehen. Von Bedeutung ist dabei die Erprobung und der Nachweis der eigenständigen Leistungsfähigkeit als Zeichen des Würdigseins zur Übernahme des familiären Unternehmens – dies geschieht neben der Familie und prägenden Berufserfahrungen, so zeigen die Interviews, vor allem im Bereich des Sports und des Militärs (wobei Letzteres vermutlich eher ein für die Schweiz spezifisches Phänomen darstellt). Querliegend zu der Differenzierung nach Gründer- und Nachfolgegeneration wird in der Studie eine zweite grundlegende Unterscheidung der Interviewten vorgenommen: Jene, deren unternehmerisches Denken und Handeln sich primär auf die „lokale Gemeinschaft“ bezieht und solche, die sich vorwiegend am „weiteren öffentlichen Kreis“ orientieren. Während bei Ersteren die Familie und der sich in unmittelbarer Umgebung befindliche Personenkreis im Zentrum der Unternehmertätigkeit steht, ist bei Zweiteren die Absicherung und Erweiterung des jeweiligen Handlungsfeldes mit den ethischen Grundprinzipien der Profession oberste Priorität für das unternehmerische Denken und Handeln. Als weiteres zentrales Ergebnis der Studie erweist sich, dass für beinahe alle Interviewten ein elementarer Begriff der Vermögenskultur eine wichtige Rolle spielt, ohne dass sie explizit darauf angesprochen wurden: die Verantwortung. Sie reicht – bezogen auf die den Typus „lokale Gemeinschaft“ repräsentierenden Gründer oder Nachfahren – vom familiären Umfeld über den Kreis der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bis hin zu politischem Engagement auf lokaler Ebene. Die den Typus „weiterer öffentlicher Kreis“ repräsentierenden Unternehmer erkennen dagegen nicht nur eine Verantwortung gegenüber Dritten, sondern ebenso eine gegenüber der Selbstverantwortlichkeit der anderen Subjekte und in Bezug auf die Wahrung berufsethischer und qualitativer Standards. Es geht hier in diesem Sinne um die Schaffung von Freiräumen zum eigen- und selbstverantwortlichen Handeln bzw. um die Aneignung „psychologischen Eigentums“ (vgl. el Sehity 2012: 161ff.). Die befragten Unternehmer haben sich die ihnen

zur Verfügung stehenden Ressourcen in der Regel in einem langen und nicht stromlinienförmigen Prozess angeeignet, und mit der so gewonnenen Haltung ist ganz offensichtlich eine weitgehende Übernahme von Verantwortung verknüpft. Letztlich – dies ist für die weitere akademische Reichtums- und Vermögensforschung ein zentraler Punkt – ermöglicht die in der Studie gewählte neuartige methodische Herangehensweise nicht nur die individuelle und holistische Wahrnehmung von Personen mit mehr als zweistelligem Millionenvermögen, sondern bietet durch ihren erstmaligen Einsatz und ihren ausführlich dargestellten Ablaufplan auch ein Grundmuster, das als Orientierung für zukünftige Forschungsvorhaben dieser Art dienen kann. Der große Verdienst der Studie ist neben den oben angeführten spezifischen inhaltlichen Erkenntnissen die in Kooperation mit Ralf Bohnsack erzielte Zusammenführung von Vermögensforschung und Dokumentarischer Methode.<sup>83</sup> Ihr wesentlicher gemeinsamer Schnittpunkt liegt in der systematischen Offenlegung milieufremden Wissens und damit in der Generierung neuer Erkenntnisse auf Basis der originären Aussagen der Untersuchten als „Experten ihrer eigenen Lebenswelt“ (vgl. Bohnsack, Przyborski 2012: 2f.). Es ist allgemein bekannt, dass Wissenschaftler in aller Regel nicht zu den oberen 10.000 – gemessen an den finanziellen Möglichkeiten – der Bevölkerung zählen. Insofern liegt es auf der Hand, dass für wissenschaftliche Studien, die sich mit der hier fokussierten Klientel auseinandersetzen, die Offenlegung der milieuspezifischen und -fremden Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster der Untersuchten essentiell ist.<sup>84</sup> Indem dies die neuerliche vermögenskulturelle narrativ-dokumentarische

---

<sup>83</sup> Begründer der Dokumentarischen Methode ist Karl Mannheim, der den Begriff in den 1920er-Jahren im Rahmen seiner Wissenssoziologie geprägt hat. Aufgegriffen wurden seine Überlegungen unter anderem von Harold Garfinkel, wodurch sie in den 1950er-Jahren Eingang in die amerikanische Ethnomethodologie fanden. Eine wesentliche Weiterentwicklung erfuhr die Methode schließlich in den 1980er-Jahren durch Ralf Bohnsack im Zuge seiner Kritik an der ethnomethodologischen „halbierten Wissenssoziologie“. Die metatheoretischen Annahmen der Dokumentarischen Methode basieren nach wie vor auf den wissenssoziologischen Überlegungen Mannheims, der zwischen kommunikativ-generalisierendem und konjunktivem Wissen unterscheidet. Während es sich bei Erstgenanntem um das reflexiv verfügbare, begrifflich explizierte Wissen der Untersuchten handelt, stellt das konjunktive Wissen das hintergründig-atheoretische oder implizite Wissen dar, von welchem die Erforschten oft selbst nichts ahnen, das aber bestimmend ist für ihr Denken und praktisches Handlungswissen. Mannheim geht davon aus, dass dieses handlungsleitende Wissen in konjunktiven Erfahrungsräumen (das sind die Sozialisation von Individuen bestimmende Wirkungskreise wie das soziale oder generationale Umfeld) erworben wird. Damit handelt es sich hier um ein sozial konstruiertes, kollektiv geteiltes Wissen, das all jenen Personen gleich ist, deren Sozialisation von identischen oder zumindest ähnlichen Erfahrungsräumen geprägt war oder ist. In der Möglichkeit der systematischen empirischen Rekonstruktion dieses impliziten, milieuspezifischen Wissens – Bohnsack nennt hier im Wesentlichen drei idealtypische Schritte der „formulierenden Interpretation“, der „reflektierenden Interpretation“ und schließlich der „komparativen Analyse“ – steckt das Potenzial der Dokumentarischen Methode und der zentrale Schnittpunkt mit der Vermögensforschung.

<sup>84</sup> Dazu der Soziologe Sven Papcke (2000: 33): „Derartige Stratosphären [wie sie zum Beispiel in den Forbes-Listen dargestellt werden; DB] [...] entziehen sich der schlichten Optik eines Professorats aus Aufsteiger-schichten mit entsprechend – höchstens – mittelständischer Prägung, für die Eliten bei Verbandsfunktionen beginnen und bei der politischen Klasse enden.“

Methode (VNDK) ermöglicht und gleichzeitig auch ein weitgehend unverzerrtes Abbild eines uns heute noch so fremd erscheinenden Milieus der Hochvermögenden liefert, stellt sie ein nicht hoch genug einzuschätzendes Instrumentarium für zukünftige, möglicherweise in noch höhere Reichtumsdimensionen vordringende Forschungsvorhaben auf diesem Gebiet dar.

## 2.2 Finanzmarkt

Der Finanzmarktbereich bewegt sich mit seinem Wealth Management und den in diesem Zusammenhang regelmäßig erscheinenden Berichten zwar insgesamt auf höheren Reichtumsebenen als die Wissenschaft (vgl. Kapitel 1.2), fokussiert bzw. reduziert seine Analysen und Veröffentlichungen zu diesem Thema letztlich aber meist auf klar kommerzielle Zwecke, wie die Inhalte entsprechender Berichte verdeutlichen. So stehen hier neben einer quantitativen Vermessung der HNWI- und U-HNWI-Klientel vor allem Aspekte zu deren Anlage- oder Sparverhalten im Zentrum des Interesses. Ganzheitlichere Fragen nicht-finanzieller Art zur konkreten Lebenswelt dieser (super-) reichen Bevölkerungsgruppe werden in der Regel ausgeblendet, verspricht man sich davon schließlich keinen unmittelbaren wirtschaftlichen Nutzen. Zwei Ausnahmen davon bilden die Studie „Typologie des Erfolgs“ des Wealth Managements der Hypo-Vereinsbank sowie der von UBS und PricewaterhouseCooper (PwC) herausgegebene „Billionaire Report“. Beide sollen im Folgenden genauer vorgestellt werden.

Das Wealth Management der Hypo-Vereinsbank hat offenbar erkannt, dass die Aufdeckung der „Mentalität der Vermögenden“ neben der Fokussierung auf ihre finanzielle Situation ein wichtiges Instrument zum umfassenden Verständnis und zu einer entsprechenden Betreuung dieser exklusiven Kundschaft darstellt. 2007 beauftragte die Bank daher das Sozialforschungsinstitut „Sinus Sociovision“ mit der Ermittlung spezifischer Oberschichtenmilieus.<sup>85</sup> Bereits seit Ende der 1970er-Jahre befasst sich das Heidelberger Forschungsinstitut mit Milieustudien für Deutschland. Sie entstanden einst als Reaktion auf die neue gesellschaftsstrukturelle Unübersichtlichkeit und erweiterten die bis dahin vorherrschende vertikale Gliederung des dominierenden Schichtenmodells um eine zusätzliche horizontale Dimension. Auf der Basis dreier grundsätzlicher Wertekategorien – Tradition, Modernisierung/Individualisierung und Neuorientierung – entwickelten die Sozialforscher von Sinus-Sociovision eine Werteskala und kombinierten diese anschließend mit dem traditionellen

---

<sup>85</sup> „Die Rolle der Bank beschränkte sich dabei auf die Auswahl eines renommierten und unabhängigen Forschungsinstituts und die finanzielle Unterstützung der Arbeiten“ (Volz, Reittinger 2008: 30), so wird betont.

Schichtenmodell. Auf diese Weise entstanden bis heute insgesamt zehn Einzelmilieus, die die Lebenswelt der Deutschen adäquat widerspiegeln sollen.<sup>86</sup> Bezogen auf die reiche Bundesbevölkerung wurde schließlich unter dem Titel „Typologie des Erfolgs“ eine qualitativ-empirische Studie realisiert, die am klassischen Sinus-Milieumodell ansetzt, aber die Aufdeckung der „Mentalität der Vermögenden“ zum Ziel hat. Um dieses zu erreichen, führte Sinus-Sociovision 58 Interviews (teils in Gruppenworkshops, teils in Einzelexplorationen) mit Personen zwischen 40 und 60 Jahren durch, die jeweils über ein freies Vermögen von mindestens einer bis über zehn Millionen Euro verfügten. Auf diese Weise ermittelte Sinus Sociovision die folgenden sechs Reichenmilieus:<sup>87</sup> (1) „Konservative Vermögende“ (dieses Milieu kennzeichnet sich durch einen zurückgezogenen Lebensstil, durch den hohen Stellenwert der Familie und enger Vertrauter, durch ein gesellschaftliches Verantwortungsgefühl sowie durch die Bewahrung und Mehrung des Vermögens für die nachfolgende Generation), (2) „Etablierte Vermögende“ (dieses Milieu versteht sich selbst als Leistungselite und legt durchaus Wert auf bestimmte Statussymbole, wobei die Oberflächlichkeit der „Bussi-Gesellschaft“ von ihm verachtet wird), (3) „Liberal-intellektuelle Vermögende“ (für dieses Milieu stellt Zeit und Muße das wahre Statussymbol dar), (4) „Statusorientierte Vermögende“ (bei diesem Milieu handelt es sich in der Regel um soziale Aufsteiger, die ihr auf die Nichtbeherrschung des Habitus der wirklich „feinen Gesellschaft“ zurückgehendes Minderwertigkeitsgefühl durch exzessiven Luxuskonsum überspielen), (5) „Konventionelle Vermögende“ (dieses Milieu steht für erfolgreich wirtschaftende Mittelständler oder Erben reicher Familien, die sich ihren Wohlstand in der Regel kaum anmerken lassen) und (6) „Neuer vermögender Nachwuchs“ (damit sind die Kinder reicher Eltern gemeint, die es einerseits zwar verstehen, ausgelassen zu feiern, andererseits aber auch zielgerichtet ihre Karriere und eine möglichst intakte Familie im Blick haben). Insgesamt, so lautet das Fazit der Studie, gibt es *die* deutschen Reichen nicht: Die beiden Klischeebilder vom protzigen Neureichen auf der einen und der extrem zurückgezogen lebenden (weltfremden) Dynastie auf der anderen Seite greifen für eine realitätsnahe Beschreibung der Lebenswelt der Reichen eindeutig zu kurz. So groß aber die hier kaum auf die jeweilige Dimension des Reichtums zurückzuführenden Unterschiede der einzelnen Milieus auch sein mögen – dafür erscheint die Gruppe der Befragten als zu homogen; sig-

<sup>86</sup> Die Sinus-Milieus finden vor allem im kommerziellen Bereich der Markt- und Meinungsforschung Anwendung und sind nicht unumstritten. So stellen sich zum Beispiel Fragen nach der korrekten und umfassenden Abbildung der deutschen Bevölkerung: Ein spezifisch armes Milieu fehlt beispielsweise, das heißt, am Rande der Gesellschaft lebende Menschen werden von Sinus nicht erfasst.

<sup>87</sup> Dies weniger auf Basis „geopolitisch definierter Bewegungsräume“ wie im Falle Krysmanskis (2012: 159) als vielmehr aus konkret-lebensweltlicher Perspektive der Reichen.

nifikante auf unterschiedlichen Vermögenshöhen basierende Unterschiede zeigen sich wohl erst in weiter entfernt liegenden Bereichen wie beispielsweise zwischen Vermögensbesitzern im ein- oder zweistelligen Millionenbereich und solchen, die über ein drei- oder gar vierstelliges Millionenvermögen verfügen –, so stellen die Sozialwissenschaftler von Sinus Sociovision durchaus auch gewisse Gemeinsamkeiten bei allen 58 befragten (Multi-) Millionären fest: In erster Linie ist dies die für alle Interviewten geltende Erfolgsorientierung (daher auch der Titel der Studie). Sie ist weitgehend losgelöst vom materiellen Reichtum und richtet sich stattdessen auf den jeweiligen persönlichen, menschlichen Erfolg der Befragten. Diese sehen in ihren individuellen Fähigkeiten – egal, ob das Vermögen selbst erwirtschaftet, geerbt oder erheiratet wurde – wie Mut, Willens- oder Führungsstärke die wesentlichen Grundpfeiler ihres Erfolgs. Aus dieser kollektiv geteilten Selbstwahrnehmung heraus resultiert die zweite festzustellende Gemeinsamkeit der Befragten: Da sie aufgrund ihrer individuellen Leistungen Respekt und Anerkennung seitens der Gesellschaft erwarten, stattdessen aber allzu oft auf Kritiker und Neider stoßen, verschaffen sie sich in der Regel eine Distanz zu ihrer Umwelt. Sie fühlen sich also oft missverstanden, entwickeln ein Misstrauen gegenüber Mitmenschen aus anderen Schichten und pflegen daher eher eine „Entre-nous-Mentalität“ (vgl. Volz, Reitinger 2008: 32).<sup>88</sup> Von besonderer Bedeutung sind hier Beziehungen oder Netzwerke zu engen Freunden – es wird in aller Regel strikt unterschieden zwischen Privat- und Geschäftskontakten, Überlappungen sind eher selten –, vor allem aber die eigene Familie, „[w]omit wir beim wahren Statussymbol der deutschen Millionäre wären [...]. In allen sechs Oberschichtsmilieus rangiert sie [die Familie; DB] laut Sinus-Studie an der Spitze der Bedürfnispyramide“ (Rickens 2008: 104). Hierin mag auch ein Erklärungsansatz dafür liegen, weshalb die meisten Reichen ein eher negatives Bild vom Steuern eintreibenden Staat haben: „Während sie selbst [nämlich] mit Leidenschaft daran arbeiten, ihr Vermögen für die nächste Generation zu mehren, verstößt der deutsche Staat in ihren Augen unablässig gegen dieses Nachhaltigkeitsdogma.“ (ebd.: 106) Wie auch immer man zu der Frage stehen mag, ob diese Sicht der Reichen gerechtfertigt ist oder nicht, so zeigt sich doch allein in der Erkenntnis dieser Tatsache, wie wichtig es auch gesamtgesellschaftlich betrachtet ist, die Reichen und Superreichen besser kennen und verstehen zu lernen.

---

<sup>88</sup> Bestätigt wird diese Mentalität unter anderem auch von der für die Sicherheitsfirma „Adato“ arbeitenden und das reiche Klientel beratenden Johanna Rothmann: „Es gibt in dieser Schicht ein großes Weltinteresse [...], aber es gibt auch eine große Isolierung. Die wollen eigentlich niemanden kennenlernen.“ (zitiert nach Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012d: 85)

Während sich die von der Hypo-Vereinsbank in Auftrag gegebene Untersuchung auf die Gruppe der HNWIs mit jeweils bis zu zweistelligem Millionenvermögen beschränkt, liefert der Report „Billionaires – Master architects of great wealth and lasting legacies“ von UBS und PricewaterhouseCooper explizit milliardärsbezogene Daten. Er baut auf auf dem in den Jahren 2013 und 2014 von Wealth-X und UBS vorgelegten „Billionaire Census“. Hier wurde neben der quantitativen Vermessung (vgl. Kapitel 1.2) der Versuch unternommen, ein „typisches“ Milliardärsprofil zu erstellen. Dabei kamen Wealth-X/UBS für das Jahr 2014 unter anderem zu dem Ergebnis, dass der durchschnittliche Milliardär männlich (88 Prozent), verheiratet (89 Prozent) und 63 Jahre alt ist (deutsche Milliardäre sind mit 65 Jahren im Durchschnitt etwas älter). Mehrheitlich (zu rund 60 Prozent) hat er sein Milliardenvermögen selbst erwirtschaftet (wobei dies in Bezug auf Deutschland für nur 24 Prozent der hiesigen Milliardäre gilt); am bedeutungsvollsten ist dabei das Banken- und Finanzwesen (19,3 Prozent) (hierzulande die herstellende Industrie, gefolgt von der Lebensmittelbranche), gefolgt von Industriegroß- und -mischkonzernen (12,1 Prozent) sowie der Immobilienwirtschaft (7,1 Prozent). 65 Prozent der weltweiten Milliardäre haben einen Hochschulabschluss, darunter elf Prozent einen Dokortitel; für Deutschland stellen Wealth-X/UBS einen Anteil von acht Prozent an Milliardären ohne abgeschlossene Ausbildung fest. Sein Vermögen hält der durchschnittliche Milliardär etwa zur Hälfte in privaten Unternehmensgruppen (46,9 Prozent), zu 28,9 Prozent in öffentlichen Holdinggesellschaften, zu 19,1 Prozent in Bargeldbeständen sowie zu 5,1 Prozent in Immobilien und wertvollen Sachgegenständen.

Für den Folgebericht von UBS/PwC wurde Datenmaterial für die vergangenen 19 Jahre (1995 bis 2014) herangezogen, welches rund 1.300 Milliardäre umfasst, die nach Angaben der Autoren 75 Prozent am Gesamtvermögen aller weltweiten Milliardäre auf sich vereinen. Diese Daten wurden unter anderem ergänzt um rund 30 Einzelinterviews mit Milliardären selbst.<sup>89</sup> Auf diese Weise kommen die Institute zu interessanten Erkenntnissen: So stellen sie zum Beispiel hinsichtlich der Vermögensbildung der untersuchten Milliardäre fest, dass es sich insgesamt betrachtet in 66 Prozent der Fälle um jeweils selbsterwirtschaftetes Vermögen handelt. Dabei zeigen sich jedoch große regionale Unterschiede. Self-made-Vermögen sind überwiegend in den USA zu beobachten (47 Prozent), während vor allem in Europa Erbschaften eine deutlich größere Bedeutung zukommen (nur 17 Prozent

---

<sup>89</sup> In dem knappen Abschnitt zur Methodik weisen UBS/PwC außerdem auf den Rückgriff auf internes Datenmaterial sowie auf wissenschaftliche Zahlen von der Datenbank „The World Wealth and Income Database“ (vgl. <http://www.wid.world>; Facundo Alvaredo, Tony Atkinson, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman) hin.

aller selbsterwirtschafteten Vermögen gehen auf diese Region zurück; Asien weist einen Anteil von 36 Prozent auf). Entsprechende Unterschiede zeigen sich auch in Bezug auf die dominierenden Branchen. US-amerikanische Milliardenvermögen basieren mehrheitlich auf der Finanz- und Technologiebranche (30,0 bzw. 27,3 Prozent); europäische und asiatische auf der Konsumgüterbranche (49,5 bzw. 19,8 Prozent). Bezogen auf die Selfmade-Vermögen insgesamt stellen die Autoren fest, dass die meisten Unternehmer ihre Geschäfte in relativ jungen Jahren aufnehmen, es die Mehrzahl aber nicht vor dem 40. Geburtstag in die Milliardärs-Riege schafft; fast die Hälfte aller Milliardäre hat vor dem wirtschaftlichen Durchbruch Berufserfahrung in anderen Unternehmen oder auf anderen Wirtschaftsfeldern gesammelt und die deutliche Mehrheit (82 Prozent) kann einen Hochschulabschluss vorweisen. Neben Erfahrung und guter Bildung konnten in den nach Angaben von UBS/PwC mit mindestens 30 Milliardären unterschiedlichster Regionen durchgeführten Interviews zudem drei zentrale Charaktereigenschaften von Milliardären aufgedeckt werden: (1) kluges Risikoverhalten (dieses kennzeichnet sich beispielsweise dadurch, dass man sich des Risikos bewusst ist, es einschätzen und häufig minimieren kann; hinzu kommt ein Gespür für den bestmöglichen Zeitpunkt der Ab- oder Weitergabe riskanter Geschäfte), (2) besessener Geschäftstrieb (zum Beispiel in Form einer ständigen Ausschau nach potenziellen Geschäftsfeldern und einer intensiven Beschäftigung mit dem jeweiligen wirtschaftlichen Umfeld) und (3) beharrliche Entschlossenheit (dies drückt sich insbesondere in Form einer stark ausgeprägten Resilienz aus; Milliardäre lassen sich von etwaigen Fehlern oder Rückschlägen nicht unterkriegen, sondern verstehen sie vielmehr als wichtige und lehrreiche Erfahrungen, auf denen sie aufbauen). Durch den Rückgriff auf Zeitreihendaten war es den Statistikern von UBS und PwC außerdem möglich, bestimmte zeitbezogene Aussagen zu treffen. So kommen sie beispielsweise zu dem Ergebnis, dass sich unter den circa 1.300 untersuchten Milliardäre nur 126 Namen finden, die schon 1995 zu den reichsten Menschen der Welt zählten; das bedeutet, dass es lediglich 44 Prozent der Milliardäre aus den 1990er-Jahren gelang, ihr jeweiliges Milliardenvermögen für die nachfolgenden zwei Jahrzehnte zu bewahren bzw. auszubauen. „As our data shows [...], once wealth gets handed over to the next generation it tends to fragment and dissipate rapidly“, so heißt es in diesem Zusammenhang in der Studie (UBS, PwC 2015: 12). Die Autoren erkennen demnach ein deutliches Risiko bei der generativen Weitergabe großer Vermögen, was vor allem im Hinblick auf die Tatsache von großer Relevanz ist, dass etwa zwei Drittel aller gegenwärtigen Milliardäre 60 Jahre oder älter sind und mindestens ein Kind haben. Der Studie zufolge planen 60 Prozent dieser Milliardäre fortgeschrittenen Alters – da

asiatische Milliardäre mehrheitlich jünger sind und daher kaum entsprechende Informationen vorlagen, beziehen sich die Angaben nur auf den US-amerikanischen und europäischen Raum – eine Fortführung bzw. Weitergabe der Geschäfte, 30 Prozent eine Teilauszahlung und zehn Prozent einen Verkauf des Unternehmens. Angesichts dieser Zahlen gehen UBS/PwC für die kommenden Jahre von einer wiederkehrenden Bedeutung von Familienunternehmen sowie von einer „beispiellosen Welle der Philanthropie“ aus. Auch für die letztgenannte Prognose ist die Familie von entscheidender Bedeutung, denn zum einen setzen sich philanthropische Aktivitäten meistens über Generationen fort und zum anderen stärken sie nicht nur die Gesellschaft im Ganzen, sondern auch den familiären Zusammenhalt, so die Autoren der Studie. Noch ein weiterer Trend bekräftigt die Annahme eines ansteigenden Ausmaßes der Philanthropie: UBS/PwC prognostizieren eine weitere Zunahme weiblicher Milliardäre. Wie aus unterschiedlichen Untersuchungen hervorgeht, kümmern sich vor allem Frauen um das Wohlergehen anderer und entscheiden sich eher für ein soziales Engagement als Männer.

### 2.3 Journalismus

Während in der Wissenschaft – sowohl hinsichtlich Struktur und Verteilung als auch in Bezug auf lebensweltliche Untersuchungen – nach wie vor eine deutliche Forschungslücke beim Thema (Super-) Reichtum klafft (vgl. Kapitel 1.1 und 2.1), besteht kaum ein Mangel an entsprechenden journalistischen Beiträgen. Hier zeigt sich die Vormachtstellung des Journalismus' hinsichtlich verfügbaren Materials zur Milliardärsthematik, wie sie bereits auf Ebene der Struktur- und Verteilungsaspekte zutage trat. Entsprechend stellt auch Hans Jürgen Krysmanski (2012: 14) im Zuge seiner Recherchen fest: *„Statistisch mögen die Milliardäre sich einnebeln; als mythische Gestalten aber sind sie in der amerikanischen und globalen Medienlandschaft omnipräsent.“* So fällt es nicht leicht, aus der Fülle des Materials Berichte oder Publikationen auszuwählen, die beispielhaft für die vergleichsweise intensive journalistische Auseinandersetzung mit der Milliardärsthematik im Hinblick auf lebensweltliche Aspekte stehen. Im Folgenden werden vier Hauptquellen herangezogen, die sich mit aktuellem Bezug sowie in umfassender Form und explizit mit Superreichen bzw. Milliardären befassen:<sup>90</sup>

---

<sup>90</sup> Verzichtet wurde zum Beispiel auf eine jeweils genauere Darstellung der Publikationen von Chrystia Freeland („Die Superreichen“, 2013) und Dennis Gastmann („Geschlossene Gesellschaft“, 2014). Freelands Ausführungen konzentrieren sich insgesamt eher auf Einkommensreiche und liefern hinsichtlich der hier fokussierten Milliardärsklientel kaum neue, über die vorgestellten Quellen hinausgehende Erkenntnisse. Gastmann reduziert seinen „Reichtumsbericht“ weitgehend auf die eher voyeuristische zusammenhangslose Zurschau-

Der ersten in diesem Rahmen zu nennenden Quelle sieht man ihren journalistischen Ursprung wohl am ehesten an. Es handelt sich um die 2012 erschienene „Spiegel-Serie“ (Ausgaben 9-12) mit dem Titel „Deutschland, Deine Reichen: Wer sind sie – und warum so viele?“.<sup>91</sup> Um es vorwegzunehmen: Eine befriedigende Antwort auf diese Fragen erhält der Leser hier nicht. Stattdessen wird ihm ein buntes Porträt verschiedenster, mal mehr und mal weniger reicher Persönlichkeiten dargeboten (vgl. auch Arlt, Storz 2013: 75). Dies reicht von TV- und Unterhaltungsgrößen (wie zum Beispiel Thomas Gottschalk, Stefan Raab, Günther Jauch, Dieter Bohlen, Robert Geiß, Ute Ohoven, Mario Barth, Charlotte Roche, Bastian Schweinsteiger, Sebastian Vettel, Dirk Nowitzki) über junge Pokergewinner (Pius Heinz), erfolgreiche Kulturschaffende (wie beispielsweise Gidon Kremer, Peter Sloterdijk, Gerhard Richter oder Anselm Kiefer) und Mittelständler (genannt werden hier zum Beispiel Dietmar Müller-Elmau, Hermann Bühlbecker oder Otto Bock), über Internet-Pioniere (Oliver, Marc und Alexander Samwer, Heiko Hubertz oder Ralph Dommermuth) und führende Manager (wie zum Beispiel Ferdinand Piëch, Josef Ackermann, Martin Winterkorn, René Obermann und Thomas Middelhoff) bis hin zu altherwürdigen Dynastien (wie beispielsweise Oetker, Haniel, Quandt, Springer oder auch von Bechtolsheim). Um eine Struktur in dieses Wirrwarr von Namen zu bringen, versuchen sich die Spiegel-Autoren in der Erstellung typischer Merkmale der hiesigen Reichen und Superreichen: *„Typisch für deutsches Geld ist [...] das Pärchen, das sich in einem alten VW Golf so unauffällig der Sylter Top-Immobilie näherte, dass selbst der Makler zunächst wegschaute. [...] Typisch ist auch der Besitzer jenes schmeißfliegen-metallicgrünen Porsche Cayenne S mit Rüdeshheimer Nummernschild, der auf seiner Heckklappe einen ‚Atomkraft? Nein danke!‘-Aufkleber spazieren fährt. [...] Und typisch sind vor allem jene, die sich für völlig untypisch halten. Die Rede ist von der Unterschicht der Oberschicht.“* (Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012a: 69ff.) Dem gegenüber, so die Autoren (vgl. ebd.), stehe das öffentliche Reichenbild, das von drei Prototypen geprägt sei: 1) „Den besonders großen Wohltätern

---

stellungen teils illustrierender Persönlichkeiten (darunter zum Beispiel Rolf Sachs, Werner Mang, Rolf Eden oder Marianne Baronin von Brandstetter) und bleibt damit hinter seinem eigenen Anspruch zurück, herauszufinden, *„wie die Reichen wirklich sind“* (Gastmann 2014: 13). Dem ambitionierten Titel „Geschlossene Gesellschaft – Ein Reichtumsbericht“ wird Gastmann in doppelter Hinsicht nicht gerecht: Zum einen scheitert er – wie er im Übrigen selbstironisch einräumt (vgl. Gastmann 2014: 13ff., 40f., 160, 193f.) – am Zugang zu den wirklich Reichen, zum anderen bleiben seine ausschnitthaften Schilderungen weitestgehend Einzelfallbeschreibungen und liefern kaum Hinweise zu lebensweltlichen Zusammenhängen oder Zahlenmaterial zu Struktur und Verteilung großer Vermögen, wie man es von einem ernsthaften „Reichtumsbericht“ erwarten würde.

<sup>91</sup> Es ist die zweite Spiegel-Serie dieser Art. Schon im Jahr 1966 wurde in den Ausgaben 37-42 ausführlich über „Die Reichen in Deutschland“ berichtet. Zwei Jahre später ist die Serie „vom Autor überarbeitet, ergänzt und auf den neuesten Stand gebracht“ in Taschenbuchformat erschienen (vgl. Brügge 1968).

oder Rebellen“, 2) „Den besonders Bösen“ und 3) „Den absurden Reichtumskarikaturen“. Da „echte Reiche“ aber gar nicht „reich“ genannt werden wollten, so fahren sie fort (vgl. Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012b: 74), repräsentierten diese Prototypen nicht die tatsächliche Lebenswelt der (Super-) Reichen. *„Die Karikaturen und Inszenierungsprofis sind glücklicherweise nicht typisch, die Rebellen und Wohltäter leider nicht, die Abzocker, Trickser und Kriminellen beruhigenderweise nicht. Sie alle aber bestimmen die öffentliche Wahrnehmung von Reichtum, was schlimm genug ist für jene, die viel eher repräsentativ sind, aber dabei still statt schrill“*, so heißt es in dem Bericht (ebd.: 77). Trotz sicherlich nicht gerade knapp bemessenem Budget gelingt es den Spiegel-Journalisten letztlich nicht, diese „stille, repräsentative“ und eigentlich interessierende Klientel näher zu beleuchten.<sup>92</sup> Dies ist insofern betonenswert, als dass der Spiegel zu einem der wenigen journalistischen Medien in Deutschland zählt, die grundsätzlich die *„Kraft (Finanzen, Personal, Konfliktfähigkeit)“* haben, um *„ein solches Thema [adäquat; DB] zu bearbeiten“* (Arlt, Storz 2013: 77). Als einziger von den Autoren als „repräsentativ“ erachteter Superreicher kommt der Gründer der „United Internet AG“ und Milliardär Ralph Dommermuth zu Wort, der knappe Einblicke in die mit Reichtum einhergehende harte Arbeit und in den gemäßigten Umgang mit Geld gewährt.<sup>93</sup> Andere entsprechende Superreiche wie die Familien Kreke, Braun, Heraeus, Otto, Albrecht oder Oberwelland werden zwar benannt, ihre praktische Isoliertheit und Unnahbarkeit aber eingeräumt: *„[J]e weiter man finanziell nach oben kommt, umso stiller wird das deutsche Geld. [...] Es gibt noch zu viele Oberwellands [als Stellvertreter dieser Stillen, Repräsentativen; DB] in der Bundesrepublik. Aber man sollte diese Reichen weniger beschimpfen als beteiligen, zum Mitmachen animieren. Man sollte ihnen erklären, welche wichtige Bedeutung sie haben. Auch welche Verantwortung. Und welche Vorbildfunktion.“* (Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012c: 83, 85) Hierin mag man den Autoren weitgehend zustimmen, nicht aber in deren Begründung für die Zurückgezogenheit dieser Superreichen. Dass hierzulande *„Geld [...] mittlerweile versteckt [wird] wie ein Drogenproblem oder eine Krankheit“* (so nachzulesen in der „Hausmitteilung“ der Spiegel-Ausgabe 9/2012, Seite 5) habe, so wird argumentiert, mit der anwachsenden Kluft zwischen Arm und Reich und der daraus resultierenden, ein zunehmendes Gefühl der Unsicherheit verbreitenden immer lauter werdenden Kapitalismuskritik zu tun. Macht man

<sup>92</sup> Und das, obwohl sie darunter schon Einkommensreiche und Top-Angestellte fasst, die im Sinne der Vermögensforschung eher „wohlhabend“ als „reich“ oder gar „superreich“ sind.

<sup>93</sup> Mit dem Reeder Peter Krämer und dem Erben und Konzernchef Arend Oetker werden zwar zwei weitere Milliardäre ausführlicher porträtiert; beide werden aber als den medialen Prototyp der „besonders großen Wohltäter oder Rebellen“ verkörpernd von den Autoren als nicht-repräsentativ für den deutschen Reichtum erachtet (vgl. Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012b: 74f.).

sich bewusst, dass diese Isolation der (super-) reichen Deutschen zum einen kein neues Phänomen und zum anderen die soziale Ungleichheit in vergleichbaren Ländern – allen voran in den USA – noch sehr viel deutlicher und die Kritik am dortigen System wohl kaum weniger lautstark ausgeprägt ist, gleichzeitig aber ein völlig anderer, offensiverer Umgang mit dem Thema Reichtum gepflegt wird, so wird klar, dass die vom Spiegel angebotene Erklärung zu kurz greift und man es hier vermutlich eher mit kulturellen Besonderheiten zu tun hat. Paradoxe Weise lässt sich diese Annahme mit Material des Spiegel selbst untermauern: Schon in seiner ersten Serie über „Die Reichen in Deutschland“ aus dem Jahr 1966 stellt das Blatt fest, dass sich *„[d]ie Mehrzahl der Reichen in der Bundesrepublik [...] auf dem Pflaster von Gesellschaft und Politik mit der Vorsicht des Verfolgten in einer Gangster-Burleske [bewegt]“* (Brügge 1966a: 54). Als Erklärungsansatz hierfür werden allerdings weniger gesellschaftsstrukturelle Verteilungsaspekte herangezogen, als vielmehr kulturelle Besonderheiten. So bemerkt der Autor der damaligen Serie, Peter Brügge (1966a: 54ff.): *„Während es im kapitalistischen Urland USA dem Arbeiter nicht einfiel, seinem Unternehmer den Gewinn zu verübeln, muß man [...] in Deutschland bei allem den Neid in Rechnung stellen, ein unterschwelliges, teils sogar – horribile dictu – marxistisch gefärbtes Unbehagen des kleinen Mannes an einer Klasse, die sich heute mit gemischten Gefühlen als die immerhin herrschende empfindet.“* In den nachfolgenden Ausführungen, die zum Teil stärker auf die Situation in den Vereinigten Staaten eingehen, werden sich weitere Hinweise finden, die diese auf die spezifische Kultur bezogene Argumentation stützen. Was derweil von der aufwendigen Spiegel-Serie aus dem Jahr 2012 in der Summe bleibt, ist die ernüchternde sokratische Erkenntnis, dass man über die „repräsentativen“ und wirklich reichen Deutschen eigentlich nur weiß, dass man so gut wie nichts über sie weiß.<sup>94</sup>

Wie sehr sich wissenschaftliche und journalistische Quellen zum Teil durchmischen, wurde bereits in Kapitel 2.1 deutlich und tritt auch in den Ausführungen des Wirtschaftsjournalisten, ehemaligen Redakteurs des „Manager Magazins“ und heutigen Leiters des Wirtschaftsressorts bei „Spiegel Online“, Christian Rickens, zutage. Als studierter Volkswirt lässt Rickens in seinem 2011 erschienenen Buch „Ganz oben – Wie Deutschlands Millio-

<sup>94</sup> Hans-Jürgen Arlt und Wolfgang Storz (2013: 78) kommen zu einem ähnlich ernüchternden Urteil: *„Diese Serie hätte [abgesehen von zwei Seiten, auf denen wichtige Inhalte und Aspekte des Themenfeldes Armut und Reichtum in Stichworten aufgelistet werden] [...] problemlos in einem Gesellschaftsmagazin wie ‚Bunte‘ publiziert werden können.“* Die beiden Autoren führen dies auf die Wahl des biografischen Zugangs durch die Spiegel-Redaktion zurück, wodurch *„sie sich von vornherein abhängig von den Gesprächspartnern [machte]“* (ebd.) – wie zu sehen war, gelang es dem Spiegel nicht, an die „wirklich“ Reichen heranzukommen.

näre wirklich leben“ an verschiedenen Stellen wichtige wissenschaftliche Aspekte einfließen, die im Folgenden das Zentrum der Aufmerksamkeit bilden sollen. Rechtfertigen lässt sich diese Fokussierung unter anderem dadurch, dass sich Rickens’ „Deutschlandreise“ ansonsten an den weiter oben vorgestellten Oberschichtmilieus von Sinus Sociovision orientiert (vgl. Rickens 2011: 52) und Wiederholungen hier ausgespart bleiben sollen. Auf insgesamt sieben Stationen – „von Kampen bis zum Ammersee“ – skizziert Rickens das weitläufige Klischee über die Reichen sowie die Lebenswelt der sechs Sinus-Milieus anhand jeweils typischer Vertreter. Daneben geht er auch allgemeineren Fragen nach, wie zum Beispiel denen, (1) inwieweit eine bestimmte Persönlichkeitsstruktur zu Reichtum führt, (2) wie wiederum Reichtum die Persönlichkeit prägt und (3) welche Chancengerechtigkeit in Deutschland vorherrscht, um Reichtum zu erlangen. Beginnen wir mit der ersten der drei aufgeworfenen Fragen, inwiefern sich also ein bestimmter Charaktertyp bestimmen lässt, der mit Reichtum einhergeht: Angesichts der Tatsache, dass Reichtum hierzulande zumeist auf (geerbter) unternehmerischer Tätigkeit basiert (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013; Druyen, Lauterbach, Grundmann 2011), greift Rickens (2011: 123ff.) zur Beantwortung dieser Frage auf die Ausführungen des österreichischen Juristen, Philosophen und Wirtschaftswissenschaftlers Joseph A. Schumpeter und dessen Konzept des „Pionierunternehmers“ zurück. Einen solchen kennzeichne, so Schumpeter in seiner 1912 erschienenen „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“, eine gesunde Portion Größenwahn, die im besten Fall Innovation und damit technischen Fortschritt und Wirtschaftswachstum zur Folge habe. Da sich Pionierunternehmer auf dem Weg dorthin in der Regel mit allerlei Hürden, Konkurrenten und Problemen konfrontiert sehen, sorgen sie zugleich für Unruhe oder für „schöpferische Zerstörung“, wie es bei Schumpeter heißt. Dies impliziert einen Charakter, der durchsetzungsstark, konfliktfreudig und teilweise auch unangenehm ist. *„[...] Schumpeter lenkt den Blick darauf, dass es eben nicht in erster Linie die freundlichen, bescheidenen Tüftler und Erben [...] sind, die den Fortschritt in unsere Gesellschaft tragen. Sondern oftmals die unbequemen Entrepreneure, die so sehr von ihrer Idee und ihrem Gestaltungswillen besessen sind, dass sie dafür im übertragenen Sinne über Leichen gehen [...]“* (Rickens 2011: 128). Empirische Bestätigung erfuhr dieser Aspekt, wie weiter oben gesehen, in der Studie „Vermögen in Deutschland“, die als zentrale Persönlichkeitsmerkmale erfolgreicher Unternehmer unter anderem einen im Vergleich zur Gesamtbevölkerung stärkeren Glauben an die eigenen Fähigkeiten und eine höhere Konfliktfreudigkeit, Wissbegierde und Aufgeschlossenheit aufdeckte. Auch für eine weitere wichtige empirische Beobachtung, das Autonomie-Streben der (Super-) Reichen, liefert

Schumpeter den ideologischen Überbau (vgl. Rickens 2011: 130). So hat ein Reicher seiner Ansicht nach vor allem dann der Gesellschaft gedient, „wenn er sein Geld durch schöpferische Zerstörung mehrt, Unordnung in die bestehenden Verhältnisse trägt und sich ein möglichst großes ‚Reich‘ schafft“ (Rickens 2011: 128). Der Pionierunternehmer im Schumpeter’schen Sinne ist also ein klassischer „Macher-Typ“, der sich durch „Freude am Gestalten“ (Schumpeter [1912] 1997: 138) und den unerschütterlichen Willen zur Erschaffung eines möglichst großen und mächtigen privaten Reichs auszeichnet. Seinen Antrieb erhält dieser Unternehmertyp weniger durch die Mehrung von Geld, als vielmehr durch die Ausweitung von Macht und die Verwirklichung eigener Ideen und Visionen. Es wird hier eine Diskrepanz zwischen Eigen- und Fremdwahrnehmung augenscheinlich, die eine ganz wesentliche Erklärung für das hierzulande weit verbreitete Missbehagen gegenüber den Reichen und Superreichen sein dürfte: Während Letztere ihre teils harten oder skrupellos anmutenden unternehmerischen Handlungen als auf lange Sicht für die Gesamtgesellschaft nützliche Leistung erachten, wünscht sich die Mehrheit der Bevölkerung einen ethisch und moralisch stets einwandfrei handelnden, „freundlichen und bescheidenen“ Unternehmer. Diese sozialverträglichen Eigenschaften sind es nach Schumpeter aber gerade, die nötige Innovationen, Fortschritt und Wachstum verhindern, weshalb sich das, „[w]as die Gesellschaft vom Vermögenden als Staatsbürger verlangt [...] deutlich von dem [unterscheidet], was ihm der Kapitalismus als Entrepreneur abverlangt“ (Rickens 2011: 129). Allerdings, so ist relativierend hinzuzufügen, stehen die hier skizzierten Charaktereigenschaften des Pionierunternehmers kaum repräsentativ für die deutschen Reichen und Superreichen, verkörpert schließlich nur ein geringer Teil von ihnen diesen Unternehmertyp in Schumpeter’scher Reinform. Der Großteil der hiesigen (vor allem großen) Reichtümer geht vielmehr – wie Rickens (2011: 57, 130f.) im Übrigen selbst feststellt – auf Firmenerbschaften und damit auf Vermögensbewahrungen oder -mehrungen, also letztlich eher auf Unternehmertypen zurück, die Schumpeter einst als „Wirt“ bezeichnet hatte.<sup>95</sup> Bei der zweiten allgemeinen Frage, der Rickens nachgeht, nämlich dem Einfluss von Reichtum auf die Persönlichkeit, bedient er sich der Konzepte des US-amerikanischen Philosophen und Nationalökonom Thorstein Bunde Veblen sowie des französischen Soziologen Pierre

<sup>95</sup> Dem Pionierunternehmer stellt Schumpeter den „Wirt“ und den „Kapitalisten“ gegenüber: Erstgenannter steht für Unternehmertypen, die vor allem verwalten und dabei nicht innovativ sind. Einer wirklich schöpferischen Tätigkeit geht auch der von Schumpeter als Kapitalist bezeichnete Unternehmer nicht nach. Er ist vielmehr Mittel zum Zweck für den Pionierunternehmer, indem er diesem Geld zur Verfügung stellt, um seine Ideen und Visionen zu verwirklichen. Wie Kapitel 8.2 zeigen wird, lässt sich der typische deutsche Milliardär oder Superreiche als eine Mischform aus Schumpeter’schem Pionierunternehmer und Wirt beschreiben.

Bourdieu. Da sich deren Abhandlungen allerdings weitestgehend auf die beobachtbare Verhaltensebene der Reichen beschränken, ohne den ernsthaften Versuch einer Offenlegung der mentalen Beschaffenheit dieser Gesellschaftsgruppe zu unternehmen,<sup>96</sup> fokussiert Rickens hier auf das Phänomen des „demonstrativen Konsums“ und der damit einhergehenden „feinen Unterschiede“. Es ist vor allem der demonstrativ zur Schau gestellte Statuskonsum der sogenannten „Neureichen“ und der davon ausgehende Nachahmungseffekt vonseiten weniger Wohlhabender, der dafür verantwortlich sein dürfte, dass dieses Milieu der „statusorientierten Vermögenden“ (wie es von Sinus bezeichnet wird) in der öffentlichen Wahrnehmung als das klar dominierende unter den verschiedenen Reichtumstypen erscheint.<sup>97</sup> Erkannt und in seiner „Theorie der feinen Leute“ ausführlich beschrieben hatte das Phänomen des demonstrativen Konsums Thorstein Veblen bereits am Ende des 19. Jahrhunderts für die damalige US-amerikanische Gesellschaft. Zu dieser Zeit allerdings war die Welt der Oberschicht noch recht übersichtlich, sodass Veblen lediglich zwischen dem „alten Geld“ und den „Neureichen“ unterschied. Beiden gemein, so Veblen ([1899] 1986: 43), ist das die gesamten Konsumpraktiken prägende Motiv der Konkurrenz oder der „Rivalität“, also das gegenseitige „Sich-Messen“, „Besser-Sein“ oder der „neidvolle Vergleich“. Grundlage der Selbstachtung sei also die Achtung, die einem „der Nachbar“ bzw. die anderen Gesellschaftsmitglieder entgegenbringen, so Veblen ([1899] 1986: 47). Basierte in archaischen Gesellschaften eine entsprechende Achtung noch auf lebendigen oder kriegerischen Trophäen, so ist es in dem von Veblen als „quasi-friedliche Epoche“ bezeichneten Zeitalter der zunehmend industrialisierten und kapitalistisch geprägten Gesellschaft vor allem das Anhäufen von Reichtum, das den „Helden“ und damit die „herrschende Klasse“ auszeichnet. Die Anhäufung alleine genügt jedoch nicht, „[...] *Hochachtung wird erst ihrem Erscheinen gezollt*“ (Veblen [1899] 1986: 52).<sup>98</sup> Und was eignet sich hierfür besser als bestimmte Luxusgüter, die die finanzielle Potenz ihrer privilegierten Konsumenten für jedermann sichtbar zutage tragen? „*Um [die] flüchtigen Beschauer gebührend zu beeindrucken und um unsere Selbstsicherheit unter ihren kritischen Blicken nicht zu*

<sup>96</sup> Wie gesehen, wurde ein entsprechender Versuch von wissenschaftlicher Seite aus erst mit der Entstehung der Vermögensforschung um Thomas Drüyen unternommen. Die beiden bislang erschienenen relevanten Studien sind „Vermögen in Deutschland“ (ViD) und „Verantwortung und Bewahrung“ (VuB).

<sup>97</sup> Mit etwa 20 bis 25 Prozent der reichen Deutschen zählt dieses Milieu laut Sinus-Studie tatsächlich zu den größten Oberschichtmilieus. Aufgrund vieler „Blender“ und einer medialen Omnipräsenz wird die Größe dieses Milieus allgemein aber wohl eher überschätzt (vgl. Rickens 2011: 104).

<sup>98</sup> Robert und Edward Skidelsky (2013: 59), Verfasser des Buches „Wie viel ist genug?“, weisen berechtigterweise darauf hin, dass sich neuerdings „[...] mit der Verbreitung des öffentlichen Wissens über das Einkommen und Vermögen von Menschen, wie sie in den Ranglisten des Reichtums wie etwa der alljährlich publizierten ‚Rich List‘ der ‚Sunday Times‘ zelebriert wird, [...] der Wettkampf um mehr Geld von dem um mehr Konsum entkoppelt“.

verlieren, muss uns unsere finanzielle Stärke auf der Stirn geschrieben stehen, und zwar in Lettern, die auch der flüchtigste Passant entziffern kann.“ (Veblen [1899] 1986: 95) Aufgrund eines ewigen Kreislaufes, der seinen Antrieb in der stufenweise hinab der Gesellschaftshierarchie verlaufenden Nachahmung der jeweils nächsthöheren Klasse hat – die Rede ist hier vom sogenannten „Trickle-Down-Effekt“,<sup>99</sup> – sind diese „Letter“ vergänglich und wandeln sich im Laufe der Zeit: Waren es zu Veblens Zeiten vor allem Besitztümer wie große Häuser, Gemäldegalerien oder handgeschmiedetes Silberbesteck, so gelten heute privates Dienstpersonal oder der eigene Düsenjet als klassische Statussymbole der Reichen und Superreichen (vgl. Rickens 2011: 114). Allerdings lässt sich auch aktuell eine neuerliche Verschiebung in Richtung eines demonstrativen moralisch behafteten Konsums dieser Klientel feststellen: *„Je höher der Kontostand und je fortgeschrittener das Lebensalter, desto unverzichtbarer scheint es in Deutschland, den eigenen Namen oder den der Firma mit einer Stiftung zu verbinden.“*<sup>100</sup> (Rickens 2011: 88) Und, so Rickens (2011: 94) weiter, *„[l]ängst ist es zum neuen Bessere-Gesellschafts-Spiel geworden, sich in der eigenen Stiftung mit möglichst prominenten Kuratoriumsmitgliedern zu schmücken, sich gegenseitig als Juror zu benennen für die von den Stiftungen so zahlreich vergebenen Preise oder als Keynote-Speaker für ebenfalls sehr gern veranstaltete Stiftungssymposien“*. Hier wird deutlich, dass Statussymbole immer neuere und subtilere Formen annehmen, weshalb es nicht nur für die Reichen und Superreichen, sondern auch für ihre weniger wohlhabenden Nachahmer essentiell ist, die „feinen Unterschiede“ zu (er-) kennen und möglichst spiele-

<sup>99</sup> Christian Rickens (2011: 114) beschreibt dieses Phänomen knapp und anschaulich wie folgt: *„Was sich zunächst nur wenige leisten können, wird zum Statussymbol für wirklich Reiche und wirkt dadurch begehrenswert für den Rest der Bevölkerung. Dann werden die einst unerschwinglichen Luxusgüter immer billiger und geraten nun in die Reichweite all jener Mittelschichtsbürger, die bewusst oder unbewusst die Oberschicht nachahmen wollen. Die Reichen brauchen dann natürlich neue Statussymbole, denn die alten, längst demokratisierten taugen ja nicht mehr als solche. Der Kreislauf beginnt von Neuem.“* Nicht weniger illustrativ und gleichzeitig amüsant sind die Ausführungen John Kenneth Galbraiths (zitiert nach Frank 2009: 157) hierzu: *„Wenn Sie dem Pferd genug Hafer geben, werden einige Körner durchkommen und die Spatzen füttern.“*

<sup>100</sup> In meiner 2009 verfassten Master-Abschlussarbeit an der Universität Hamburg habe ich unter anderem zu zeigen versucht, dass es sich auch bei der Gründung von Stiftungen um Formen des Konsums, genauer: des Moralkonsums, handelt. Zugrunde liegt dem ein sozialökonomisches, weiter gefasstes Begriffsverständnis des Konsums, das auf Karl Oldenberg zurückgeht. Dieser definierte den Konsum in seinem Handbuch *„Grundriß der Sozialökonomik“* (1923: 190) als eine *„Befriedigung von Bedürfnissen des Menschen mit wirtschaftlichen Mitteln“*. Macht man sich bewusst, dass bei der Gründung von Stiftungen immer bestimmte Bedürfnisse des Stifters befriedigt werden – seien sie eher egoistischer oder altruistischer Art – und dafür eine beträchtliche Summe an Geld aufgewendet wird (als Mindestkapital einer Stiftung sind hierzulande in der Regel 25.000 Euro vorgeschrieben), so leuchtet ein, dass man es hier mit nichts anderem zu tun hat als mit ordinären Konsumpraktiken. Wie florierend diese Art des Moralkonsums gegenwärtig ist, belegen die Zahlen des Bundesverbands Deutscher Stiftungen (2007): Demnach kam es zwischen den 1970er- und 80er-Jahren zunächst zu einer Verdoppelung der Anzahl rechtsfähiger Stiftungen des bürgerlichen Rechts, ehe sie sich bis heute (2007) mit rund 15.500 entsprechenden Einrichtungen mehr als vervierfacht hat.

risch mit ihnen umzugehen.<sup>101</sup> Wie bereits Veblen knapp 100 Jahre zuvor, so erkannte auch der französische Soziologe Pierre Bourdieu in den 1970er-Jahren die große Bedeutung von symbolbehafteten Konsumpraktiken: *„Weniger durch den puren Besitz geprägt als vielmehr durch eine bestimmte Art, diese Güter zu verwenden, nämlich das Streben nach Distinktion, verstehen es die Stände, eine ob ihrer Seltenheit und Gesuchtheit unachahmliche Form des Konsums zu erfinden und somit schließlich noch dem gemeinsten Konsumartikel die Aura der Erlesenheit zu verleihen. [...] Daher besitzen von allen Unterscheidungen diejenigen das größte Prestige, die am deutlichsten die Stellung in der Sozialstruktur symbolisieren, wie etwa Kleidung, Sprache oder Akzent und vor allem die ‚Manieren‘, Geschmack und Bildung.“* (Bourdieu 1970: 60) Waren es bei Veblen noch hauptsächlich die ökonomischen Leistungen, die es demonstrativ zur Schau zu stellen galt, so betont Bourdieu die Bedeutung von kulturellen Praktiken wie Lebenseinstellungen und Verhaltensweisen, die die Reichen und Superreichen zu beherrschen und nach außen zu tragen haben. In seinem Hauptwerk *„Die feinen Unterschiede“* aus dem Jahr 1979 (deutsch 1982: 289) schreibt er hierzu: Die Erklärung einer schlichten Einkommensfunktion *„versagt freilich dort, wo gleiches Einkommen mit jeweils strukturell vollkommen andersartigem Konsum einhergeht: so bleiben die Vorarbeiter durchaus noch dem ‚populären‘ Geschmack verhaftet, obwohl sie über ein höheres Einkommen verfügen als die unteren Angestellten, deren Geschmack wiederum von einem abrupten Bruch zu dem der Arbeiter gekennzeichnet ist und dem der Lehrer höherer Schulen und Hochschulen nahe steht“*. Die verschiedenen hier skizzierten Habitus’, die *„Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata“*, sind nach Bourdieu sowohl passiver Ausdruck der jeweiligen sozialen Herkunft und Prägung als auch aktive Anzeigen *„symbolischer Unterschiede“*. Damit symbolisiert der Habitus zum einen *„Unterscheidungsmerkmale“* in der Gesellschaft und zum anderen die jeweilige soziale Herkunft. Das mittels Erziehung und Bildung verinnerlichte kulturelle Kapital spiegelt sich – meist unbewusst – im Habitus wider; dies bedeutet, dass das Aufwachsen in einem reichen oder superreichen Haushalt bestimmte Charaktermerkmale fördert, wie wir sie bei den Ausführungen zur ViD-Studie bereits kennengelernt haben (also zum Beispiel weniger stark ausgeprägten Neurotizismus oder größere Offenheit).<sup>102</sup> Dieser Aspekt führt

<sup>101</sup> Dazu schreibt Rickens (2011: 71): *„Eines der wichtigsten Kennzeichen des Oberschichthabitus laut Bourdieu: Die Fähigkeit, den gesellschaftlichen Kommt so gut zu kennen, dass man ganz entspannt gegen ihn verstoßen kann. In der Windjacke zur edlen Gartenparty zu erscheinen, das ist solch ein gelassener Verstoß, der dem wohlhabenden Firmenerben gelingt – nicht aber dem erfolgshungrigen Bankberater.“*

<sup>102</sup> Michael Hartmann erkennt sehr ähnliche spezifische Oberschichthabitus’ in den Führungsetagen der Wirtschaft: Kenntnis des Dress- und Benimmcodes, optimistisches unternehmerisches Denken, souveränes

zur dritten allgemeinen Frage Rickens', nämlich der nach der Chancengerechtigkeit, um hierzulande große Reichtümer zu erlangen. Der Elitensoziologe Michael Hartmann, der sich seit Jahren intensiv mit dieser Frage auseinandersetzt und dabei unter anderem auf die Ausführungen Bourdieus zurückgreift, glaubt, in seinen Studien eine doppelte Privilegierung von Kindern aus der Oberschicht erkannt zu haben und meint damit, dass diese *„[a]us den verschiedensten Gründen [...] zum einen deutlich bessere Chancen [haben], einen hohen Bildungsabschluss zu erlangen, der wiederum die beste Voraussetzung für ein hohes Einkommen bildet. Doch selbst unter denen, die es bis zur Promotion geschafft haben, besitzen die Kinder aus der Oberschicht wiederum um ein Vielfaches bessere Chancen, tatsächlich in einen lukrativen Job als Vorstand oder Geschäftsführer vorzudringen, als die Promovierten aus einfachen Verhältnissen.“* (Rickens 2011: 148) Als Erklärung für dieses Phänomen bemüht Hartmann das Bourdieu'sche Habitus-Konzept, erkennt also im „gleichen Stallgeruch“ die zentrale Rolle für die Besetzung von Spitzen-Positionen durch Kandidaten aus gleichem oder zumindest ähnlichem Milieu wie die Entscheider oder Vorgesetzten. Dass Hartmann seine Studien auf führende Angestellte konzentriert, lässt darauf schließen, dass er weniger die Klientel der wirklich Reichen und Superreichen im Blickfeld hat als vielmehr die der (sehr) Wohlhabenden. Man sollte daher die Bedeutung formaler Bildungsabschlüsse für die hier fokussierten, meist unternehmerisch tätigen Milliardäre nicht voreilig überschätzen – zahlreiche Beispiele (von John D. Rockefeller oder Steve Jobs über Michael Dell oder Roman Abramowitsch bis hin zu Mark Zuckerberg oder Bill Gates) belegen, dass sich auch ohne Hochschulabschluss durchaus ein zehner- oder gar elfstelliges Vermögen erwirtschaften lässt. Eine bedeutende Rolle kommt der Bildung zweifelsohne dennoch zu – nicht zuletzt können immerhin zwischen 65 und 82 Prozent der weltweiten Milliardäre einen akademischen Abschluss vorweisen (vgl. UBS, PwC 2015: 6; Wealth-X, UBS 2014). Allerdings, so konstatiert Rickens (2011: 58f.), *„[...] gehört [es] zu den zählebigsten Mythen der deutschen Debatte um Chancengerechtigkeit im Bildungssystem, dass Millionäre ihre Kinder am liebsten auf teure Privatschulen schicken, mit Englischunterricht ab Klasse eins, Mandarin ab Klasse drei und einer Zulassung für Oxford oder Harvard als großem Ziel nach dem Abitur“*. Solch eine regelrechte „Fetischisierung“ der Bildung sei vielmehr charakteristisch für Erfolgshungrige und Aufstiegsorientierte aus der (gehobenen) Mittelschicht, wie sie beispielsweise Hartmann im Fokus seiner Aufmerksamkeit hat. Rickens (2011: 60) weist daher zurecht auf zwei gänzlich unterschiedliche

---

Auftreten und Verhalten sowie eine breite Allgemeinbildung als Indiz für Offen- und Aufgeschlossenheit (vgl. Rickens 2011: 150).

hinter den Bildungsidealen der Oberschicht und der (gehobenen) Mittelschicht stehende Weltbilder hin: *„Für die gehobene Mittelschicht hängt der soziale Status am Beruf und der wiederum am Bildungsabschluss und an der Fähigkeit, sich am Arbeitsmarkt gegen andere durchzusetzen. [...] Das Bildungsideal der Oberschicht hingegen lässt sich eher an einem Internat wie Louisenlund bei Schleswig besichtigen [...], [wo] der Schwerpunkt [...] eben nicht auf akademischen Leistungen [liegt], sondern in der Charakterbildung.“* Es scheint den reichen oder superreichen Deutschen also weniger darum zu gehen, ihren Nachwuchs mit möglichst allumfassenden theoretischen Wissensbeständen auszustatten, als sie vielmehr einer harten Charakterschulung zu unterziehen, die ihnen einerseits die qua Geburt zugefallenen Privilegien als etwas Nicht-Selbstverständliches bewusst machen und ihnen andererseits den Geist des optimistischen Führungstypus anerziehen soll, um sie so auf mögliche spätere leitende Aufgaben im Unternehmen adäquat vorzubereiten. Schließlich ist der typische deutsche Millionär oder Milliardär mit Schumpeter gesprochen ein „Wirt“, also ein Unternehmer, *„der seine von den (Schwieger-) Eltern übernommene Firma weiterführt. [...] Von den 100 reichsten Deutschen beziehungsweise deutschen Familien, die das ‚manager magazin‘ alljährlich auflistet und die jeweils über mindestens 900 Millionen Euro verfügen, haben selbst bei wohlwollender Auslegung lediglich 33 ihr Vermögen mit der Gründung eines eigenen Unternehmens verdient. Die übrigen zwei Drittel sind vor allem deshalb so reich, weil sie ein Familienunternehmen oder Anteile daran geerbt haben“*, so stellt Rickens (2011: 58, 130f.) fest.<sup>103</sup>

Gänzlich anders verhält sich dies in den USA: *„[Die (Super-) Reichen Amerikaner] erben ihr Vermögen nicht, sondern stiegen aus den Rängen der Mittelschicht oder der oberen Mittelschicht auf und verdienten sich ihr Geld selbst. Sieht man von Paris Hilton ab, sind nur drei Prozent der heutigen Multimillionäre prominent, und keine zehn Prozent von ihnen haben ihr Geld geerbt.“* Und je weiter man seinen Blick nach oben richtet, desto mehr steigt die Zahl der Unternehmer und Firmeneigner und auch vererbter Reichtum wird seltener, so bemerkt Robert Frank (2009: 15, 18, 54), Autor des 2007 im Original und zwei Jahre später in Deutsch erschienenen Buches „Richistan – Eine Reise durch die Welt der Megareichen“, der dritten hier herangezogenen Quelle mit journalistischem Hintergrund, von der sich auch Rickens (2011: 171) nach eigenen Angaben maßgeblich inspirieren ließ.

---

<sup>103</sup> Die große Bedeutung von Erbschaften resultiert nach Meinung von Thomas Piketty (2014a: 502) daraus, dass *„die Kapitalrendite deutlich und dauerhaft höher ist als die Wachstumsrate [...]“*. Dadurch vermehren sich *„[d]ie aus der Vergangenheit stammenden Reichtümer [...] ohne Arbeit schneller als die Reichtümer, die durch Arbeit geschaffen und angespart werden können“*. Hinzu kommt ein im internationalen Vergleich relativ niedriger Steuersatz, der hierzulande auf geerbtes Vermögen erhoben wird (vgl. Kapitel 8.1).

Frank, Journalist und laut Autorenbeschreibung auf der Coverrückseite „Experte für die oberen Zehntausend des Geldadels“ bzw. „Spezialist für die Welt der Superreichen“,<sup>104</sup> stützt diese Bemerkungen insbesondere auf das viel beachtete Buch des Publizisten Kevin Phillips (2003) zur „amerikanischen Geldaristokratie“. Als einstiger politischer Berater für die Republikaner und seit geraumer Zeit einer ihrer schärfsten Kritiker, deckt Phillips in seiner „politischen Geschichte des Reichtums in den USA“, so lautet der Untertitel des Buches, unter anderem fünf verschiedene Reichtumswellen auf, die vom sogenannten „Vergoldeten Zeitalter“ (1876-1914) über die „Goldenen Zwanziger“ (1924-1929), den „Guten Boom“ (1949-1965) und die „Börsengier“ (1982-1992) bis hin zur „Technologiemanie“ (1997-2000) reichen.<sup>105</sup> Verkürzt dargestellt, erkennt Frank (2009: 46ff.) in der erst- und zweitgenannten Periode die beiden ersten großen US-amerikanischen „Wohlstandswellen“, die dritte und aktuell zu beobachtende, alles Vorherige übertreffende Welle dieser Art ist seiner Meinung nach die „Ära des Turbo-Unternehmers“. Als charakteristisch für diese dritte Wohlstandswelle erachtet er die immense Bedeutung des Finanzsektors bzw. des sogenannten „Liquiditätsereignisses“: *„Ein Liquiditätsereignis ist jener magische Moment, wenn ein Unternehmer oder Geschäftsführer seine (oder ihre) Geschäftsanteile für fuderweise Bargeld verkauft“*, so Frank (2009: 49) und weiter: *„In der Dritten Welle sind Liquiditätsereignisse zur häufigsten Quelle wirklichen Reichtums geworden und haben Erbe, Einkommen und anderes überflügelt.“* Große Bedeutung hat dies insbesondere für die hier fokussierte Gruppe der superreichen Milliardäre. Bei den meisten von ihnen (bezogen auf die USA) handelt es sich nämlich um eben jene Art von „Turbounternehmern“, das heißt also um Gründer von Firmen, die sie entweder komplett oder anteilsweise *„[...] im Rahmen einer Aktienemission an Investoren verkauft haben“* (Frank 2009: 51).<sup>106</sup> Die Folge dieser Entwicklung ist, dass großer Reichtum heutzutage nicht mehr zwingend

---

<sup>104</sup> Robert Frank ist Korrespondent des US-amerikanischen „Wall Street Journal“, für das er bis 2012 eine Kolumne und einen Blog namens „Wealth Report“ betrieb. 2003 wurde er von diesem Magazin damit beauftragt, *„[...] sich rund um die Uhr mit den neuen Reichen und ihren Lebensformen [zu beschäftigen]“* (Frank 2009: 10), woraus schließlich die hier vorgestellte Lektüre hervorging.

<sup>105</sup> Eindrucksvoll führt Phillips (2003) die in diesem Zuge vorangeschrittene Entwicklung der Millionärsanzahl in den USA auf: Gab es hier um das Jahr 1800 noch geschätzte acht bis 15 Millionäre, so stieg die Anzahl im Rahmen der ersten großen Reichtumswelle – dem „Vergoldeten Zeitalter“ – sprunghaft auf rund 4.500 bis zum Jahr 1900 an. Auf dem Höhepunkt der „Goldenen Zwanziger“ – der zweiten großen Reichtumswelle – verzeichneten die USA eine Millionärsanzahl von 25- bis 35.000. Im Zeitalter des „guten Booms“ wuchs die Millionärsbevölkerung moderat – 1965 verfügten etwa 90.000 US-Amerikaner über ein Millionenvermögen –, ehe sie im Zuge der beiden letzten großen Reichtumswellen wieder deutlich anstieg (1999, Phillips zufolge, auf etwa 7,1 Millionen Personen).

<sup>106</sup> Frank (2009: 53) verweist in diesem Zusammenhang auf eine Studie von „Prince & Associates“, nach der über sechzig Prozent der Besitzer eines Vermögens von jeweils mindestens zehn Millionen US-Dollar als Hauptquelle ihres Reichtums „Eigenkapital“ und „Kapitalerlös“ angaben und *„[...] damit Aktien als Ausgangspunkt ihres Wohlstands“* meinten.

in einem Lebenswerk oder über verschiedene Generationen hinweg aufgebaut werden muss, sondern sich binnen kürzester Zeit erwirtschaften lässt (daher Franks Bezeichnung des „Turbo-“ Unternehmers), wie allen voran die jungen Facebook-Milliardäre Dustin Moskovitz, Mark Zuckerberg (beide Geburtsjahr 1984) und Eduardo Saverin (Geburtsjahr 1982) exemplarisch illustrieren.<sup>107</sup> Damit einher geht jedoch auch die erhöhte Gefahr des schnellen Verlustes, ist der Reichtum der Turbounternehmer heutzutage schließlich „[...] überwiegend von Aktien, Optionen, Derivaten und anderen frei aushandelbaren Aktiva [also von zunehmend volatilen Finanzmärkten; DB] abhängig [...]“, so Frank (2009: 92), und „[...] [sind] die Richistani [daher] viel stärker von plötzlichen Einbrüchen betroffen [...]“. Allerdings, so zeigt die aktuelle Finanzkrise, verläuft die Phase der Erholung von solchen Einbrüchen für die Reichen und Superreichen scheinbar in einem ebenso revolutionär anmutend rasenden Tempo wie der Zeitraum der Generierung: 2007 lag die Anzahl an US-Millionären bei rund drei Millionen, ein Jahr später sank sie im Zuge der Finanzkrise auf etwa 2,5 Millionen, ehe sie 2010 – nur zwei Jahre nach der Krise – wieder bei mehr als 3,1 Millionen und damit sogar noch über Vorkrisenniveau lag (vgl. Capgemini, World Wealth Report 2008, 2009, 2011). Ähnliches ist auch auf Milliardärs-Ebene festzustellen: 2008 zählte das Forbes-Magazin insgesamt 473 US-Milliardäre, 2009 waren es 359, 2010: 403, 2011: 413, 2012: 425 und 2013 immerhin schon wieder 442 (vgl. Forbes 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013). Franks eigentliches Thema aber ist die zunehmende Isolation und Abschottung der Superreichen. Die Kernidee seines Buches ist simpel und originell zugleich: Er geht von einem imaginären Land der Reichen und Superreichen aus und nennt es „Richistan“. *„Die Reichen werden nicht bloß reicher; sie werden finanziell Ausländer, schaffen ihren eigenen Staat im Staat, ihre eigene Gesellschaft innerhalb der Gesellschaft, ihre Wirtschaft innerhalb der Wirtschaft“*, so schreibt er (Frank 2009: 11). Frank trägt damit auf konsequente Art und Weise dem Umstand Rechnung, dass sich die Lebenswelt der „Richistani“ – so bezeichnet er die (super-) reichen Bewohner des Landes – immer weiter von der übrigen Gesellschaft – Frank beschränkt sich dabei weitestgehend auf die US-amerikanische – entfernt.<sup>108</sup> Diese Fokussierung auf die USA ist entscheidend und verdeut-

<sup>107</sup> Entsprechend, so Frank (2009: 55), „[...] besteht das Ziel [für Turbo-Unternehmer] nicht darin, eine Firma zu gründen, die über Generationen Bestand hat. Ihr Ziel ist die ‚Ausstiegsstrategie‘ mit dem schnellst- und größtmöglichen Gewinn.“

<sup>108</sup> Ganz ähnlich übrigens heißt es in der oben vorgestellten Spiegel-Serie (Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012a: 66): *„Weil solche [Milliarden-] Summen niemandem mehr zu vermitteln sind, schottet sich die neue Elite nicht nur im eigenen Land ab, sondern sucht Gleichgesinnte allenfalls noch auf den ökonomischen Gipfeln anderer Länder. Man trifft sich zum Skifahren in Aspen oder zum Weltretten in Davos. Einem Milliardär in den Hamptons ist einer in Guangdong oder Moskau bisweilen näher als sein eigenes Personal zu Hause.“* Und auch die kanadische Wirtschaftsjournalistin Chrystia Freeland (2013: 76f.) bemerkt in ihrem

licht die Notwendigkeit einer „vergleichenden Vermögenskulturforschung“ im Sinne Thomas Druyens (2007, 2009, 2011), erklären sich daraus schließlich die von den bisher zusammengetragenen Erkenntnissen zum Teil recht deutlich abweichenden Befunde Franks, die im Folgenden dargestellt werden sollen:<sup>109</sup> Neben den kulturellen Besonderheiten besteht der zentrale und sich auf unterschiedliche gesellschaftliche Bereiche auswirkende Unterschied zu Deutschland darin, dass es sich bei den reichen und superreichen US-Amerikanern, wie gezeigt, mehrheitlich um „Selfmade-Men“ handelt, also um Unternehmer, die ihren Reichtum eigenständig und quasi aus dem Nichts heraus erwirtschaftet haben (wie wir gesehen haben, sind die hiesigen (Super-) Reichen vor allem Erben großer Vermögen, die zwar durchaus auch unternehmerisch tätig sind, sich die Grundsteine ihres Reichtums aber eben in der Regel nicht selbst geschaffen haben). „*Das sehr starke Bevölkerungswachstum in der Neuen Welt*“, so bemerkt Thomas Piketty (2014a: 50) in diesem Zusammenhang, „*sorgt dafür, dass die Bedeutung von ererbten Vermögen in den Vereinigten Staaten immer geringer war als in Europa, und erklärt, warum die Ungleichheit in den USA – so wie die dort vorherrschenden Vorstellungen über Ungleichheit und soziale Klassen – eine ganz spezifische Struktur hat. Das impliziert jedoch auch, dass der Fall Amerika nicht übertragbar ist [...] [auf europäische bzw. deutsche Verhältnisse; DB]*“. Frank fokussiert seine Ausführungen auf die oben vorgestellten „Turbounternehmer“, die sich von der hiesigen Reichtumsbevölkerung vor allem im Konsumverhalten und in der Beimessung der Bedeutung formaler Bildung unterscheiden: Zwar lässt sich auch für Teile der reichen und superreichen Bundesbürger ein exzessiver Luxus- und Moralkonsum beobachten, doch erreicht dieser insgesamt betrachtet bei Weitem nicht US-amerikanische Dimensionen. Es gehört dort – zumindest für die sozialen Aufsteiger, die ja mehrheitlich den US-Reichtum repräsentieren – als adäquate Anzeige des Status’ mehr oder weniger dazu, den eigenen Wohlstand demonstrativ zur Schau zu stellen und wird von den übrigen Teilen der Gesellschaft weitaus weniger kritisch oder neidvoll beäugt als es hierzulande der Fall ist. Personen, die sich ihren Reichtum hart und auf eigene Faust erarbeitet haben, gelten in den USA überwiegend als Vorbilder, denen man ihre zur Schau gestellte finanzielle Potenz weniger missgönnt, als dass man sie sich eher zum Ansporn nimmt, es selbst auch einmal nach so

---

Buch „Die Superreichen“: „*Die Plutokraten entwickeln sich zu einer transglobalen Gemeinde von Gleichen, die mehr miteinander als mit ihren Landsleuten daheim gemein haben. Ob sie ihre Hauptwohnsitze in New York oder Hongkong, Moskau oder Mumbai unterhalten, die heutigen Superreichen bilden zunehmend ein Volk für sich.*“

<sup>109</sup> Außerdem muss bedacht werden, dass Franks Ausführungen vor der einschneidenden Weltfinanz- und -wirtschaftskrise entstanden und damit die Auswirkungen auf die Reichen und Superreichen nicht berücksichtigt sind.

weit oben zu schaffen. „Die meisten Amerikaner sehen die Wohlhabenden nach wie vor [trotz zunehmender Separierung und Kluft zwischen Arm und Reich; DB] positiv und glauben, mögen sie recht haben oder nicht, sie könnten es eines Tages auch nach Richistan schaffen.“ (Frank 2009: 253) Dass der Umgang mit Reichtum in den USA vergleichsweise entspannt und offensiv geführt wird, liegt also im Wesentlichen an der dortigen „[...] hohe[n] soziale[n] und geografische[n] Mobilität [...], [die] wenige andere Möglichkeiten als den Konsum [lässt], um sozialen Status zu markieren“, so stellt Rickens (2011: 175) fest. Anhand unterschiedlicher Beispiele – von Privatyachten über schlösserartige Immobilien, Düsenjets, Luxuskarossen, wertvollen Uhren oder Kunstgegenständen bis hin zu individuellen und phantasievollen Reise- oder Freizeiterlebnissen – weist Frank (2009: 130ff.) darauf hin, dass es angesichts der Vielzahl der Richistani heutzutage zunehmend schwierig ist, wahre Statussymbole zu besitzen und damit ein wirklich demonstrativer Konsument im klassisch Veblen’schen Sinne zu sein. Ähnlich wie hierzulande – allerdings in noch sehr viel größerem Ausmaße – floriert daher auch in den USA ein Moralkonsum, der nicht nur einen demonstrativen, sondern durchaus auch einen kompetitiven Charakter angenommen hat, wie verschiedene in den USA publizierte Listen der größten Wohltäter (gemessen in Geldeinheiten) am augenscheinlichsten offenbaren.<sup>110</sup> In der konkreten Ausgestaltung philanthropischer Tätigkeiten zeigt sich ein weiterer Unterschied zu Deutschland: Sind es hierzulande vor allem klassische Stiftungen, mit denen die (Super-) Reichen einerseits Gutes tun und sich andererseits ein sichtbares Denkmal für die Ewigkeit setzen, so zählt in den USA auch auf Ebene der Wohltätigkeit mehr und mehr das Leistungsprinzip (vgl. Kapitel 8.3).<sup>111</sup> Frank (2009: 173) bemerkt dazu: „Die Richistani wollen [...] keine großen Stiftungen für die Ewigkeit gründen. Sie wollen ihr Geld spenden, solange sie sich an der Würdigung dessen erfreuen und den Ablauf kontrollieren können. [...] Die Richistani sind Unternehmer, die Institutionen gegenüber misstrauisch sind und auf ihre eigenen Fähigkeiten setzen, Märkte aufzurollen. Sie gehen davon aus, ihr Geld genau so zu spenden, wie sie es verdient haben [...] [und] ähneln [somit] eher ökonomischen Revolutionären als vornehmen Spendern.“ Angesprochen ist hier das in den USA mittlerweile weit verbreitete

---

<sup>110</sup> Zu nennen sind hier beispielsweise die alljährlich veröffentlichte Liste der fünfzig größten Spender des Wirtschaftsmagazins „BusinessWeek“ oder die Kolumne des „Wall Street Journal“ mit dem Titel „Geschenk der Woche“, „wo die Gaben neureicher Hedgefondsmanager, Geschäftemacher, Tech-Firmengründer oder Unternehmensleiter vorgestellt werden“ (Frank 2009: 171).

<sup>111</sup> Für einen ausführlichen Vergleich zwischen der deutschen und der amerikanischen Philanthropie sei auf die Ausführungen Petra Krimphoves (2010) hingewiesen.

Konzept des Sozialunternehmertums,<sup>112</sup> das sich ganz allgemein durch grundsätzlich kapitalistisch wirtschaftende Unternehmen kennzeichnet, deren Erfolg sich allerdings nicht am monetären Gewinn bemisst, sondern am gesellschaftlichen Wandel, den sie bewirken (vgl. Bornstein 2006; Drayton 2008: 53ff.).<sup>113</sup> Wie die spezifisch amerikanischen Formen des Luxus- und Moralkonsums also maßgeblich auf die Tatsache zurückzuführen sind, dass es sich bei den dortigen Reichen und Superreichen in der Regel um „Do-it-yourself-Millionäre“ oder „-Milliardäre“ handelt, so beeinflusst diese Tatsache auch die Bedeutung der Bildung, die diese Klientel ihr beimisst. Ihre eigene Erfahrung, es mit Fleiß und Disziplin zu etwas gebracht zu haben, wollen diese (Super-) Reichen an ihre Kinder weitergeben, weshalb in den USA die in Deutschland für die (obere) Mittelschicht charakteristische „Fetischisierung“ der formalen Bildung tendenziell auch für die Oberschicht zutrifft. *„Privatschulen werden mit Aufnahmeanträgen überschwemmt, und für Spitzen-Kindergärten werden mittlerweile 27 000 Dollar verlangt“*, so bemerkt Frank (2009: 230, 235) und schreibt weiter: *„[Anders als in Deutschland; DB] [sind] Internate [...] out, Tagesschulen in. Die meisten Richistani sind Aufsteiger aus der Mittelschicht, und es ist ihnen wichtig, ein Arbeitsethos an ihre Kinder weiterzugeben – auch wenn sie sie mit Luxus überhäufen.“* Daneben existiert in den USA mittlerweile ein lukrativer Geschäftszweig, der sich auf die Vermittlung von Wohlstandslehre, das heißt also auf den angemessenen Umgang mit Geld, konzentriert. Dies entspricht wieder eher der typisch deutschen Charakterschulung des reichen Nachwuchses, werden hier doch unter anderem bestimmte Grundwerte wie Verantwortung oder Verlässlichkeit sowie die effiziente und nachhaltige Verwaltung von Familienvermögen gelehrt. Überhaupt lassen sich in Franks auf die USA bezogenen Ausführungen auch gewisse Parallelen zu den Reichen und Superreichen hierzulande feststellen: So zum Beispiel die Sorgen, die mit großem Reichtum einhergehen und von denen man sich als „Normalbürger“ kaum eine Vorstellung macht oder sie vorschnell als wenig ernstzunehmende, belanglose Luxus-Problemchen einer kleinen Elite herunterspielt. Der Soziologe Gerhard Schulze (1997: 277) bringt es wie folgt auf den Punkt: *„Daß reiche Leute offensichtlich nicht glücklicher sind als andere, erscheint den Armen unbegreiflich. Doch*

---

<sup>112</sup> Andere und nicht immer ganz trennscharfe Begriffe sind zum Beispiel „Philanthrokapitalismus“, „Creative Philanthropy“, „Venture Philanthropy“ oder „Philanthro-Entrepreneurs“ (vgl. Bishop, Green 2008). Für konkrete sozialunternehmerische Beispiele vgl. Brenner (2011: 118ff.).

<sup>113</sup> Die 2013 veröffentlichte, für den deutschen Raum erste umfassende wissenschaftliche Studie zur Bestandsaufnahme des hiesigen Sozialunternehmertums liefert zwiespältige Ergebnisse: Trotz einiger vielversprechender oder schon erfolgreicher Projekte sei das Innovationspotenzial deutscher Sozialunternehmer insgesamt eher gering, so heißt es hier. Zudem wird oftmals eine systemisch strukturelle Wirkung bemängelt, sodass bislang kaum von einer wahrhaften Revolution der Weltverbesserer auf dem sozialen Sektor die Rede sein könne (vgl. Jansen, Heinze, Beckmann 2013).

auch ein Armer wird dieselbe Erfahrung machen, wenn er schlagartig reich wird [...] – man hat wesentlich mehr Optionen als man verarbeiten kann, so daß man vor einem ungewohnten Problem der Auswahl steht. [...] Die Armen müssen gute Lebenstechniker sein, um aus geringen Mitteln viel zu machen, die Reichen müssen gute Philosophen sein, um sich in einem Übermaß von Mitteln zu behaupten.“ Die Sorgen der Reichen und Superreichen können also durchaus gewichtig sein, betreffen sie schließlich nicht nur scheinbar oberflächliche Aspekte wie das Managen mehrerer Wohnsitze oder die Beschaffung qualifizierten Dienstpersonals, sondern auch grundsätzlichere Fragen wie die nach dem tieferen Sinn des Lebens – da man es schon bis (fast) nach ganz oben geschafft hat, stellt sich für viele Multimillionäre oder -milliardäre die Frage, was darüber hinaus noch vom Leben zu erwarten ist und was neben Geld auf immaterieller Ebene wirklich und dauerhaft glücklich macht.<sup>114</sup> Frank (2009: 211) zitiert in diesem Zusammenhang eine von ihm nicht genauer benannte Studie aus dem Jahr 2005, nach der „[...] weniger als die Hälfte der heutigen Richistiani der Aussage ‚das Geld hat mich glücklicher gemacht‘ [zustimmte]. Noch überraschender [allerdings]“, so fährt er fort, „war die Entdeckung, dass zehn Prozent der Millionäre (und 16 Prozent der Millionärinnen) der Meinung waren, dass ihr Reichtum ihnen sogar mehr Probleme einbrachte als er löste“. Ein entscheidender Grund für dieses Ergebnis mag in dem mit Reichtum häufig ansteigenden Misstrauen gegenüber Mitmenschen liegen. Viele (Super-) Reiche sind sich schlichtweg unsicher, ob bestimmte Kontakte ein aufrichtiges Interesse an der eigenen Person oder doch nur an dem dahinterstehenden Reichtum haben und hegen daher stets den Verdacht, ausgenutzt oder gar getäuscht zu werden. Schon Peter Brügge (1966c: 109), Autor der ersten Spiegel-Serie zum Thema Reichtum in Deutschland, hatte dies erkannt und schrieb: „Hinter einem Visier des Mißtrauens hegen Deutschlands reiche Männer deshalb häufig ein unbändiges Verlangen nach aufrichtigen Freundesnaturen, an denen das von strammen Karrieristen und Konkurrenten bevölkerte deutsche Panorama arm geworden ist. Über sie nicht zu verfügen, ist

---

<sup>114</sup> Eine weitere ernsthafte Sorge der Reichen und Superreichen ist offenbar die Angst vor dem Fall: Toksoz Byram Karasu, New Yorker Professor für Psychiatrie und in einem Artikel des Magazins „Focus“ (35/2009) als „Therapeut der Milliardäre“ bezeichnet, bestätigt dies mit der Feststellung, dass sich die Anzahl an Behandlungen psychischer Leiden bei (Super-) Reichen seit Ausbruch der Finanzkrise um bis zu 20 Prozent erhöht habe. Milliardäre, die plötzlich „nur mehr dreieinhalb statt fünf Milliarden besitzen“, zeigten sich tief betroffen, so stellt Karasu fest (zitiert nach Schaertl 2009), da sie den Vermögensverlust als Demütigung und als Zeichen des eigenen Versagens empfänden. In tiefer angesiedelten Reichtumsebenen herrschen hingegen zum Teil tatsächliche Existenzängste, was insbesondere im Falle plötzlichen Reichtums zu beobachtet ist: „SWS [‚Sudden Wealth Syndrom‘] scheint eine anerkannte Krankheit zu sein, die bei Erben, Lottogewinnern oder Internetmillionären diagnostiziert wurde. Die Last des Geldes führt zu Depressionen, Schuldgefühlen und Paranoia. Die Betroffenen haben panische Angst, falsche Investitionen zu tätigen und ihren Reichtum wieder zu verlieren. Außerdem fühlen sie sich verfolgt: von Freunden, von Familienmitgliedern, von der ganzen Welt.“ (Gastmann 2014: 119)

geradezu unfreiwilliges Kennzeichen finanzieller Auserwähltheit.“ So verkehren die Reichen und Superreichen – auch, weil sie zum einen wissen, dass sie mit ihren Problemen bei der Allgemeinheit in der Regel auf taube Ohren stoßen und zum anderen ahnen, dass sie mit diesen Sorgen nicht alleine sind – zumeist unter ihres Gleichen, entwickeln also eine „Entre-nous-Mentalität“, wie sie weiter oben für den deutschen Reichtum bereits als charakteristisches Merkmal hervortrat.<sup>115</sup> Allerdings scheint auch diese Mentalität in den USA weitaus ausgeprägter und fortgeschrittener zu sein als hierzulande. Es lässt sich dort neben sogenannten „Gated Communities“ (abgeschottete Reichtumssiedlungen oder -stadtteile) ein zunehmender Markt für „Reichtumsselbsthilfegruppen“ beobachten, das sind Reichen-Peergroups, in denen Gleichgesinnte alltägliche Probleme diskutieren, sich gegenseitig bei Finanzangelegenheiten beraten oder wichtige Netzwerke knüpfen. Eine weitere Parallele zwischen deutschen und US-amerikanischen (Super-) Reichen zeigt sich darin, dass es die meisten dieser Menschen ablehnen, als „reich“ eingestuft oder bezeichnet zu werden. Da es „[d]ie neuen Reichen [...] beispielsweise [vorziehen], sich als einfache Mittelschichtler zu bezeichnen, selbst wenn sie vier Häuser und eine Gulfstream besitzen“, spricht Frank (2009: 34, 85) bei den Richistani von „gespaltene[n] Persönlichkeiten mit Mittelschichtwerten und Oberschichtlebensstil“. Von einer eindeutig identifizierbaren „herrschenden Klasse“ mit gemeinsamem Wertesystem könne hier aber dennoch nicht die Rede sein, so Frank (2009: 116) weiter und kommt übereinstimmend mit den Sinus- und ViD-Daten für Deutschland zu dem Ergebnis, dass es sich auch bei Richistan um ein Land der großen Unterschiede handelt. „Die relativ homogene Kultur des alten Geldes – mit ihren Internaten, Clubs, Kultureinrichtungen und sportlichen Spitznamen – hat sich aufgelöst. Hinsichtlich Alter, Rasse, Familie und Herkunftsorten sind die Richistani weit unterschiedlicher“ (Frank 2009: 15, 61ff.) und auch die Reichtumsquellen, genauer: die jeweiligen hinter einem Liquiditätsereignis stehenden Branchen, sind so bunt durchmischt wie wohl noch nie zuvor in der US-amerikanischen Geschichte. Der Ursprung dieser Heterogenität des US-amerikanischen (Super-) Reichtums liege im Wesentlichen in den unterschiedlichen „Wohlstandsleveln“, so Frank (2009: 14ff.). Er erkennt mindestens drei, eher vier Reichtumsklassen, zwischen denen ein regelrechter „Oberschichtklassenkampf“ tobe. Mit der

<sup>115</sup> Besonders eindrücklich beschreibt diese Isolation vieler Superreicher der Journalist James Bartholomew (1989: 3) am Beispiel des Sultans von Brunei: „His wealth affects other people, especially those who try to take a share of it. This man has had to develop great caution in his dealings with almost everyone, since so many people are after his money. There is practically no one he can trust absolutely – too much money is at stake. A friendly word from a diplomat or a polo player or even a member of his family is never wholly above suspicion. He has so much wealth that if he took a liking to one of them he could transform their lives. His money makes him a prisoner in the mental fortress in which he must place himself for his own protection. He cannot let down the drawbridge without risk. But unless he lets others in, he remains isolated.“

Ausnahme Warren Buffetts (zu der Zeit als Frank sein Buch schrieb der reichste Mensch der Welt) seien nämlich alle Richistani in der paradoxen und misslichen Lage, zum einen zwar mehr Geld als 95 Prozent der Amerikaner zu besitzen, zum anderen aber immer auch Personen über sich stehend und wissend zu haben, deren Reichtum den eigenen wiederum teils deutlich überschattet. Vor allem die unteren Reichtumsklassen beschleiche daher gelegentlich ein Minderwertigkeitsgefühl, aus dem ein kontinuierlicher Wettbewerb resultiert, dessen Ziel im Sich-gegenseitig-Übertrumpfen besteht (vgl. Veblen [1899] 1986). Während Frank für die beiden unteren Reichtumsklassen, „Unter-Richistan“ (eine Million bis zehn Millionen Dollar Vermögen) und „Mittel-Richistan“ (zehn bis 100 Millionen Dollar Vermögen), relativ detaillierte Angaben machen und teilweise sogar psychologische Profile erstellen kann, so werden die Beschreibungen für „Ober-Richistan“ (100 Millionen bis eine Milliarde Dollar Vermögen) und „Milliardärsville“ (eine Milliarde Dollar Vermögen und mehr) zunehmend dünner und spekulativer, was in der – wie mittlerweile deutlich geworden sein sollte – insgesamt sehr unbefriedigenden Kenntnis über diese Gruppe der Superreichen begründet sein dürfte.

Als vierte und letzte journalistische Quelle soll daher ein 2007 veröffentlichtes Buch herangezogen werden, das unter anderem den Versuch der Erstellung eines psychologischen Profils Amerikas Superreicher (den 400 reichsten Einzelpersonen, die sogenannten „Forbes 400“) unternimmt. Es trägt den Titel „All the Money in the World – How the Forbes 400 Make and Spend their Fortunes“ und wurde von Peter W. Bernstein und Annalyn Swan verfasst. Die beiden Journalisten, die unter anderem für „Time“, „Newsweek“, „Fortune“ und „New York Times“ schreiben oder schrieben, zeigen hier auf Basis der „Forbes 400“ – dies ist die seit 1982 jährlich erscheinende auf die USA bezogene Reichtumsliste des amerikanischen Wirtschaftsmagazins<sup>116</sup> – sowie vereinzelter ergänzender Interviews und anderer verfügbarer Sekundärquellen einige Charakteristiken auf, die sich zum Teil mit den Ausführungen Robert Franks zu den „Richistani“ (s.o.) decken. So zum Beispiel:

- Der zunehmende Bedeutungszuwachs Amerikas Superreicher. *„In 1982 only thirteen billionaires were on the Forbes list, and you needed \$75 million to make the cut. Today you must be a billionaire. In 1982 the combined net worth of the 400*

---

<sup>116</sup> Die Liste ähnelt der legendären „Four Hundred“-Liste von Caroline Schermerhorn „The Mrs.“ Astor, der Grande Dame der New Yorker und Newporter Gesellschaft im 19. Jahrhundert. Wer es schaffte, von ihr zum Sommerball der Familie eingeladen zu werden, konnte sich zu den bedeutendsten und einflussreichsten Persönlichkeiten seiner Zeit zählen – eingeladen wurden schließlich nur Mitglieder solcher Familien, deren Linie über mindestens drei Generationen zurückzuverfolgen war. Mrs. Astors Liste entstand aus dem Grund, weil ihr Ballsaal nur Platz für bis zu 400 Personen bot. Der Unterschied zur Forbes-400-Liste besteht darin, dass Letztere nicht auf dem Faktor Prominenz, sondern auf individuellem Geldvermögen basiert.

represented 2.8 percent of the GDP [gross domestic product; DB]. By 2006 that figure had risen to 9.5 percent [...]. More generally, in 2005 the wealthiest 1 percent of Americans claimed a percentage of the national income not equaled since 1928. Only the Gilded Age, the period from the Civil War to the 1890s, and the 1920s can withstand comparison to the last twenty-five years in terms of wealth accumulation.<sup>117</sup> (Bernstein, Swan 2007: 4) Allerdings, so fahren Bernstein und Swan (2007: 17) fort, „[i]n the nineteenth century, the difference that wealth could make in a person's life was enormous, and the division between the haves and the have-nots seemed fundamental“. Sie unterstreichen dies mit einer selbst erstellten Liste Amerikas reichster Persönlichkeiten aller Zeiten, die das jeweilige Vermögen in transferierten Werten für das Jahr 2006 wiedergibt – mit umgerechnet über 300 Milliarden US-Dollar ist der auf Rang eins platzierte John D. Rockefeller demnach mehr als 2,5 Mal so reich wie der auf Platz vier geführte erste Superreiche aus heutiger Zeit, Bill Gates. Überhaupt finden sich auf der insgesamt 15 Namen zählenden Liste mit Bill Gates (Rang vier) und Warren Buffett (Rang 15) nur zwei Vertreter aus der Jetztzeit.

- Mit aktuell (2006) 70 Prozent handelt es sich bei Amerikas Milliardären überwiegend um soziale Aufsteiger, also um sogenannte „Selfmade-Men“, die ihren Reichtum aus eigenen Kräften generiert haben. Damit einher geht ein entsprechender Bedeutungsrückgang vererbten Reichtums: „Over the last 25 years, the percentage of 400 members who inherited their wealth decreased from 47% on the first list in 1982, to 30% in 2006“, so Bernstein und Swan (2007: 65) in Übereinstimmung mit Franks Ausführungen zu den „Richistani“. Gleichzeitig weisen die Autoren darauf hin, dass heutzutage bzw. in naher Zukunft mehr Vermögen vererbt werden als je zuvor in der US-amerikanischen Geschichte (vgl. Bernstein, Swan 2007: 249). Dies stellt die Familienbünde vor enorme Herausforderungen, denn „[t]here is no greater threat to a family than a fortune“ (Bernstein, Swan 2007: 252).
- Wie auch Frank stellen Bernstein und Swan für heutigen Superreichtum eine Vielfalt an möglichen Branchen fest, wie es sie in den USA wohl noch nie zuvor gege-

<sup>117</sup> Chrystia Freeland (2013: 52) weist darauf hin, dass sich die soziale Kluft nicht nur zwischen den Reichen und den Armen im Allgemeinen, sondern auch zwischen den Reichen und Superreichen in den letzten Jahrzehnten stark vergrößert hat: „Selbst unter den Superreichen – den Leuten auf der jährlichen Reichenliste des Magazins ‚Forbes‘ – fand der größte Zugewinn an der Spitze der Pyramide statt. Eine Untersuchung der 400 reichsten Amerikaner auf der ‚Forbes‘-Liste stellte kürzlich fest, dass zwischen 1983 und 2000 alle Reichen zulegten, aber die Ultrareichen am meisten von allen. Im Lauf dieser Jahre wurden die obersten 25 Prozent dieser Gruppe 4,3-mal reicher, während die unteren 75 Prozent ihr Vermögen ‚nur‘ um das 2,1-Fache aufstockten.“

ben hat. Dies gilt insbesondere für jene sogenannten „blue-collar billionaires“ oder „low-tech entrepreneurs“, deren Reichtum auf diverse Dienstleistungen oder auf teils recht ordinäre Basis- bzw. Alltagsgüter zurückzuführen ist. *„One moneymaking maxim that abounds among low-tech entrepreneurs“*, so Bernstein und Swan (2007: 115) in diesem Zusammenhang, *„is that you don't have to invent an entirely new contraption; just find a way to make it better, or at least different“*. Generell erkennen die Autoren einen massiven Bedeutungsrückgang des Ölgeschäftes (1982 machte dieses noch einen Anteil von 22,8 Prozent am US-amerikanischen Superreichtum aus, 2006 nur noch 7,5 Prozent), während die Technologie- und Finanzbranche die größten Zuwächse registrieren konnten (vgl. Bernstein, Swan 2007: 112, 181).<sup>118</sup> Bernstein und Swan (2007: 133ff.) unterstreichen diese Entwicklung recht anschaulich durch die geografische Verschiebung des Reichtums in Richtung der amerikanischen Westküste.

- Da hinter beinahe jedem großen US-amerikanischen Vermögen ein „Liquiditätsergebnis“ im Frank'schen Sinne steht und sich vor allem im Bereich der (Finanz-) Technologie in immer kürzerer Zeit enorme Vermögen erwirtschaften lassen, stellen auch Bernstein und Swan eine zunehmende Verjüngung des Reichtums fest. Dies gilt allerdings weniger für die bloße Anzahl junger US-Milliardäre, als vielmehr für deren gehaltenes Gesamtvermögen im Vergleich zu Superreichen höheren Alters (vgl. Bernstein, Swan 2007: 74). Einhergehend mit dieser Entwicklung ist die erhöhte Anfälligkeit großer, überwiegend von den internationalen Finanzmärkten abhängiger Vermögen, wie sie auch Frank erkannt und beschrieben hatte.
- Bernstein und Swan bestätigen außerdem das von Frank gezeichnete Bild Amerikas Superreicher als „gespaltene Persönlichkeiten“. *„They want to enjoy their wealth, but they don't want to lose their middle-class self-image“*, so zitieren sie den konservativen Autor und Redner Dinesh D'Souza (zitiert nach Bernstein, Swan 2007: 229), der Ende der 1990er-Jahre einen entsprechenden Kommentar im Forbes-

---

<sup>118</sup> Entsprechende Zahlen hinsichtlich der Bedeutung der Finanzbranche liefert zum Beispiel Chrystia Freeland (2013: 142f., 249): *„2012 waren auf der ‚Forbes‘-Liste der 1226 Milliardäre 77 Finanziers und 143 Investoren. Von den 40000 Amerikanern mit einem investierbaren Vermögen von über 30 Millionen Dollar [...] waren 40 Prozent in der Finanzbranche. Von den 0,1 Prozent der Amerikaner, die 2004 an der Spitze der Einkommensverteilung standen, waren 18 Prozent Finanziers. Banker sind sogar noch dominanter an der Spitze der Einkommenspyramide. [...] Der Aufschwung des obersten Prozents und besonders seiner Spitze, des obersten Zehntelprozents, ist die Geschichte des Aufstiegs der Finanzbranche.“* Ganz allgemein gesprochen lässt sich für alle wohlhabenden westlichen Länder eine Entwicklung beschreiben, die durch die Ablösung von in Boden oder in die Landwirtschaft investierten Kapitals hin zu Industrie-, Immobilien- und Finanzkapital gekennzeichnet ist (vgl. Piketty 2014a: 188).

Magazin veröffentlicht hatte. Während superreiche US-Amerikaner auf der einen Seite teils enorme Summen für demonstrativen Luxus- und Moralkonsum (wie auch Frank verweisen Bernstein und Swan (2007: 302ff.) in diesem Zusammenhang unter anderem auf das in den USA zunehmend an Bedeutung gewinnende Sozialunternehmertum) ausgeben, sträuben sie sich auf der anderen Seite oftmals dagegen, als „reich“ bezeichnet oder eingestuft zu werden.

Die eigentliche und über die Ausführungen Franks hinausgehende Leistung des Buches ist der Versuch der Erstellung eines psychologischen Profils Amerikas Superreicher. Auf rund einem Drittel des Inhalts gehen Bernstein und Swan der Frage nach, „what it takes“, um es in den erlauchten Kreis der 400 reichsten US-Amerikaner zu schaffen.<sup>119</sup> Dabei widmen sie sich zunächst der Bedeutung von kognitiver Intelligenz und stellen fest, dass ein hoher Intelligenzquotient alleine kein maßgebliches Kriterium für großen Reichtum darstellt. *„Research shows, in fact, that IQ counts for only 10 to 20 percent of career success“*, so schreiben sie (Bernstein, Swan 2007: 24f.) und auch die Bedeutung von formaler Bildung erscheint für Bernstein und Swan häufig überbewertet. *„A broader study of the Forbes 400 over the last twenty-five years indicates that in any given year about 10 percent of the members dropped out of high school, possess only a high school diploma, or never completed college.“* (Bernstein, Swan 2007: 8) Für das Jahr 2006 zeigen Bernstein und Swan (2007: 31) sogar, dass Milliardäre ohne Hochschulabschluss über ein durchschnittlich höheres Vermögen verfügen als solche mit einem entsprechenden Diplom, wobei sie hier zurecht auf den sogenannten „Gates-Faktor“ hinweisen, also auf den Umstand, dass es sich bei Bill Gates, einem der reichsten US-Amerikaner, um den bekanntesten und die Statistik entsprechend verzerrenden Studienabbrecher handelt. Die Autoren betonen insgesamt eher die Bedeutung von Netzwerken, die in Elite-Einrichtungen wie Harvard, Yale oder Stanford gepflegt oder geknüpft werden (vgl. Bernstein, Swan 2007: 38ff.) und die für den späteren Erfolg oftmals mitentscheidend sind.<sup>120</sup> *„Still, non-Ivies are the bread-and-butter schools of the vast majority of Forbes 400 college graduates. Some of the list’s biggest*

---

<sup>119</sup> Diese Frage ging auch Shaun Rein, ein für „Forbes“ tätiger Journalist, nach. In Kooperation mit seinem eigenen Marktforschungsinstitut „China Market Research Group“ verfolgte er über fünf Jahre lang die Frage, welche persönlichen Eigenschaften einen Milliardär auszeichnen und ob oder wie sich diese vom Durchschnittsbürger unterscheiden. Dabei offenbarten sich für ihn drei wesentliche Charakteristiken von Milliardären: (1) Ein geringes Maß an Angst vor Misserfolg und eine gewisse Risikobereitschaft, (2) Kreativität, Ehrgeiz und Perfektion und schließlich (3) ein gutes und glückliches soziales Umfeld (insbesondere was den/die Lebenspartner/in angeht).

<sup>120</sup> Ein prominentes Beispiel für diesen Umstand ist der Facebook-Gründer Mark Zuckerberg, der den Grundstein für sein soziales Netzwerk auf dem Campus der Harvard-Universität schuf, ohne dort letztlich einen formalen Abschluss zu erzielen.

*names went to schools without prestigious names*“ (Bernstein, Swan 2007: 42), was verdeutlicht, dass es offenbar vor allem auch *„a hefty dose of social skills*“ (Bernstein, Swan 2007: 25), also bestimmter sozialer Kompetenzen bedarf, um über *„erfolgreiche Intelligenz*“ – nach dem renommierten US-amerikanischen Psychologen Robert Sternberg ist dies der Zusammenfluss von analytischen, kreativen und praktischen Fähigkeiten (vgl. Bernstein, Swan 2007: 26) – zu verfügen. *„What sets apart the megastars from the mediocre, then, is not one trait or even a bundle of specific traits, but an alchemic convergence of a variety of strengths – as well as the know-how to use them. Yet even when all these forms of intelligence are present, researchers say, success won’t happen without a few other key ingredients, including determination and hard work.*“ (Bernstein, Swan 2007: 26) Neben solch vermeintlicher *„soft skills*“ wie zum Beispiel Disziplin, Zuverlässigkeit oder Liebe zum Detail ist für die Anhäufung großen Reichtums offenbar ein bestimmter innerer Antrieb von Bedeutung, der seinen Ursprung in der Regel weniger in dem Wunsch nach Anhäufung von Geld hat, sondern eher in der Durchsetzung und Realisierung eigener Ideen, Projekte oder Innovationen. *„In fact, many [...] billionaires did not even begin their careers with the objective of becoming wealthy. Some, such as Jobs and Gates, built their multibillionaire companies on the basis of knowledge they first started acquiring as teenage hobbyists.*“ (Bernstein, Swan 2007: 137) Bernstein und Swan decken in diesem Zusammenhang bei ihrer Analyse der Kindheit der Forbes 400 erstaunliche Parallelen auf: So handelt es sich bei einer Vielzahl der heutigen Milliardären offenbar um einstige Außenseiter, deren Jugend in irgendeiner Form problembehaftet war (seien es beispielsweise familiäre Streitigkeiten, Todesfälle von nahestehenden Personen, Mobbing oder Ähnliches).<sup>121</sup> Die beiden Autoren ziehen daraus den Schluss, dass sich durch solch frühe Erfahrungen eine Zielstrebigkeit und Triebkraft entwickelt, deren oberstes Ziel es ist, es den einstigen *„Widersachern*“ oder sich selbst zu zeigen. Der typische US-amerikanische Superreiche ist nach Bernstein und Swan also eine Person, die durch einen bestimmten inneren Antrieb geprägt ist und Freude am Gestalten hat. Sie ähnelt somit dem Schumpeter’schen Pionierunternehmer, wie wir ihn weiter oben bereits kennengelernt haben, wobei *„[...] the rigorous pursuit of [his] vision doesn’t always make [him] popular*“ (Bernstein, Swan 2007: 88). Hierin erkennen Bernstein und Swan (2007: 314) auch den wesentlichen Grund, weshalb Amerikas Superreiche – trotz zahlreicher Versuche – kaum im politischen

---

<sup>121</sup> Auch Dennis Gastmann (2014: 50, 141, 258) erwähnt in seinem auf Deutschland bezogenen journalistischen *„Reichtumsbericht*“ an verschiedenen Stellen bestimmte Traumata (Tod nahestehender Bezugspersonen, Verlust wichtiger Großkunden) seiner – meist *„nur*“ reichen – Gesprächspartner, die er als charakteristisch für erfolgreiche Menschen erachtet.

Bereich Fuß fassen können: „*I think entrepreneurs are control freaks generally, and I think people who enter politics have to be collegial*“, so zitieren sie in diesem Zusammenhang den Wirtschaftswissenschaftler George David Smith. Als weitere charakteristische Eigenschaften US-amerikanischer Milliardäre nennen die Autoren schließlich eine im Vergleich zum Durchschnitt höhere Risikobereitschaft, ein Gespür für zukünftige Umbrüche und Entwicklungen,<sup>122</sup> einen stärkeren Glauben an die eigenen Fähigkeiten und eine weniger stark ausgeprägte Angst vor Niederlagen, wobei sich die langfristig Erfolgreichen nicht durch eine Spieler-Mentalität, sondern eher durch eine kluge Risikoeinschätzung und -minimierung (zum Beispiel mittels sorgfältig durchgeführter Marktanalysen) aus- und kennzeichnen. Neben all den psychologischen Eigenschaften spielt für eine große Anzahl der 400 reichsten US-Amerikaner offenbar auch das schlichte Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen zu sein, eine bedeutende Rolle für ihren wirtschaftlichen Erfolg, so stellen die Autoren ergänzend fest (vgl. Bernstein, Swan 2007: 68ff.).<sup>123</sup>

#### 2.4 Bevölkerung

Eine Untersuchung, die sich explizit mit der gesellschaftlichen Wahrnehmung von Milliardären befasst, liegt bislang nicht vor. Geht man davon aus, dass die massenmediale Darstellung als „wirksame Instanz der Meinungsbildung“ (vgl. Daele, Neidhardt 1996: 10) fungiert, so kann man die im zweiten Teil der Arbeit durchgeführte Analyse zur Medienberichterstattung über die Milliardärsthematik gewissermaßen als „Ersatzindikator“ für die öffentliche Meinung betrachten (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2009: 50). An dieser Stelle werden zunächst Daten herangezogen, die nach in der Bevölkerung vorherrschenden Einstellungen und Meinungen zum Thema Reichtum im Allgemeinen bzw. nach dem Bild von Führungs- und Wirtschaftseliten (konkret sind dies Politiker, Manager und Unternehmer) im Speziellen fragen.

Die erste Studie dieser Art stammt vom Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (ISG) und der aproxima Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung Weimar mbH (Engels, Apel, Götte 2011) und wurde weiter oben in Bezug auf in der deutschen Bevölkerung vorherrschende Reichtumsgrenzen bereits vorgestellt. In Auftrag gegeben wurde sie

<sup>122</sup> Chrystia Freeland (2013: 174) zieht diesbezüglich eine Studie der Citigroup heran und schreibt: „*Die Fähigkeit, Umbrüche beim Schopf zu packen – mit den wirtschaftlichen Belohnungen, die das heute einbringt –, sei nichts, was wir einfach lernen könnten, indem wir die Werke von Betriebswirtschaftlern wie Clayton Christensen oder Donald Sull studieren. Diese Fähigkeit ist auch nicht die Folge eines Hintergrunds, der halb Zugehörigkeit, halb Außenseitertum bedeutet. Sie ist, glauben die Autoren, in unsere DNA eingeschrieben.*“

<sup>123</sup> Dies erkennt auch Chrystia Freeland (2013: 178) bei ihren Ausführungen zu den Superreichen: „*Umbrüche für sich zu nutzen, Revolutionen beim Schopf zu packen, das hat viel mit Glück zu tun*“, so schreibt sie.

von der damaligen schwarz-gelben Bundesregierung hinsichtlich des Vierten Armuts- und Reichtumsberichts (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 406), in dem es zusammenfassend heißt: *„Während Armut [in der deutschen Gesellschaft; DB] einhellig als Zustand aufgefasst wird, den es individuell und wo nötig mit politischen Maßnahmen zu bekämpfen gilt, sind insbesondere die subjektiven Einschätzungen zum Reichtum zwiespalten. Einerseits begrüßen die meisten Menschen in Deutschland grundsätzlich die Freiheit, individuellen Reichtum erwerben und für sich behalten oder vererben zu können, auch wenn dies zu sozialen Ungleichheiten führt. Andererseits hegen viele Zweifel, was den Nutzen von Reichtum für das Wohl der Gesellschaft betrifft.“* Schaut man sich die dieser Aussage zugrunde liegenden Daten genauer an, so lassen sich darin zumindest grobe Tendenzen erkennen, welches grundsätzliche Reichtumsbild in den Köpfen der hiesigen Bevölkerung vorzuherrschen scheint. Auffallend und erwähnenswert ist zunächst die Tatsache, dass der Reichtumsbegriff von den Befragten bei Weitem nicht auf seinen monetär-materiellen Aspekt beschränkt wird: So steht bei der subjektiven Definition von Reichtum an erster Stelle die Gesundheit, gefolgt von einem sorgenfreien Alter. Erst an dritter und vierter Stelle folgen mit „hohem Lebensstandard“ und „Leben ohne Arbeit“ primär finanzielle Aspekte (vgl. Engels, Apel, Götte 2011: 18). *„Ganz offensichtlich gibt es keinen spezifischen Reichtumsbegriff. Vielmehr geht die Bevölkerung von pluralen Reichtumsvorstellungen aus, die verschiedene Möglichkeitsräume und -potenziale umfassen“*, so stellen auch Becker et al. (2009: 159) in einer vergleichbaren Analyse fest. Dies zeigt zum einen, dass Reichtum insbesondere in politischen und wissenschaftlichen Diskursen nicht voreilig mit finanziellen Ressourcen gleichgesetzt bzw. darauf beschränkt werden darf und verdeutlicht zum anderen die Notwendigkeit eines weiter gefassten Vermögensbegriffes, wie ihn allen voran der Soziologe Thomas Druyen einfordert. Vermögen wird von ihm nicht auf den monetär-materiellen Aspekt reduziert, sondern im aristotelischen Sinne mit dem Verb „etwas zu vermögen“ und damit unmittelbar mit der menschlichen Handlungs- und Entfaltungsmöglichkeit und deren praktischen Umsetzung verknüpft (vgl. Druyen 2007: 208).<sup>124</sup> Auf diese Weise gelingt es nicht nur, oftmals aus dem Blickfeld geratene Potenziale wiederzuentdecken und neu zu erschließen,<sup>125</sup> sondern auch dem in der Bevölkerung vorherr-

<sup>124</sup> Analog dazu Max Stirner ([1844] 2011: 256): *„Also was du ‚vermagst‘, ist dein ‚Vermögen‘!“* Im Englischen fehlt eine solche Doppeldeutigkeit des Vermögensbegriffes. Druyen (2011) hat deshalb den Begriff „Wealthability“ eingeführt, der sich aus den englischen Wörtern „wealth“ (materielles Vermögen) und „ability“ (Talent oder Befähigung) zusammensetzt.

<sup>125</sup> Druyen (2007: 68, 182) formuliert daraus die Leitlinie einer „Allgemeinen Vermögenskultur“, die als individueller und gesellschaftlicher Wille verstanden wird, Werte und Fähigkeiten in ein sinnvolles Gemeinschaftsleben einzubringen.

schenden pluralen Begriffsverständnis von Reichtum gerecht zu werden. Bezieht man dieses zunächst wieder auf den monetär-materiellen Aspekt und fragt nach den in den Vorstellungen der deutschen Bevölkerung dominierenden Gründen, es zu solch einem Reichtum gebracht zu haben, so offenbart sich recht deutlich eine allgemein wahrgenommene und bemängelte Chancenungleichheit: „*Dass Reichtum vor allem auf besonderen Fähigkeiten und Begabungen beruhe, meinen nur 25%, und dass er mit harter Arbeit erworben worden sei, meinen 24%. Höhere Zustimmungswerte erhalten dagegen die Aussagen, die die Ursachen im sozialen Setting sehen: dass bessere Ausgangsbedingungen wie Elternhaus und Erbschaften (46%) und dass soziale Beziehungen (39%) hilfreich seien. Auch die sehr kritischen Aussagen, dass Reichtum auf Unehrlichkeit (30%) oder auf der Ungerechtigkeit des Wirtschaftssystems (25%) beruhe, erhalten mehr Zustimmung als die meritokratischen Aussagen.*“ (Engels, Apel, Götte 2011: 26f.) Gesellschaftlich-strukturelle, als ungerecht empfundene Faktoren werden als Ursache für Reichtum demnach stärker gewichtet als persönliche Faktoren,<sup>126</sup> was ein wesentlicher Grund dafür sein dürfte, weshalb den Reichen und Superreichen hierzulande insgesamt eher kritisch begegnet wird. Verstärkt wird diese Tendenz dadurch, dass zu großer Reichtum Einzelner als Gefahr für den sozialen Frieden erachtet wird und dass diese privilegierte Minderheit in den Augen der deutschen Bevölkerung ihren Reichtum nicht oder in zu geringem Maße zum Wohle der Gesellschaft einsetzt (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 407). Etwas vereinfacht dargestellt, könnte man das in der Bevölkerung vorherrschende Bild des Reichen somit als eine Person beschreiben, die sich weit ab von der übrigen Gesellschaft bewegt, ihren Wohlstand auf ungerechte Art und Weise – sei es durch Erbschaft oder durch andere gesellschaftsstrukturelle Vorteile – generiert hat und davon nichts oder jedenfalls aus Sicht der Bevölkerung zu wenig an die Gesellschaft zurückgibt. Dabei ist zu betonen, dass die deutsche Bevölkerung hier mehrheitlich weniger superreiche Milliardäre im Kopf hat als vielmehr Wohlhabende oder Reiche mit bis zu einstelligem Millionenvermögen (vgl. dazu Kapitel 1.4).

Bestätigt wird dieses in der deutschen Bevölkerung vorherrschende negative Bild von „den Reichen“ auch durch andere Studien: 2008 erhob zum Beispiel das Allensbacher Institut für Demoskopie (IfD) entsprechende Daten, die von Renate Köcher (2008), Geschäftsführerin des Instituts, in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ) vom 23.04.2008 unter

---

<sup>126</sup> Becker et al. (2009: 161) weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass „[j]e besser der Proband seine wirtschaftliche Lage beurteilt, je höher er sich im sozialen Schichtungsgefüge verortet und je zufriedener er mit seinem Leben ist, umso eher sieht er Reichtum durch die Leistung des Einzelnen hervorgerufen“.

dem Titel „Skepsis gegenüber den Führungseliten“ zusammenfassend dargestellt wurden. Die Führungselite im Allgemeinen, so heißt es dort, sei in den Augen der Deutschen „überbezahlt“ und habe „zu wenig Verständnis für die Sorgen der ‚kleinen Leute‘“. Differenziert man den Begriff der Führungselite und spaltet ihn auf in Politiker, Manager und Unternehmer, so zeigt sich folgendes Bild: *„[...] Politikern wird in hohem Maße unterstellt, dass ihnen das Verständnis für die Sorgen der Bevölkerung abgeht und ihre Handlungen von Egoismus und teilweise auch Gier angetrieben werden. Harte Arbeit, Mut [...] und Selbstlosigkeit assoziiert die Bevölkerung mit der politischen Klasse noch weniger als mit den wirtschaftlichen Führungsspitzen“*, zudem wird ihr im Vergleich zu Führungskräften aus der Wirtschaft offenbar weniger Kompetenz zugeschrieben. Manager dagegen stehen nicht zuletzt aufgrund negativer und medial „ausgeschlachteter“ Einzelbeispiele im „Dauerfeuer der Kritik“. Stärker noch als in entsprechenden Erhebungen aus den Vorjahren dominieren hier Assoziationen wie „Gier“, „Rücksichtslosigkeit“, „Egoismus“ und „Verständnislosigkeit in Bezug auf die Sorgen der ‚kleinen Leute‘“. Insgesamt diagnostizieren 79 Prozent der deutschen Bevölkerung einen Imageschaden für die Manager, 53 Prozent einen solchen auch für die Unternehmer. Somit fällt das Unternehmerbild im Vergleich zu dem der Politiker und Manager am positivsten aus, wobei auch dieses seit Anfang der 1990er-Jahre deutlich gelitten hat: Damals gaben lediglich 23 Prozent der Befragten an, dass sich das Ansehen der Unternehmer verschlechtert habe, heute ist es mehr als die Hälfte. Allerdings schreibt die deutsche Bevölkerung insbesondere den Unternehmern auch positive Eigenschaften wie „eine große Verantwortung“, „Willensstärke“, „Risikofreude“, „Leistungskraft“ oder „einen Blick für Chancen und Entwicklungen“ zu. Insgesamt aber sei das Weltbild der Bürger von einer tiefen Skepsis gegenüber der ökonomischen und politischen Führungsschicht geprägt, so Köcher. Sie stellt dabei jedoch einen deutlichen Unterschied zwischen solch „Stereotypen“ und dem „Nahbild“, das heißt, dem Urteil über den Chef des eigenen Unternehmens, fest: *„Nur 27 Prozent bescheinigen Managern, 34 Prozent Unternehmern pauschal hohe Kompetenz, aber 62 Prozent der in der Privatwirtschaft Beschäftigten dem Leiter des eigenen Unternehmens. 25 Prozent attestieren Managern, 40 Prozent Unternehmern Verantwortungsbewusstsein, 65 Prozent dem Leiter des eigenen Unternehmens. Umgekehrt werden diesem kaum Egoismus, Gier oder mangelndes Verständnis für die breite Bevölkerung vorgeworfen, ganz anders als vor allem der Gesamtheit der Manager, aber teilweise auch der Unternehmer. Die persönlichen Erfahrungen der Bevölkerung mit wirtschaftlichen Führungskräften“*, so folgert Köcher, *„bilden einen auffallend großen Kontrast zu ihrem generellen Weltbild.“*

Ein ähnlich negatives generelles Weltbild in Bezug auf die Reichen deckt auch die Stiftung Familienunternehmen (2009) in einer von der Friedrichshafener Zeppelin University begleiteten Studie zur „Wahrnehmung der Wirtschaft in der Öffentlichkeit“ auf und führt dies anhand von Daten des ALLBUS (Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften) vor allem auf die allgemeine gesellschaftliche Grundstimmung zurück, die von Verunsicherung und Unzufriedenheit mit den wirtschaftlichen und sozialen Verhältnissen geprägt sei (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2009: 13ff., 46). Rund drei Viertel der Deutschen halten nach ALLBUS-Daten aus dem Jahr 2008 die sozialen Unterschiede im Land für ungerecht und *„[j]eder zweite Deutsche glaubt, dass die großen Vermögen vieler Familienunternehmer grundgesetzwidrig angeeignet worden sind; niemand könne in seinem Leben mehrere Milliarden Euro auf verfassungsgemäße Weise erwerben“* (Stiftung Familienunternehmen 2009: 37), so die vorherrschende Meinung in der Bevölkerung. Insgesamt, so stellt die Studie fest, fällt dieses Weltbild über alle Milieus hinweg sehr undifferenziert aus, was sich unter anderem darin niederschlägt, dass mal von „der Wirtschaft“, mal von „den Reichen“, „den Konzernlenkern“, „den Managern“ oder „den leitenden Angestellten“ die Rede sei – *„[d]urchgängig ist aber die Vorstellung, dass Akteure aus der Wirtschaft generell weiter oben eingereiht werden [...]“* (Stiftung Familienunternehmen 2009: 47). Allerdings, so heißt es hier weiter, habe Selbständigkeit an sich ein durchaus positives Image, was sich zum Beispiel anhand der Allensbacher Berufsprestige-Skala 2008 zeige, wonach 31 Prozent der Deutschen hohe Achtung vor (vor allem mittelständischen) Unternehmern haben, aber nur 17 Prozent vor Managern (vgl. Stiftung Familienunternehmen 2009: 34, 85). *„In allen sozialen Schichten herrscht die Wahrnehmung, dass Selbständige mehr Zeit in ihren Beruf stecken als Arbeitnehmer [und prinzipiell ist] [d]as Unternehmerbild der Deutschen [...] zu weiten Teilen voller Anerkennung für die sozialen Entbehrungen und das Risiko, das Unternehmer eingehen, gekennzeichnet. Die Mehrheit der Deutschen schreibt diesen zu, außergewöhnliche Belastungen auf sich zu nehmen. Man könnte dies mit Willensstärke, Risikofreude und Leistungskraft beschreiben. [...] Vor allem junge Menschen haben ein positives Bild von Unternehmern, 63 Prozent haben eine ‚sehr gute‘ bzw. eine ‚gute‘ Meinung von Unternehmern, bei Erwachsenen sind es 50 Prozent.“* (Stiftung Familienunternehmen 2009: 34f.)

Seit jeher ist es die Kunst, die solch skizzenhafte Stereotypen, wie sie in der deutschen Bevölkerung in Bezug auf die Einstellungen und Meinungen zu Reichtum und „den Reichen“ vorzuherrschen scheinen, aufgreift und bewusst pointiert darstellt, um auf gesellschaftliche Missstände oder Gegebenheiten hinzuweisen. Exemplarisch dafür steht die

Sonderausstellung des Deutschen Hygiene-Museums mit dem Titel „Reichtum – mehr als genug“, die zwischen dem 6. Juli und 10. November 2013 in Dresden stattfand. So heißt es in einem internen Arbeitspapier zum Charakter der Ausstellung: *„Die Ausstellung versteht sich als Satire. Sie spielt mit dem Motiv der Luxuskreuzfahrt und inszeniert das Thema Reichtum in bewusst überzeichneter Form.“* Größtes und wichtigstes Exponat der Ausstellung ist ein nachgebautes Kreuzfahrtschiff – die „MS Reichtum“ – mit einem Parcours aus typischen Räumen eines Luxus-Liners. Dabei geht es *„der Schau [allerdings] nicht darum, prächtige und wertvolle Dinge auszustellen, die man gemeinhin mit Reichtum verbindet. Es soll vielmehr gezeigt werden, welches Bild wir uns vom Reichtum und von den Reichen machen“*, so nachzulesen in der offiziellen Presseinformation.<sup>127</sup> Das Motiv des Schiffes steht dabei als Metapher für Fragen gesellschaftlichen Zusammenlebens, seiner Organisation und Gerechtigkeit. Es gibt außerdem die Gliederungsebenen der Ausstellung vor, so zum Beispiel die Unterscheidung zwischen dem Innen und Außen des Schiffes: *„An Bord wird das verhandelt, was aus der Perspektive zentraleuropäischer Erfahrung die Realität ist, während jenseits des Schiffs die Relationen ganz andere sind: bittere Armut in der dritten Welt, überbordender Reichtum eines Milliardärs (Motiv des Flüchtlingsboots und der Luxusyacht).“* (Auszug aus internem Arbeitspapier) Hier kommt zum Ausdruck, dass die Lebenswelt der Reichen und die der Armen scheinbar kaum noch etwas miteinander zu tun haben und superreiche Milliardäre für die meisten Menschen in westlichen Demokratien mindestens ebenso weit entfernt und fremd erscheinen wie die Ärmsten der Armen dieser Welt. Der Grund hierfür mag zum einen in fehlenden Schnittpunkten, zum anderen aber auch in der insgesamt mangelhaften Kenntnis über diese Gesellschaftsgruppe zu finden sein. In der gestalterischen Art des Dinner- und Ballsaals (Reichtum als Sinnbild des Genießens, des Luxus, der Schönheit und des Überflusses), des Sonnendecks (Reichtum als Möglichkeit der Ruhe und Einfachheit, aber auch die damit verbundenen Schwierigkeiten, dies auszuhalten) oder des Krankenzimmers (Pathologien des Reichtums und des Überflusses und der Hinweis, dass sich auch mit Geld keine ewige Jugend oder Gesundheit erkaufen lässt) werden weitläufige Vorstellungen von Reichtum präsentiert. Dem bewusst gegenübergestellt ist beispielsweise die kleine Kombüse, die nur für Personal vorgesehen ist und die auf die teils harte Arbeitsrealität an Bord hinweist. Die Ausstellung trägt damit auch dem ambivalenten Reichtumsbild in der Gesellschaft Rechnung, wie es weiter oben

---

<sup>127</sup> Damit geht sie über die bloße Zurschaustellung von Reichtum hinaus, wie sie in anderen Ausstellungen in diesem Themenrahmen häufig zu beobachten ist (so zum Beispiel in der vom 17. Oktober 2014 bis 8. Februar 2015 im Museum für Kunst und Gewerbe Hamburg gezeigten Ausstellung „Fette Beute. Reichtum zeigen“).

mithilfe statistischer Daten für die deutsche Bevölkerung skizziert wurde. Insgesamt versteht die Ausstellung Reichtum als ein leitendes gesellschaftliches Phantasma – erkennt also in dem Wunsch nach einer Existenz in materiellem Überfluss eine zentrale Triebfeder individuellen und gesellschaftlichen Handelns – und ist bestrebt, dies nicht nur zum Ausdruck zu bringen, sondern den Besucher letztlich auch mit einer größeren Mündigkeit gegenüber diesem Leitbild auszustatten. Auf gestalterischer Ebene geschieht dies neben dem Maschinenraum (dieser steht sinnbildlich für den hinter dem Phantasma stehenden Antrieb) vor allem durch die Kommandobrücke, auf der es um zukunftsweisende Fragen wie der Fahrtrichtung des Schiffes oder der des Steuermannes geht. Der Besucher wird angeregt, sich über auserwählte Zukunftsszenarien wie zum Beispiel die Einführung einer Vermögenssteuer oder eines bedingungslosen Grundeinkommens Gedanken zu machen – der dritte Teil der Arbeit wird solche Aspekte aufgreifen und nach der (potenziellen) Bedeutung von Milliardären für die Gesellschaft fragen.

### 3 Fazit zur Wahrnehmung von Milliardären

Die in den Kapiteln 1 und 2 aufgeführten Studien, Berichte, Listen und Publikationen stellen die wichtigsten derzeit verfügbaren Quellen zur Reichtums- respektive Milliardärsthematik dar. Tabelle 1 fasst diese überblicksartig zusammen und zeigt auf, bis zu welcher Ebene der Vermögenspyramide sie jeweils vorstoßen:

Tab. 1: Vorgestellte Quellen und Milliardärsrelevanz

	Quelle:	Daten gemäß Vermögenspyramide für:
<b>1 Struktur und Verteilung</b>		
<i>1.1</i>	<i>Wissenschaft</i>	
	Deutsche Bundesregierung (4. Armut- und Reichtumsbericht, 2013)	Sehr Wohlhabende
	DIW/SOEP (2012, 2015)	HNWIs
	EVS (2008)	Affluents
	SAVE (2009)	Sehr Wohlhabende/Affluents
	LWS (2007, 2008)	Affluents
	HFCS/PHF (2013, 2014)	HNWIs
	ViD (2011)	HNWIs
<i>1.2</i>	<i>Finanzmarkt</i>	
	Capgemini, RBC (2013)	U-HNWIs
	Credit Suisse (2013)	Superreiche
	Boston Consulting Group (2013)	U-HNWIs
	Wealth-X, UBS (2013, 2014)	Milliardäre
	Knight Frank (2013)	Milliardäre
<i>1.3</i>	<i>Journalismus</i>	
	Forbes, Manager Magazin, Trend, Bilanz, Finans, Hurun, Bloomberg etc. (2012, 2013)	Milliardäre
<i>1.4</i>	<i>Bevölkerung</i>	
	Forschergruppe Sozialstaat (2008)	n. a.
	ISG (2011)	n. a.
<b>2 Lebenswelt</b>		
<i>2.1</i>	<i>Wissenschaft</i>	
	West (2014)	Milliardäre*
	Krysmanski (2012)	Milliardäre*
	Imbusch (2009)	n. a.
	Druyen et al. (2011, 2013)	HNWIs
<i>2.2</i>	<i>Finanzmarkt</i>	
	Hypo-Vereinsbank (2007)	HNWIs
	Wealth-X, UBS (2014); UBS, PwC (2015)	Milliardäre
<i>2.3</i>	<i>Journalismus</i>	
	Spiegel-Serie (2012)	Milliardäre
	Rickens (2011)	Milliardäre
	Frank (2009)	Milliardäre
	Bernstein/Swan (2007)	Milliardäre

2.4	<i>Bevölkerung</i>	
	ISG (2011)	n. a.
	IfD Allensbach (2008)	n. a.
	Stiftung Familienunternehmen (2009)	n. a.
	Deutsches Hygiene-Museum (2013)	n. a.

\* Die hier aufgeführten milliardärsrelevanten Inhalte basieren ausschließlich auf den markierten journalistischen Quellen.

Wie zu sehen ist, nimmt die gegenwärtige Wissenschaft Milliardäre kaum wahr; stattdessen konzentrieren sich die milliardärsrelevanten Quellen vor allem auf den journalistischen Bereich (und in jüngster Zeit mitunter auch auf den kommerziellen Finanzmarktbereich). Es sind somit in erster Linie bestimmte journalistische (Fach-) Zeitschriften wie zum Beispiel das Forbes- oder Manager-Magazin und einzelne oftmals auf ihnen aufbauende Sachbücher (vgl. z.B. Bernstein, Swan 2007; Rickens 2011), aus denen sich – angesichts teils festzustellender gravierender Lücken oder qualitativer Mängel – nur vorsichtige bzw. tendenzielle Aussagen (1) zur Struktur und Verteilung sowie (2) zur konkreten Lebenswelt von Milliardären ableiten lassen.

(Ad 1): Da selbst die amtliche Statistik keine Angaben zur Anzahl und zum Vermögen von Milliardären bereithält, blenden auch seriöse Studien zur globalen oder hiesigen Vermögensverteilung diese Gesellschaftsgruppe zumeist aus und unterschätzen so regelmäßig das tatsächliche Ausmaß an Ungleichheit. Erst in der jüngeren Vergangenheit sind vereinzelte Versuche zu beobachten, diesem Defizit entgegenzuwirken. So integrieren beispielsweise die Statistiker des DIW (vgl. Westermeier, Grabka 2015) oder der EZB (vgl. Vermeulen 2014) neuerdings vermehrt milliardärsrelevante Zahlen (beispielsweise aus dem Manager- oder Forbes-Magazin) in ihre Datensätze und gelangen auf diese Weise zu einem realistischeren Abbild der Verteilung von Vermögen. Bezogen auf Deutschland kann demnach davon ausgegangen werden, dass sich etwa drei Viertel des Gesamtvermögens auf die reichsten zehn Prozent der Haushalte konzentriert (auf die Top-5-Prozent noch etwa 55 Prozent, auf das Top-1-Prozent über 30 Prozent und auf die reichsten 0,1 Prozent circa 15 Prozent). Die geschätzten 150 deutschen Milliardäre (Welt: 1.800) stellen zwar lediglich 0,0002 Prozent der Gesamtbevölkerung dar (Welt: 0,00004 Prozent), vereinen aber mit circa 550 Milliarden US-Dollar (Welt: 6,0 Billionen US-Dollar) immerhin noch etwa 4,3

Prozent des hiesigen Gesamtvermögens auf sich (Welt: 2,5 Prozent am Globalvermögen).<sup>128</sup>

(Ad 2): Die starke Abhängigkeit von journalistischem Datenmaterial zeigt sich nicht nur im Hinblick auf Studien zu Verteilungsfragen, sondern auch für lebensweltliche Untersuchungen. So ist es nur unter Rückgriff auf diverse Reichtumslisten – allen voran die jährlich vorgelegte „Forbes“-Liste der reichsten Menschen der Welt – und der dort teils aufgeführten personenbezogenen Angaben wie Nationalität, Geschlecht, Alter oder Branche möglich, ein (grobes) Profil der Lebenswelt von Milliardären zu erstellen. Dieses kennzeichnet sich in geografischer Hinsicht durch eine Vormachtstellung des US-amerikanischen Raums (ca. 31 Prozent aller weltweiten Milliardäre), gefolgt von den Regionen Asien-Pazifik (ca. 27 Prozent), Europa (ca. 26 Prozent), (Latein-) Amerika (ca. 9 Prozent) und dem Mittleren Osten/Afrika (ca. 7 Prozent). Die größten Vermögen konzentrieren sich demnach (noch) weitgehend auf die sogenannten entwickelten westlichen Länder, seit geraumer Zeit lässt sich jedoch ein sukzessiver Bedeutungsanstieg der aufstrebenden Volkswirtschaften Brasiliens, Russlands, Indiens und Chinas (den sogenannten „BRIC“-Staaten) feststellen. Das soziodemografische Profil von Milliardären kann zwar mit fünf Schlagworten relativ knapp zusammengefasst werden – Unternehmer, männlich, älter als 60, formal gebildet und verheiratet –, insgesamt aber handelt es sich bei den weltweiten Milliardären um eine eher heterogene Gruppe. Dies zeigt sich (1) im Hinblick auf das branchenspezifische Profil von Milliardären: Global betrachtet sind die jeweiligen Milliardärenvermögen zu 60 bis 70 Prozent selbst erwirtschaftet (vgl. UBS, PwC 2015); für die USA liegt der Anteil höher, während er hierzulande auf nur etwa 24 bis 33 Prozent geschätzt wird. Bei den dahinter stehenden Branchen dominiert in den USA das Banken- und Finanzwesen, in Deutschland eher der Handel und die herstellende Industrie. Mit diesen exemplarisch aufgezeigten regionalen und kulturellen Besonderheiten gehen (2) Unterschiede im mentalen Profil von Milliardären einher: Die selbst erwirtschafteten Vermögen in den USA werden mit Stolz und wenig Zurückhaltung deutlich nach außen sichtbar gemacht (beispielsweise durch demonstrativen Luxuskonsum oder großzügige öffentlichkeitswirksam inszenierte Spenden), dagegen gleichen die hiesigen Milliardärerben in der Mehrzahl eher dem Wesen eines „scheuen Rehs“. Das Beispiel zeigt, dass ein gemeinsames globales Wertesystem von Milliardären nicht identifizierbar ist und unterstreicht die

---

<sup>128</sup> Die Schätzungen zur Gesamtanzahl an Milliardären gehen weit auseinander. Hans Jürgen Krysmanski (2012: 45) beispielsweise spricht unter Hinzuziehung despotischer und kriminell erworbener Vermögen von etwa 3.000 Milliardären weltweit.

Notwendigkeit einer „vergleichenden“ Vermögenskulturforschung. Dennoch – darauf deuten auch (wenn auch auf niedrigere Reichtumsdimensionen bezogene) entsprechende wissenschaftliche Studien hin (vgl. z.B. Lauterbach, Druyen, Grundmann 2011; Druyen 2012) – lassen sich bestimmte milliardärstypische Charaktereigenschaften benennen. Dazu zählen ein im Vergleich zur Durchschnittsbevölkerung größeres Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten (und eine damit einhergehende stärker ausgeprägte Resilienz), eine (nicht auf materielle Aspekte reduzierte) Erfolgsorientierung und Zielstrebigkeit, eine vergleichsweise hohe Konfliktfreudigkeit, ein kluges Risikoverhalten, eine Offenheit bzw. Aufgeschlossenheit für Neues, ein starkes Verantwortungsbewusstsein sowie ein ausgeprägter Familiensinn.

Die hier skizzierten Maßzahlen und Profile spiegeln den gegenwärtigen Wissensstand im Hinblick auf die Milliardärsthematik wider. Wie gezeigt, handelt es sich dabei um eine stark von bestimmten journalistischen Fachmedien geprägte Wahrnehmung, die nicht zwangsläufig deckungsgleich ist mit der in der breiteren Bevölkerung vorherrschenden. In Bezug auf Reichtum im Allgemeinen, so zeigen die einschlägigen Studien zur Wahrnehmung der deutschen Bevölkerung (vgl. Engels, Apel, Götte 2011; Glatzer et al. 2008), existiert ein ausgesprochen diffuses Bild in der Öffentlichkeit. Dies gilt sowohl in quantitativer (es fehlt ein gängiger oder allgemein akzeptierter Grenzwert, ab dem von „Reichtum“ die Rede sein kann) als auch in qualitativer Hinsicht (Reichtum weist mehr als nur eine monetär-materielle Dimension auf; entsprechend verbinden die Menschen mit Reichtum oftmals auch Gesundheit, Familie, Freundschaften oder Ähnliches). Wenn auch ein allgemeingültiger Schwellenwert fehlt, so steht doch außer Frage, dass die hier fokussierte Gruppe der Milliardäre gemeinhin als „reich“ eingestuft und bezeichnet wird (so gut wie alle in den entsprechenden Studien Befragten nennen einen meist deutlich unter einer Milliarde liegenden Grenzwert). Sowohl im Hinblick auf den dargestellten defizitären wissenschaftlichen Forschungsstand über Reichtum im Allgemeinen und Milliardäre im Speziellen als auch angesichts eines zumeist mangelnden persönlichen Kontakts oder Zugangs zu dieser Gesellschaftsgruppe ist jedoch anzunehmen, dass präzise Vorstellungen über deren Größe, Zusammensetzung oder Mentalität in der Breite der Gesellschaft kaum vorhanden sein dürften. Die Überprüfung dieser Annahme ist Untersuchungsgegenstand des nachfolgenden Teils der Arbeit, der sich mit der massenmedialen Darstellung von Milliardären als „Ersatzindikator“ für die entsprechende öffentliche Wahrnehmung befasst.

## TEIL II: DARSTELLUNG

„Was wir über unsere Gesellschaft, ja über die Welt, in der wir leben, wissen, wissen wir durch die Massenmedien“, so lautet der bekannte einleitende Satz in Niklas Luhmanns (1996: 9) Untersuchung zur „Realität der Massenmedien“. <sup>129</sup> Dieser könnte im Hinblick auf die hier fokussierte Milliardärsthematik kaum zutreffender sein, wie die im ersten Teil der Arbeit durchgeführte Analyse offengelegt hat. Das vorhandene milliardärsrelevante Wissen, so war zu sehen, basiert fast ausschließlich auf Informationsquellen, die dem Journalismus zuzuordnen sind. <sup>130</sup> Wurden im voranstehenden Teil der Arbeit gezielt bestimmte journalistische Fachzeitschriften oder auf ihnen aufbauende Sachbücher herausgegriffen, die sich explizit mit der Thematik auseinandersetzen und damit an eine interessierte Leserschaft richten, so untersucht der vorliegende zweite Teil die massenmediale Darstellung von Milliardären im Sinne eines Ersatzindikators für die entsprechende öffentliche Wahrnehmung.

Dahinter stehen die beiden kommunikationswissenschaftlichen Annahmen des sogenannten „Agenda-Setting-Ansatzes“ und der „Kultivierungshypothese“. Der erstgenannten Annahme zufolge „bestimmt die Themenauswahl, welche die Medien ihrem Publikum präsentieren, die Vorstellungen der Öffentlichkeit von der Relevanz dieser Themen und den ihnen

---

<sup>129</sup> In Ermangelung einer ausreichend trennscharfen definitorischen Abgrenzung werden die Begriffe „Journalismus“, „Presse“ und „(Massen-)medien“ im Folgenden weitgehend synonym benutzt. „Journalismus“ akzentuiert „die Vermittlung faktenbetonter und aktueller Kommunikation“ (Neverla 2005: 209), „Presse“ steht kommunikationswissenschaftlich betrachtet „für die Gesamtheit aller periodischen Druckmedien, also Zeitungen und Zeitschriften“ (Raabe 2005: 353) und „Massenmedien sind institutionalisierte Handlungszusammenhänge, die sich komplexer Kommunikationskanäle und -techniken bedienen und in arbeitsteiligen Organisationsformen nach bestimmten Regeln und Routinen für die Gesellschaft bedeutungsvolle Funktionen für die öffentliche Kommunikation erbringen“ (Neverla 2005: 209).

<sup>130</sup> Gewissermaßen zeigt sich hier die Fortsetzung einer (deutschen) Tradition: Begibt man sich gezielt auf die Suche nach milliardärsrelevantem Material für die Vergangenheit, so stößt man auch hier – mit Ausnahme des einstigen Regierungsrats Rudolf Martin (1914), der sich im Deutschen Kaiserreich um eine akribische Zusammenstellung von „Jahrbüchern des Vermögens und Einkommens der Millionäre“ bemüht hatte – fast ausschließlich auf Quellen journalistischer Art (vgl. Kapitel 6.1.1). Der für Deutschland zu beobachtende Höhepunkt entsprechender Abhandlungen zeigt sich dabei zwischen den Jahren 1960 und 1980. Exemplarisch dafür stehen: Brügge (1968), Engelmann (1968, 1972, 1986), Engelmann und Wallraff (1976) sowie Jungblut (1971).

zu Grunde liegenden Sachverhalten“ (Rössler 2005: 11); die Kultivierungshypothese „geht davon aus, dass [...] [die] Erwartungen, Vorstellungen und auch Einstellungen gegenüber unserer sozialen Umwelt [...] [im Wesentlichen] von den Medien geprägt [sind]“ (Groebel 2005: 189). Da die Medien demnach nicht nur die als gesellschaftlich wichtig erachteten Themen (Agenda-Setting-Ansatz), sondern auch die von den Menschen mit diesen Themen verknüpften Erwartungen, Vorstellungen und Einstellungen bestimmen (Kultivierungshypothese) (vgl. Malik 2010: 11), kann angenommen werden, dass die Art und Weise, wie über die Milliardärsthematik berichtet wird, maßgeblich prägend ist für die entsprechende öffentliche Wahrnehmung. Dieser mediale Einfluss gilt insbesondere auch im Hinblick darauf, dass die meisten Bürgerinnen und Bürger selbst keine Milliardäre sind und auch in ihrem privaten Umfeld kaum in direkte Berührung mit dieser Gesellschaftsgruppe kommen. So fungieren die Medien als entscheidende Vermittler und übertragen die nicht unmittelbar greifbaren Konzepte der Realität in das mentale System der Rezipienten. „[L]angfristig“ so stellt der Medienpsychologe Jo Groebel (2005: 191) in diesem Zusammenhang fest, „entwickeln wir genaue Vorstellungen davon, wie bestimmte Facetten der Realität aussehen, ohne sie zwangsläufig jemals selbst unmittelbar erfahren haben zu müssen“.

Die nachfolgende Untersuchung geht der allgemeinen Frage nach, wie der deutsche Journalismus über die Milliardärsthematik berichtet und zieht daraus Schlüsse auf die entsprechende öffentliche Wahrnehmung sowie auf den Umgang der Medien mit ihrer im ersten Teil der Arbeit aufgedeckten Vormachtstellung. Im Kern geht es somit um die Überprüfung von Qualitätsaspekten journalistischer Arbeit im Kontext der Milliardärsthematik; konkret um die inhaltliche Vielfalt (beispielsweise von Themen, Lebensbereichen, Regionen, Personen oder Quellen) und Ausgewogenheit (im Sinne von Objektivität, also einer möglichst gleichgewichtigen Berücksichtigung verschiedener Themenaspekte und Ansichten) der Milliardärsberichterstattung.

#### 4 Forschungsstand und Forschungsthesen

Führt man sich die in Teil I dargestellte defizitäre wissenschaftliche Wahrnehmung des Themas (Super-) Reichtum vor Augen, so verwundert es kaum, dass eine systematische Untersuchung zur medialen Darstellung des Milliardärswesens bislang nicht vorliegt.<sup>131</sup> Vielmehr existieren einzelne Fallstudien, die sich mit jeweils spezifischen oder mit der Milliardärsthematik allenfalls verwandten Aspekten beschäftigen: Gottfried Deetjen (1977) zum Beispiel analysiert aus kommunikationswissenschaftlicher Perspektive und mit einem „neuen Ansatz zur Aussagenanalyse“ anhand einer relativ kleinen Fallzahl von 53 Artikeln aus den Medien „Manager Magazin“, „Spiegel“, „Capital“ und „Bild-Zeitung“ die „Industriellenprofile in Massenmedien“, wobei er sich auf Karrieregeschichten und die Frage beschränkt, *„wie Industrielle in massenmedialen Texten ihre formale Autorität legitimieren bzw. wie diese von Journalisten legitimiert wird“* (Deetjen 1977: 48). Thematisch breiter angelegt sind einzelne am Institut für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie erstellte studentische Seminararbeiten (vgl. Schor-Tschudnowskaja 2011: 40ff.) sowie die 2013 erschienene, von der Rosa-Luxemburg-Stiftung in Auftrag gegebene und von Hans-Jürgen Arlt und Wolfgang Storz durchgeführte Studie zum Thema „Reichtum und Armut im öffentlichen Diskurs“. Die studentischen Arbeiten entstanden im Rahmen eines Einführungsseminars und behandeln das Thema dementsprechend eher skizzenhaft; demgegenüber genügt die von Arlt und Storz vorgelegte Studie zwar strengeren wissenschaftlichen Ansprüchen, untersucht allerdings nicht, wie der Journalismus insgesamt über das Themenfeld Reichtum informiert, sondern konzentriert sich ausschließlich auf die journalistische Meinung (vgl. Arlt, Storz 2013: 5), also auf Kommentare zu der Thematik in ausgewählten Printmedien („Frankfurter Allgemeine Zeitung“, „Süddeutsche Zeitung“, „Berliner Zeitung“ und „Tagesspiegel“; ergänzt wurden diese Medien um die nicht auf Kommentare beschränkte Analyse der Politik- und Wirtschaftsteile der Wochenzeitung „Die Zeit“ und des Wochenmagazins „Spiegel“). Andere Studien – beispielsweise die von Markus Rhomberg und Stephan A. Jansen für die Stiftung Familienunternehmen (2009) durchgeführte Untersuchung zur „Wahrnehmung der Wirtschaft in der Öffentlichkeit“, die von der Hamburg Media School und dem Institut für empirische Medienforschung (2013) vorgelegte Analyse zu „Wirtschaftsbildern in den Medien“ oder unterschiedliche Forschungsberichte der Medien- bzw. Media Tenor (2004, 2005a, 2005b, 2005c, 2006, 2007)

---

<sup>131</sup> Die Aussage bezieht sich – wie die nachfolgenden Ausführungen zum Forschungsstand im Gesamten – auf den deutschsprachigen Raum, da sich die Untersuchung auf hiesige Medien beschränkt. Gleichwohl ist dem Autor auch auf internationaler Ebene keine Studie bekannt, die sich mit dem hier untersuchten Forschungsgegenstand systematisch auseinandersetzt.

– gehen über die Analyse journalistischer Kommentare hinaus und untersuchen jeweils die mediale Berichterstattung im Gesamten, beziehen sich dabei jedoch nie explizit auf die Milliardärsthematik bzw. auf (Super-) Reiche/-Reichtum als solche/m, sondern konzentrieren sich auf unspezifischere Kategorien wie zum Beispiel (Familien-) Unternehmer/n, Manager/Management oder „die Wirtschaft“ im Allgemeinen.

Die vorliegende Untersuchung kann somit nicht auf aktuellen empirischen Erkenntnissen über den Umgang der Medien mit der Milliardärsthematik aufbauen, sondern erhebt erstmals innerhalb eines begrenzten Zeitraums und anhand ausgewählter Medien systematisch die zentralen formalen und inhaltlichen Kennzeichen der entsprechenden Berichterstattung. Aus den genannten empirischen Untersuchungen, den im ersten Teil der Arbeit zusammengetragenen Fakten sowie aus allgemeinen kommunikationswissenschaftlichen Erkenntnissen lassen sich jedoch Vermutungen über die mediale Darstellung des Milliardärswesens ableiten, die nachfolgend stichpunktartig aufgeführt und – die Konzeption der Untersuchung anleitend – an späterer Stelle systematisch überprüft werden sollen:

- *Forschungsthese 1: Die Anzahl milliardärsrelevanter Artikel ist in den letzten Jahren und Jahrzehnten angestiegen.*

Angesichts des Anstiegs der Milliardärsanzahl in den vergangenen Jahrzehnten – diese Entwicklung wird in Kapitel 6.1.1 in Form eines Exkurses zur Geschichte des Reichtums respektive des Milliardärswesens ausführlicher und auf Deutschland bezogen dargestellt – sowie einer Ausweitung des allgemeinen Ausmaßes der Medienberichterstattung im selben Zeitraum ist anzunehmen, dass der Umfang der medialen Thematisierung des Milliardärswesens in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten deutlich zugenommen hat. Wie die beiden Medienwissenschaftler Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 71) bemerken, gab es „[n]och nie seit Gründung der Bundesrepublik [...] in Deutschland so viele Medienangebote wie heute“. Zwar betrifft diese Expansion hauptsächlich den Zeitschriftensektor und weniger die Anzahl an Tages- oder Wochenzeitungen – wie Daten des Bundesverbandes Deutscher Zeitungsverleger (BDZV 2012) und der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern (IVW) belegen, ist für Tages- bzw. Wochenzeitungen in jüngerer Zeit sogar ein Rückgang des Angebots festzustellen –,<sup>132</sup> doch lässt sich anhand der längerfristigen Entwicklung eine deutliche

---

<sup>132</sup> Den Daten des BDZV zufolge gab es im Jahr 1965 insgesamt 543 Tageszeitungen in Deutschland, 1990 – ohne Ostdeutschland – lag die Anzahl bei 394, 1995 bei 414, ehe sie in den Folgejahren (2000: 388) bis heu-

Zunahme der Seitenzahlen, also des jeweiligen Umfangs der Tageszeitungen erkennen:<sup>133</sup> So hatten die ersten Tageszeitungen nach Ende des Zweiten Weltkriegs Maurer und Reinemann (2006: 73) zufolge noch einen Umfang von nur vier bis maximal zwölf und 1954 einen von neun bis 16 Seiten. Für den Zeitraum zwischen 1960 und 1971 ermittelte Karl Schwantag (1974) eine entsprechende Umfangssteigerung von bis zu 30 Prozent und Anfang der 90er-Jahre betrug die durchschnittliche Seitenzahl regionaler Abonnementzeitungen bereits 38 Seiten. „Außerdem“, so stellen Maurer und Reinemann (2006: 73) ergänzend fest, „haben sich die Erscheinungsintervalle verkürzt: Noch 1954 wurden 82 Prozent der Tageszeitungen 6mal pro Woche und weniger als 1 Prozent täglich publiziert. 2001 erschienen dann knapp 89 Prozent der Tageszeitungen 6mal und mehr als 10 Prozent täglich.“ Sie ziehen daher für die Entwicklung deutscher überregionaler Tageszeitungen trotz angebotsseitigem Anzahlrückgang ein insgesamt positives Fazit und attestieren den heutigen Blättern<sup>134</sup> sowohl eine hochwertige Berichterstattung und eine breite politische Ausrichtung als auch einen im Vergleich zu den 1950er-Jahren deutlich höheren Informationsgehalt (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 74). Letzterer allerdings, darauf deuten die Studienergebnisse von Hans-Jürgen Arlt und Wolfgang Storz hin, scheint für das Thema Reichtum nur eingeschränkt Gültigkeit zu besitzen. Die beiden Autoren der Studie zum öffentlichen Diskurs über Armut und Reichtum sprechen in dieser Hinsicht gar von „Pressefeigheit“ und von einer „Blackbox Reichtum“: „Der blinde Fleck des Journalismus ist die stumme Macht des Reichtums“, so resümieren Arlt und Storz (2013: 6). Analog dazu kam Gottfried Deetjen (1977: 3) schon Mitte der 1970er-Jahre zu folgendem Urteil: „Es ist unbestritten, daß die Industriellen in der Gesellschaft eine bedeutungsvolle Rolle spielen. Gleichwohl besteht über sie in Forschung wie Öffentlichkeit ein Wissensdefizit.“

---

te (2012: 333) weiter abnahm. Was die Wochenzeitungen betrifft, so zählt die IVW für 1975 noch 56 entsprechende Medien, wohingegen es 2006 nur noch 26 sind.

<sup>133</sup> Für Wochenzeitungen und den Zeitschriftensektor fehlen entsprechende Angaben. Selbst was die Tageszeitungen angeht, so bemerken Maurer und Reinemann (2006: 73), „[...] liegen Daten über die langfristige Entwicklung nicht in übersichtlicher Form vor“, weshalb sie sich auf die Angabe „einiger Eckdaten“ beschränken.

<sup>134</sup> „Je nach Zählweise gibt es nur etwa sieben bis zehn überregionale Tageszeitungen [in Deutschland; DB] [...]“, so Maurer und Reinemann (2006: 72). Neben der „tageszeitung“, der – seit Ende 2012 eingestellten – „Financial Times Deutschland“ und dem „Handelsblatt“ sind dies die vier in der vorliegenden Analyse herangezogenen Medien („Frankfurter Rundschau“, „Süddeutsche Zeitung“, „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ und „Die Welt“).

- *Forschungsthese 2: Milliardärsrelevante Artikel weisen meist einen geringen Umfang auf, was auf eine eher schwach ausgeprägte mediale/öffentliche Bedeutungsbeimessung der Thematik hindeutet.*

Anders als zum Beispiel bei der Armutsthematik wird (Super-) Reichtum in der Öffentlichkeit kaum als Problem wahrgenommen. Seine gesamtgesellschaftliche Bedeutung erschließt sich für die meisten nicht intuitiv und bedarf daher ausführlicher Erläuterungen (vgl. Teil III der Arbeit). „[E]s gibt kein erkennbares politisches Interesse, sich an dieses Thema heranzuwagen“, so auch Arlt und Storz (2013: 91), „denn die meisten Politiker/Parteien und weitere meinungsmachende Kreise wollen ihr Verhältnis zu den Reichen so gestalten, dass sie im Zweifel immer ‚Geschäfte und politische Deals‘ mit ihnen machen können, so dass eine entsprechende Berichterstattung von meinungsmachenden und einflussreichen weiteren Kreisen vermutlich nicht anerkannt und belohnt wird“. Die Öffentlichkeit bzw. die Medien messen der Reichtums- respektive der Milliardärsthematik offenbar insgesamt eher geringe Bedeutung bei; dies, so die Annahme, spiegelt sich letztlich in eher kurzen Artikeln wider.

- *Forschungsthese 3: Milliardärsrelevante Artikel sind mehrheitlich im Wirtschaftsressort angesiedelt, gefolgt vom Unterhaltungssegment.*

Reichtum ist per se mit Wirtschafts- oder wirtschaftsnahen Themen verknüpft. Hinzu kommt, dass nahezu alle Milliardäre – sowohl weltweit betrachtet als auch auf Deutschland bezogen – in irgendeiner Form unternehmerisch tätig sind oder waren (vgl. z.B. Lauterbach 2014: 91f.), sodass einerseits anzunehmen ist, dass milliardärsrelevante Artikel überwiegend im Wirtschaftsressort der Medien angesiedelt sind. Andererseits jedoch – darauf weisen unterschiedliche kommunikationswissenschaftliche Untersuchungen beinahe einhellig hin – lässt sich eine mediale Tendenz zum „Infotainment“ bzw. zur „Boulevardisierung“ beobachten (vgl. z.B. Burkhardt 2005: 31ff.; Kleinstauber, Weischenberg 2005: 51; Stang 2008: 579; Zschunke 2005: 18), die „überall da besonders groß [ist], wo [– wie im Falle der Milliardärsthematik; DB –] nur über wenig exklusives Material verfügt werden kann [...]“ (Weischenberg 2005a: 141). Hans-Jürgen Arlt und Wolfgang Storz (2013: 10) stellen dementsprechend am Beispiel der Spiegel-Serie über die (super-) reichen Deutschen fest: „Das Thema Reichtum in seiner gesellschaftspolitischen Dimension ist nicht existent, als Unterhaltungsthema dagegen sehr wohl [...]“; Medien bedienen damit offenbar häufig „den Durst der Massen nach identifikati-

onsfähigen ‚human interest stories‘“ (Fussell 1997: 11). Zu einem ähnlichen Urteil kommt Anna Schor-Tschudnowskaja (2011: 43) bei der Auswertung studentischer Seminararbeiten: *„In der Tendenz werden weder konkrete Sachverhalte öffentlich gemacht noch Aktivitäten von Helfern oder Sponsoren, die einer öffentlichen beziehungsweise politischen Kontrolle bedürftigen beziehungsweise öffentliche Anerkennung voraussetzen oder eine ernst zu nehmende öffentliche Debatte verdienen. Im Vordergrund stehen stattdessen verschiedene Arten von Konsum und Unterhaltung (die auch als Leitbeispiele für die Leser dienen).“* Es wird somit angenommen, dass sich die mediale Berichterstattung über die Milliardärsthematik in einem Spannungsfeld zwischen eher neutralen Wirtschaftsmeldungen und eher unterhaltenden (Boulevard-) Schlagzeilen bewegt.

- *Forschungsthese 4: Milliardärsrelevante Artikel sind stark reaktiv, das heißt anlassbezogen.*

In ihrer Untersuchung kommen Hans-Jürgen Arlt und Wolfgang Storz (2013: 7) unter anderem zu dem Ergebnis, dass die journalistischen Meinungsbeiträge das Thema Reichtum vor allem dann behandeln, *„wenn die Arena der offiziellen Politik aktuelle Anlässe dafür liefert“*. Eine stark reaktive bzw. anlassbezogene Berichterstattung beobachten auch Markus Rhomberg und Stephan A. Jansen in Bezug auf Wirtschaftsthemen in ihrer Studie im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen (2009: 80) sowie Oliver Castendyk und Christian Wellbrock (2011) in einer Untersuchung für den Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft. *„Die Wirtschaftsberichterstattung“*, so heißt es hier als zusammenfassendes Ergebnis eines Studien- bzw. Literaturüberblicks, *„fokussiert sich auf wenige selektive Komponenten [...] und entkoppelt diese von komplexen kausalen Zusammenhängen“*. Und auch im Forschungsbericht Nr. 149 der Medien Tenor (heute: Media Tenor) aus dem ersten Quartal 2005 wird im Hinblick auf die Unternehmensberichterstattung die zunehmende *„Kumulation von Aufmerksamkeit für bestimmte Schlüsselereignisse“* betont, weshalb auf die Milliardärsthematik bezogen davon auszugehen ist, dass von den Medien selbst initiierte, allgemeine Beiträge eher selten zu erwarten und stattdessen einzelne konkrete, möglichst aktuelle oder außergewöhnliche Ereignisse der dominierende Anlass zur Berichterstattung sind.

- *Forschungsthese 5: Milliardärsrelevante Artikel weisen einen hohen Personalisierungsgrad auf.*

Angesichts der vermuteten stark anlassbezogenen Berichterstattung sind Beiträge zu strukturellen Ursachen und gesamtgesellschaftlichen Zusammenhängen in nur geringem Ausmaß zu erwarten. So stellen zum Beispiel auch Hans-Jürgen Arlt und Wolfgang Storz (2013: 6, 91) fest, dass die journalistischen Meinungsbeiträge das Thema Reichtum stark personalisieren und dabei kaum analysieren: *„Der Journalismus zerbricht sich mehr den Kopf über die Probleme der Reichen als über die Folgen der Zusammenballung privaten Reichtums für den Rest der Gesellschaft. [...] Reichtum wird – bewusst oder unbewusst – nicht politisiert. Er ist eine persönliche Angelegenheit, über die zu reden zudem als ‚unfein‘ gilt, weshalb derjenige, der darüber redet, sich als ‚Neider‘ entpuppt. Und er ist eine persönliche Angelegenheit, weil Reichtum in der Öffentlichkeit weithin als Ergebnis der Leistung von Einzelnen oder ihres familiären Umfeldes gilt.“* Media Tenor (2005a, 2005b, 2006, 2007) hat in Langzeitdaten für die Wirtschaftsberichterstattung einen „immer stärkeren Trend zur Personalisierung“ erkannt und spricht im Hinblick auf damit einhergehende Herausforderungen an die Konzernkommunikation von „riskantem Personenkult“ oder von „Personalisierung auf kritischem Niveau“ (vgl. auch Maurer, Reinemann 2006: 163). Auch für milliardärsrelevante Artikel ist insgesamt von einem hohen Personalisierungsgrad auszugehen, der strukturelle Zusammenhänge und Fragen zu gesamtgesellschaftlichen Dimensionen in den Hintergrund drängt.

- *Forschungsthese 6: Milliardärsrelevante Artikel weisen eine ähnliche thematische, geografische und soziale Rahmung auf, wodurch bestimmte Stereotype konstruiert werden.*

Da die Mehrzahl der Milliardäre auf Diskretion bedacht ist und eher unter Ausschluss der Öffentlichkeit agiert – wie wir beispielsweise in Teil I der Arbeit gesehen haben, ist es dem „Spiegel“ in seiner Serie über die (super-) reichen Deutschen trotz aufwändiger Recherchen letztlich nicht gelungen, an die wirklich bzw. repräsentativen Reichen heranzukommen –, ist anzunehmen, dass sich die Berichterstattung über die Milliardärsthematik an stereotypen Diskursvorstellungen orientiert und der thematische, geografische und soziale Rahmen in den verschiedenen Medien relativ homogen ist bzw. das Phänomen in der öffentlichen Wahrnehmung auf wenige Themen, Regionen und Namen oder Klischees reduziert wird. *„[D]ie Medien“*, so lautet Anna Schor-Tschudnowskajas (2011: 42) Fazit für verschiedene

studentische Seminararbeiten, „[behandeln] ‚die Reichen‘ auf eine ganz spezifische Art und Weise [...], die weit davon entfernt ist, eine kritische Auseinandersetzung mit ihrem Wirken oder eine nüchterne Analyse ihres gesellschaftlichen Stellenwertes zu ermöglichen“.

- *Forschungsthese 7: Milliardärsrelevante Artikel basieren auf ähnlichen Quellen.*

Eng mit der mutmaßlich homogenen thematischen, geografischen und sozialen Rahmung verknüpft ist die Annahme, dass die Medien auf ähnliche Quellen zur Berichterstattung über die Milliardärsthematik zugreifen. Wie die Ausführungen zur Wahrnehmung von Milliardären gezeigt haben, liegt zu dieser Thematik nur wenig exklusives Material vor; zum Großteil stammt dieses aus dem journalistischen Bereich selbst (vgl. z.B. die Reichtumslisten von Forbes, Manager Magazin etc.). Die Medien können somit für entsprechende (Hintergrund-) Informationen nur auf eine stark begrenzte Auswahl an relevanten Studien oder Berichten Bezug nehmen, was einer möglichst differenzierten Darstellung des Themas entgegensteht.
- *Forschungsthese 8: Milliardäre kommen verhältnismäßig häufig selbst zu Wort.*

In ihrer für das Bundesministerium für Arbeit und Soziales durchgeführten Inhaltsanalyse zur medialen Darstellung von Armut beobachtet Maja Malik (2010: 46), „dass die von Armut betroffenen Menschen verhältnismäßig selten selbst zu Wort kommen: Nur ein Sechstel der zitierten Personen [im untersuchten Zeitraum und in den ausgewählten Medien; DB] ist von Armut betroffen [...]“. Malik erklärt diesen Befund – sich auf eine Aussage des Medienwissenschaftlers Richard Stang (2008: 577) stützend – unter anderem damit, dass Arme „sowohl aus finanziellen Gründen als auch teilweise aus Kompetenzgründen kaum in der Lage [seien], die Medien produktiv für ihre Interessen zu nutzen“. Letztlich, so Malik, mangle es ihnen aufgrund der finanziellen Situation an gesellschaftlichen Teilhabechancen. Da sich dies im Falle der Milliardäre gänzlich konträr darstellt, wird angenommen, dass der hier fokussierte Personenkreis (bzw. ein Teil davon, der die Medien als Sprachrohr nutzt) im Vergleich zu der von Malik untersuchten armen Bevölkerungsgruppe überproportional häufig in den Medien zitiert wird und damit selbst zu Wort kommt.

- *Forschungsthese 9: Milliardärsrelevante Artikel stehen eher im Kontext negativer Themen oder Ereignisse.*

Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 166f.) stellen in ihrem Lehrbuch zur Medieninhaltsforschung für die aktuelle Wirtschaftsberichterstattung fest, dass *„[d]ie Einflüsse der realen Entwicklungen auf die Entwicklungen der Berichterstattung [...] nicht besonders groß [sind]. Das hat vor allem damit zu tun“*, so Maurer und Reinemann weiter, *„dass die Medien zwar negative Entwicklungen adäquat darstellen, positive Entwicklungen aber nicht in gleichem Maße. [...] Ähnlich wie in der Politik- [...], der Auslands- [...] oder der Risikoberichterstattung [...]“*, so ihr Fazit, *„werden folglich auch in der Berichterstattung über die wirtschaftliche Lage negative Ereignisse eher für die Berichterstattung ausgewählt als positive“*. Zum selben Ergebnis kommen zum Beispiel auch Markus Rhomberg und Stephan A. Jansen in ihrer Untersuchung für die Stiftung Familienunternehmen (2009: 57, 80) oder Media Tenor (2004, 2005b, 2007) in unterschiedlichen Forschungsberichten zur medialen Darstellung von Führungskräften in der Wirtschaft. Gottfried Deetjen (1977: 41) sowie die Hamburg Media School in Zusammenarbeit mit dem Institut für empirische Medienforschung (2013) weisen zudem auf den deutlich zu beobachtenden *„Hang zur negativen Darstellung“* von Unternehmern und Managern in der Fernsehunterhaltung hin. Über die Wirtschaftsberichterstattung hinausgehend kommen Maurer und Reinemann (2006: 194) zudem zu der Erkenntnis, dass bei der Kriminalitätsberichterstattung *„Tatverdächtige und Opfer, die der Oberschicht zugeordnet werden können und im Zweifelsfall lokale oder nationale Prominenz genießen, [überrepräsentiert sind]“*. Zieht man ergänzend die Forschungsergebnisse von Hans-Jürgen Arlt und Wolfgang Storz (2013: 8, 29, 36) hinzu, die vor allem im Falle der *„Berliner Zeitung“* eine *„eindeutig bis einseitig negative Positionierung gegenüber Reichtum“* beobachten sowie insbesondere das bemerkenswerte selbstkritische Eingeständnis der Spiegel-Autoren der Reichen-Serie aus dem Jahr 2012 – *„[...] seien wir ehrlich“*, heißt es hier: *„Sobald hierzulande von Reichtum die Rede ist, fühlen sich viele Journalisten bemüßigt, ihn misstrauisch bis höhnisch einzubetten“* (Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012a: 64) –, so liegt die Vermutung nahe, dass sich die Valenz bei der Berichterstattung über die Milliardärsthematik tendenziell negativ darstellt.

Auf der Grundlage der dargestellten Überlegungen wurde ein Untersuchungsdesign entwickelt und eine Datenbasis ausgewählt, die im folgenden Kapitel beschrieben werden.

## 5 Untersuchungsdesign und Datengrundlage

Bei jeder empirischen Untersuchung hängt die Wahl der geeigneten Methode entscheidend von der zugrunde liegenden Forschungsfrage ab. Diese lautet hier in allgemeiner Form: „Wie berichtet der deutsche Journalismus über die Milliardärsthematik?“ Weil es unmöglich ist, „den“ deutschen Journalismus in seiner Gesamtheit zu bestimmen, geschweige denn zu untersuchen, bedarf es bestimmter Eingrenzungen. So ist zunächst festzulegen, welche Mediengattung von Interesse sein soll. Unter Mediengattungen werden *„Darstellungsformen ,und' Berichterstattungsmuster [verstanden, wozu] [...] nicht nur einzelne journalistische Formen [...], sondern auch allgemeine Muster der Gestaltung von Medienaussagen wie etwa der Informations-Journalismus, der New Journalism oder der Investigative Journalismus [zählen]“* (Haas 2005b: 226). Mit „Darstellungsformen“ sind im Wesentlichen unterschiedliche Medien wie Fernsehen, Hörfunk, Zeitung, Zeitschrift oder Internet gemeint; „Berichterstattungsmuster“ lassen sich in erster Linie anhand der spezifischen Themengewichtung bzw. des zentralen Nachrichtenwerts bestimmen.

Die vorliegende Untersuchung konzentriert sich auf reichweitenstarke, überregionale Tageszeitungen und Wochenzeitschriften und damit auf sogenannte „statische Medien“. Im Vergleich zu den flüchtigen Funkmedien *„können [Druckmedien] den Leser besser in Beziehung setzen, zu Erklärung und Verständnis beitragen, Orientierungshilfen bieten sowie durch Hintergrundberichterstattung Sinnzusammenhänge besser herstellen [...]“* (Pürer 2015: 38). Klaus Schönbach (2003: 135) erkennt in Tageszeitungen *„Marken für die Meinungsbildung und verlässliche Gefährten des Alltags, die uns dabei helfen, uns in einer komplizierten Welt zurechtzufinden“* (zitiert nach Pürer 2015: 91). Rückläufige Auflagen, Reichweiten und Gesamterlöse stellen die Tageszeitungen zwar vor ernsthafte Probleme, doch wird es Zeitungen, die auf Qualität setzen, aller Voraussicht nach auch in fernerer Zukunft noch geben (vgl. Pürer 2015: 162). Als bedeutendes Leitmedium genießt die Tageszeitung hohe Glaubwürdigkeit und erreicht gegenwärtig noch immer knapp 70 Prozent der deutschen Gesamtbevölkerung (vgl. Pürer 2015: 92).<sup>135</sup> Auch für Journalisten stellen

---

<sup>135</sup> Allerdings ist die Reichweite von Tageszeitungen seit geraumer Zeit rückläufig: Lag sie im Jahr 2001 noch bei 78 Prozent, so wurde für 2011 nur noch ein Wert von 68,4 Prozent gemessen. In ihrer Reichweite übertroffen wird die Tageszeitung dennoch nur von „dem“ Leitmedium Fernsehen. Etwa 98 Prozent der bundesdeutschen Haushalte werden aktuell vom Fernsehen erreicht (vgl. Hickethier 2005: 55). Das Fernsehen ist es auch, das von den Bürgern als glaubwürdigstes Medium (70 Prozent) eingeschätzt wird; ihm folgt die Tageszeitung mit einem Wert von 62 Prozent (vgl. Bentele, Seidenglanz 2005: 88). *„Fragt man [allerdings] direkt nach der Glaubwürdigkeit nicht nur von Gesamtmedien, sondern von Einzelmedien, so stellt sich heraus, dass z.B. bestimmten (Qualitäts-)Zeitungen eine höhere Glaubwürdigkeit als manchen Fernsehprogrammen zugeschrieben wird [...] oder dass für regelmäßige Leser von Qualitätszeitungen Zeitungen teils glaubwürdiger sind als das Fernsehen [...]“* (ebd.: 89)

Printorgane in Deutschland nach wie vor die wichtigsten Leitmedien dar (vgl. Weischenberg et al. 2006; Meyen, Riesmeyer 2009); sie sind es, die oftmals Themen und Tendenzen der Berichterstattung bestimmen (vgl. Behmer 2012). Dies gilt in erster Linie für den sogenannten Informations-Journalismus, das älteste und den hiesigen Journalismus nach wie vor prägende Berichterstattungsmuster (vgl. Dernbach 2005: 104), auf das sich die vorliegende Untersuchung konzentriert. Während zum Beispiel der Boulevard-Journalismus den „Human Interest“ als zentralen Nachrichtenwert definiert, zählen beim Informations-Journalismus Normen wie Wahrheit oder Objektivität, die sich anhand relativer Begriffe wie Relevanz, Verlässlichkeit, Richtigkeit oder Nützlichkeit operationalisieren lassen (vgl. Dernbach 2005: 105).<sup>136</sup> „Mit dem heute dominanten Informations-Journalismus [...]“, so bemerkt Christoph Neuberger (2005: 326), „verbinden sich Normen wie Unparteilichkeit, die standardisierte Nachrichtenform [...], die Nennung von Quellen sowie die Trennung von Nachricht und Meinung“. Als „typische Fälle“ für einen entsprechend qualitativ hochwertigen Print-Informations-Journalismus wurden für die Untersuchung die vier großen überregionalen Tageszeitungen „Frankfurter Rundschau“ (FR), „Süddeutsche Zeitung“ (SZ), „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ (FAZ) und „Welt“ ausgewählt. Da diese Blätter das politische Spektrum der deutschen Presse von links nach rechts weitestgehend abbilden und als Meinungsführermedien einen bedeutenden Einfluss innerhalb des Mediensystems besitzen, können sie als geeignete Repräsentanten für die Berichterstattung der deutschen Presse als Ganzes erachtet werden (vgl. Kleinsteuber, Weischenberg 2005: 43; Maurer, Reinemann 2006: 42ff.). Ähnliches gilt auf Ebene des Zeitschriftensektors, der sich in der äußeren Form der Zeitung zunehmend angenähert hat (vgl. Weichler 2005: 364), für „Zeit“, „Spiegel“ und „Focus“, weshalb diese drei jeweils wöchentlich erscheinenden und führenden deutschen Qualitäts-Zeitschriften ergänzend zur Auswahl hinzugezogen wurden.<sup>137</sup> Insgesamt sind es somit sieben Leitprintmedien aus dem informativ-journalistischen Bereich, die den in der Forschungsfrage genannten „deutschen Journalismus“ in der Untersuchung abbilden.

Zwar wurde mit dieser Auswahl bereits eine gewichtige Eingrenzung des Untersuchungsmaterials vorgenommen, doch bleibt – will man die mediale Darstellung des Milliardärswesens umfassend und zuverlässig beschreiben – eine große Textmenge bestehen. Für deren Analyse eignet sich die sich in der Kommunikationswissenschaft bewährte und durch-

---

<sup>136</sup> Aus dem genannten Grund der mangelnden Vergleichbarkeit wurde bei der Auswahl der Medien auf die in Deutschland auflagenstärkste „Bild-Zeitung“ verzichtet.

<sup>137</sup> Streng genommen handelt es sich bei der „Zeit“ um eine Wochenzeitung. Wochenzeitungen werden jedoch pressetypologisch den Zeitschriften zugeordnet (vgl. Raabe 2005: 353).

gesetzte (quantitative) Inhaltsanalyse als standardisierte Variante (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 35). Der Begriff „quantitativ“ steht deshalb in Klammern, weil beispielsweise Werner Früh (2007: 38) im Hinblick auf den inhaltsanalytischen Forschungsprozess zurecht darauf hinweist, dass der quantitativen Analyse stets eine qualitative vorausgeht *„und beide deshalb keinen sinnvollen Gegensatz bilden können“*. Früh (2007: 27) spricht folgerichtig nur von der „Inhaltsanalyse“ und definiert sie als *„eine empirische Methode zur systematischen, intersubjektiv nachvollziehbaren Beschreibung inhaltlicher und formaler Merkmale von Mitteilungen, meist mit dem Ziel einer darauf gestützten interpretativen Inferenz auf mitteilungsexterne Sachverhalte“*.<sup>138</sup> Grundsätzlich, so Früh (2007: 45) weiter, *„beschreibt [der Inhaltsanalytiker] nur Merkmale von Textmengen aus der von ihm gewählten Perspektive, die darauf aufbauenden diagnostischen und prognostischen Inferenzen sind lediglich Interpretationen mit teilweise hoher Plausibilität“*. Die vorliegende Analyse konzentriert sich im Wesentlichen auf den von Früh beschriebenen „Kern“ der Inhaltsanalyse, also auf die Beschreibung der Berichterstattung und leitet daraus interpretative Schlüsse („Inferenzen“) auf die öffentliche Wahrnehmung von Milliardären ab.<sup>139</sup> Zwar resultieren daraus nur Daten von relativ einfacher Qualität, die anschließend überwiegend deskriptiv-statistisch ausgewertet werden, doch bedeutet dies nicht zwangsläufig eine Banalität der so erzielten Forschungsergebnisse (vgl. Diekmann 2005: 495). Schon Max Weber (1910) hielt es Anfang des 20. Jahrhunderts für überfällig, den Journalismus in Deutschland wissenschaftlich-systematisch zu erforschen: *„Wir werden nun, deutlich gesprochen, ganz banausisch anzufangen haben damit, zu messen, mit der Schere und dem Zirkel, wie sich der Inhalt der Zeitung verschoben hat [...] zwischen dem, was überhaupt an Nachrichten gebracht wird und was heute nicht mehr gebracht wird.“* (zitiert nach Rössler 2010: 15) Die Beschreibung der Darstellung der Medienberichterstattung selbst ist somit keine stupide Fleißarbeit, sondern liefert beispielsweise in Form einer Qualitätsüber-

---

<sup>138</sup> Es gibt im deutschsprachigen Raum im Prinzip zwei Grundlagen- oder Standardlehrbücher zur Inhaltsanalyse (vgl. Baumann 2001: 362; Maurer, Reinemann 2006: 11f.): Das von Werner Früh (2007), dem wir hier weitgehend folgen, sowie die Publikation von Klaus Merten (1983). Während Früh den wesentlichen Kern der Inhaltsanalyse in der systematischen Beschreibung formaler und inhaltlicher Aspekte erkennt (s.o.), besteht für Merten das Ziel jeder Inhaltsanalyse in einem Inferenzschluss, und der formal-deskriptive Ansatz findet sich bei ihm als eigenständige Variante nicht wieder (entsprechend definiert Merten (1983: 15f.) die Inhaltsanalyse als *„[...] eine Methode zur Erhebung sozialer Wirklichkeit, bei der von Merkmalen eines manifesten Textes auf Merkmale eines nichtmanifesten Kontextes geschlossen wird“*). Für eine ausführlichere Gegenüberstellung der beiden Lehrbücher vgl. Baumann (2001).

<sup>139</sup> Früh bezeichnet den „Kern“ der Inhaltsanalyse als „formal-deskriptiven“ Ansatz (vgl. Diekmann 2005: 486). Zugleich weist er darauf hin, dass es *„[d]ie ‚reine‘ Deskription im Sinne einer interesselosen, allein durch die Beschaffenheit des Objekts vorgegebenen Beschreibung [nicht geben kann], da jeder Kategorienbildung schon implizite Hypothesen zugrunde liegen“* (Früh 2007: 44). Zur Überprüfung und Absicherung der Inferenzen müssten ergänzende Daten herangezogen oder Erhebungen durchgeführt werden; dies kann im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht geleistet werden.

prüfung und -sicherung einen wichtigen gesellschaftlichen Mehrwert. Dies gilt für die Milliardärsthematik in doppeltem Maße: Zum einen wird diese – wie im ersten Teil der Arbeit zu sehen war – nahezu ausschließlich von journalistischer Seite bearbeitet und zum anderen – dies wird der dritte Teil der Arbeit zeigen – handelt es sich bei der Gruppe der Milliardäre um „eine bestimmende Größe im gesellschaftlichen Kräfteparallelogramm“ (Schulze 1997: 261), weshalb es wichtig ist, umfassende und gesicherte Kenntnisse über diese Klientel zu besitzen. Übergeordnetes Ziel der vorliegenden Analyse wird somit sein, Aussagen über die Qualität der Medienberichterstattung zur Milliardärsthematik zu treffen, insbesondere in Bezug auf inhaltliche Vielfalt und Ausgewogenheit (Objektivität). Unter inhaltlicher Vielfalt ist zum Beispiel das Ausmaß der verschiedenen Themen, Lebensbereiche, Regionen, Personen oder Quellen zu verstehen; die Ausgewogenheit der Berichterstattung bezieht sich auf die Frage, inwieweit verschiedene Themenaspekte oder Ansichten in den Medien gleichgewichtig berücksichtigt sind und damit dem Rezipienten eine möglichst objektive und eigenständige Meinungsbildung ermöglicht wird (vgl. Maurer, Reine mann 2006: 30ff.). Grundsätzlich, so stellt zum Beispiel der Kommunikationswissenschaftler Stephan Ruß-Mohl (2005: 379) fest, ist publizistische Qualitätssicherung „nicht allein eine Aufgabe einzelner Journalisten oder Medienunternehmen, sondern hat eine überbetriebliche, ja sogar gesellschaftliche Dimension“, der die vorliegende Untersuchung nachkommt.<sup>140</sup>

In Anlehnung an Andreas Diekmann (2005: 494) kann der standardisierte Untersuchungsablauf der Inhaltsanalyse grundsätzlich in neun Phasen unterteilt werden. Diese sollen nachfolgend im Einzelnen überblicksartig genannt und beschrieben sowie auf die vorliegende Untersuchung bezogen werden, um so nicht nur das allgemeine Design der Untersuchung, sondern auch deren konkrete Datengrundlage kennenzulernen. Eine detaillierte Beschreibung des Vorgehens und der Methodik erfolgt im Anhang.

---

<sup>140</sup> Zugleich weist Ruß-Mohl (2005: 374) darauf hin, dass „[...] sich nicht ein für alle Mal ‚wissenschaftlich‘ definieren [lässt, was journalistische Qualität ist]“. Es gibt im Rahmen der Kommunikationswissenschaft verschiedene Vorschläge, was unter medialer Qualität zu verstehen ist und wie diese zu bestimmten Dimensionen zusammengefasst werden kann (vgl. Maurer, Reine mann 2006: 29). In Anlehnung an die Ausführungen von Heribert Schatz und Winfried Schulz (1992: 690ff.) und bezogen auf den hier untersuchten Informations-Journalismus lassen sich mit der inhaltlichen Vielfalt und der Ausgewogenheit (Objektivität) zwei zentrale Qualitätsaspekte benennen (s.o.). Anhand der direkten Messung der einzelnen Qualitätskriterien am jeweiligen journalistischen Produkt können so zumindest tendenzielle Aussagen über die Qualität der Berichterstattung im Gesamten getroffen werden. Eine wissenschaftlich-exakte Bestimmung journalistischer Qualität ist, so Ruß-Mohl (2005: 380) weiter, auch „gar nicht nötig, [...] um mehr Qualität zu erreichen. Wichtiger ist wohl ein kontinuierlicher öffentlicher und fachöffentlicher Diskurs über den Journalismus und damit zur publizistischen Qualität, damit die Journalisten qualitätsbewusster arbeiten und die Publika als Kunden Qualität einfordern.“

- 1) *Fragestellung und Hypothesen*: Grundsätzlich ist die Inhaltsanalyse „als ‚Suchstrategie‘ konzipiert, bei der von Anfang an klar sein muss, wonach gesucht werden soll“ (Früh 2007: 78). Die hier am Anfang der Untersuchung stehende Frage lautet: „Wie berichtet der deutsche Journalismus über die Milliardärsthematik?“ Weiter oben haben wir bereits gesehen, dass diese Ausgangsfrage in Bezug auf „den deutschen Journalismus“ weiter spezifiziert werden muss; dies gilt ebenso für das „wie berichtet“, das sich in dieser allgemeinen Form praktisch auf alle Merkmale der Berichterstattung beziehen lässt (vgl. Früh 2007: 147). „[E]s ist deshalb notwendig, präzise nach den konkreten Motiven und Zielen zu fragen, die hinter [der] Problemstellung stecken. Sie sind dann in Form detaillierter, prüfbarer Hypothesen zu formulieren.“ (Früh 2007: 147) Die konkrete Auswahl der Hypothesen steht dem Forscher frei. Im Hinblick auf Transparenz und Nachvollziehbarkeit muss er lediglich die theoretischen Vorüberlegungen und Zusatzannahmen offenlegen, was im voranstehenden Kapitel unter Bezugnahme auf den gegenwärtigen Forschungsstand erfolgt ist.
- 2) *Grundgesamtheit und Stichprobe (Auswahleinheit)*: An der Fragestellung und den Hypothesen orientiert sich die Festlegung der Grundgesamtheit bzw. die Bestimmung der Stichprobe (vgl. Früh 2007: 149). Grundgesamtheit ist im vorliegenden Fall – bezogen auf die Forschungsfrage – „der deutsche Journalismus“. Da unklar ist, was genau darunter zu verstehen ist, bedarf es spezifischerer Eingrenzungen, die zum Teil eingangs des Kapitels erläutert wurden (zur Erinnerung: herangezogen wurden sieben Leitprintmedien aus dem Bereich des Informations-Journalismus<sup>141</sup>). Zusätzlich zu der Auswahl der Medien bedarf es (a) einer zeitlichen und (b) einer thematischen Eingrenzung der Grundgesamtheit: (a) Da die Untersuchung auf eine Beschreibung der gegenwärtigen medialen Darstellung der Milliardärsthematik abzielt und (mit Ausnahme von Forschungsthese 1) keine der Hypothesen eine zeitlich bedingte Veränderung der Berichterstattung behauptet, liegt für den Analysezeitraum die Auswahl eines Kalenderjahres der jüngeren Vergangenheit nahe; herangezogen wurde hier das Jahr 2014 (wählt man den Zeitraum enger, beispielsweise in Form von Wochen oder Monaten, so besteht die Gefahr der Verzerrung durch bestimmte temporäre Ereignisse).<sup>141</sup> (b) Da es kaum möglich und wenig sinnvoll ist, alle 2014 erschienenen Ausgaben der sieben Zeitungen/Zeitschriften in Gänze

---

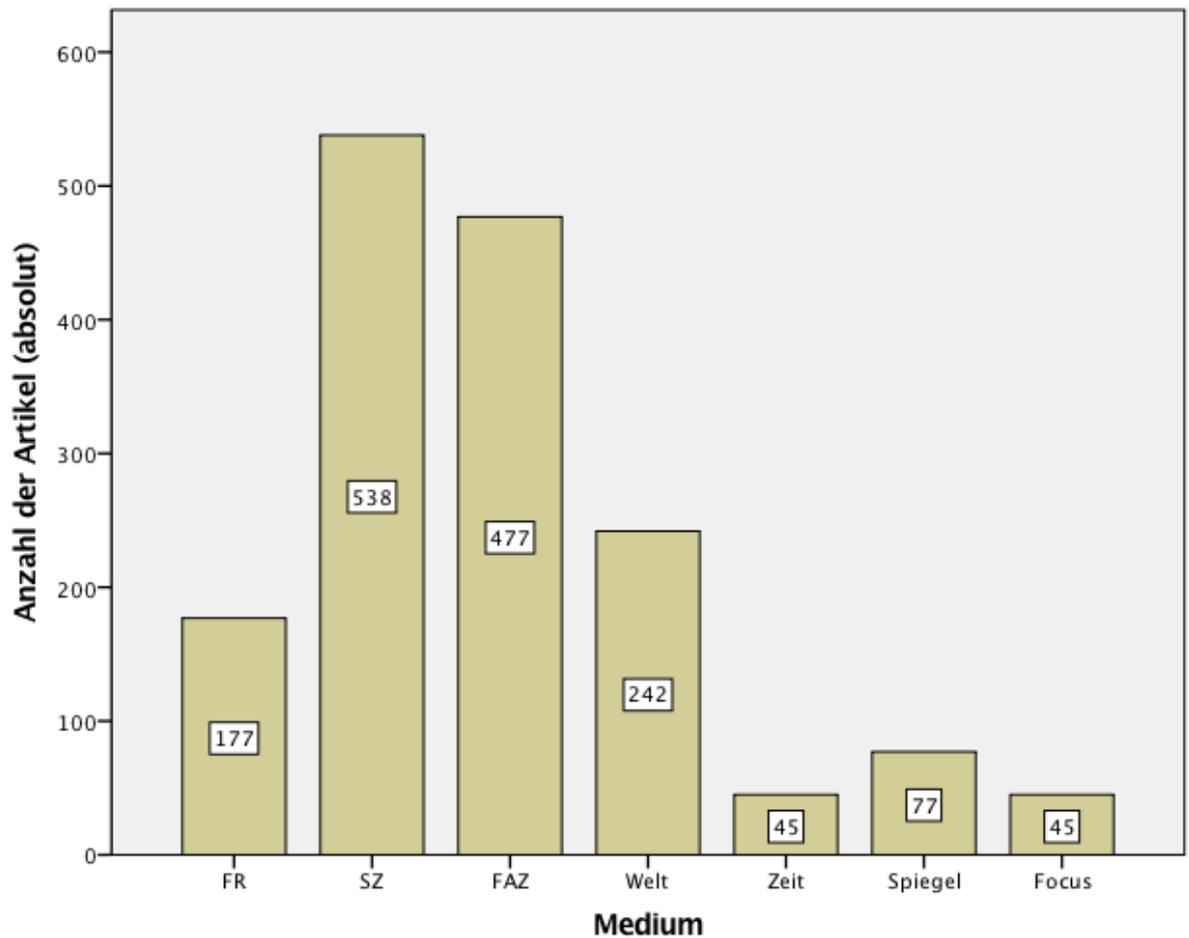
<sup>141</sup> Wie sich zeigen wird, können bestimmte mediale Themenfokussierungen auch Auswirkungen auf Untersuchungen mit relativ großem Untersuchungszeitraum haben.

durchzusehen und auf Relevanz zu überprüfen, bedarf es eines auf die Forschungsfrage bzw. die Hypothesen bezogenen inhaltlichen Suchmusters. Hierfür kann auf elektronische Datenbanken zurückgegriffen werden, mithilfe derer sich bestimmte Aufgreifkriterien festlegen lassen. So lässt sich mittels Sucheingabe bestimmen, welche Beiträge genau in der Untersuchung Berücksichtigung finden sollen. Im vorliegenden Fall sind dies solche Artikel, die den Begriff \*milliardär\* enthalten.<sup>142</sup> Entsprechend wurde in den Datenbanken „LexisNexis“ und „GBI Genios“ – Erstere enthält die Archive für „Frankfurter Rundschau“ (FR), „Welt“, „Zeit“, „Spiegel“ und „Focus“, Letztere die für „Süddeutsche Zeitung“ (SZ) und „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ (FAZ) – für die jeweiligen Medien und das Jahr 2014 nach dem genannten Schlagwort gesucht. Im Ergebnis erhält man insgesamt 1.601 Artikel, die sich wie folgt auf die einzelnen Medien verteilen: FR (177), SZ (538), FAZ (477), Welt (242), Zeit (45), Spiegel (77), Focus (45).

---

<sup>142</sup> Das vor und hinter dem Milliardärsbegriff stehende Sonderzeichen (\*) verweist auf eine links- und rechtsseitige Trunkierung. Als Suchbegriff in den herangezogenen Pressedatenbanken „LexisNexis“ und „GBI Genios“ wurde demnach nur der Wortstamm, also „milliardär“, ergänzt um die links- und rechtsseitige Trunkierung eingegeben, sodass die Trefferliste sowohl Artikel mit dem Stichwort „Milliardär“ oder „Milliardäre“ als auch solche mit verwandten Begriffen wie zum Beispiel „Internetmilliardäre“ oder „MilliardärsGattin“ umfasst.

Abb. 4: Verteilung der Artikel auf Medien (N = 1.601)



Damit ist sowohl die Grundgesamtheit bzw. der Gesamterhebungsumfang  $N = 1.601$  Artikel als auch dessen Zusammensetzung bekannt. Da aus Kapazitätsgründen keine Vollerhebung über alle 1.601 Artikel möglich war, bedurfte es im nächsten Schritt der Ziehung einer Stichprobe. Bei einem Stichprobenfehler von fünf Prozent und einem Vertrauensintervall von 95 Prozent ergibt sich ein Stichprobenumfang von  $n = 310$  Artikel. Die Tatsache, dass die Zusammensetzung des Gesamterhebungsumfangs bekannt und relativ heterogen ist (s.o.), hat Auswirkungen auf die Art der Stichprobe. Um ein repräsentatives, strukturgleiches und verkleinertes Abbild der Grundgesamtheit zu erhalten, kam eine proportional geschichtete Zufallsstichprobe zur Anwendung. Die Vorteile eines solchen Vorgehens liegen darin, dass die relative Zusammensetzung der Stichprobe gleich der aus dem Gesamterhebungsumfang ist und das Fehlerintervall der Schätzung meist geringer, in jedem Fall jedoch nicht höher ausfällt als zum Beispiel bei einer einfachen Zufallsstichprobe (vgl. Diekmann 2005: 337). Durch Gewichtung der einzelnen Schichten (dies sind hier die jeweiligen Medien) erhält man die folgende Zusammensetzung

der Stichprobe  $n = 310$  Artikel: FR (34), SZ (104), FAZ (92), Welt (47), Zeit (9), Spiegel (15), Focus (9).<sup>143</sup> Für jede einzelne Zeitung/Zeitschrift („Schicht“) wurde sodann eine einfache Zufallstichprobe im jeweils in Klammern angegebenen Umfang gezogen. Der bis hierhin skizzierte Filterprozess liefert im Ergebnis exakt definierte „Auswahleinheiten“, worunter *„die physisch vorliegenden Materialien [zu verstehen sind], die aus dem gesamten Spektrum verfügbaren Medienmaterials für die Untersuchung ausgewählt werden“* (Rössler 2010: 42). Die genaue Auswahleinheit kann für den vorliegenden Fall demnach als *„die Berichterstattung über die Milliardärsthematik in den deutschen informativ-journalistischen Leitprintmedien FR, SZ, FAZ, Welt, Zeit, Spiegel und Focus im Jahr 2014“* zusammengefasst werden. Streng genommen beziehen sich alle in Kapitel 6 dargestellten Ergebnisse auf genau diese Auswahleinheit, wenngleich die sprachlich recht sperrige Definition im Folgenden durch die weniger spezifische Formulierung aus der eingangs genannten Forschungsfrage („der deutsche Journalismus“) ersetzt wird.

- 3) *Festlegung der Analyseeinheit*: Als „Analyseeinheit“ bezeichnet man *„jene Elemente aus dem Untersuchungsmaterial [d.h. aus der Auswahleinheit; DB], für die im Rahmen der Codierung eine Klassifizierung vorgenommen wird“* (Rössler 2010: 75). Dies können für gedruckte Mitteilungen zum Beispiel Artikel, ein Ressort der Zeitung oder auch einzelne Sätze sein, wobei es möglich ist, die verschiedenen Einheiten parallel oder hierarchisch zu zerlegen (vgl. Rössler 2010: 76ff.). Soll – wie in der vorliegenden Untersuchung der Fall – ein bestimmtes Thema der Berichterstattung (hier: das Milliardärswesen) erfasst werden, so stellt der Artikel eine sinnvolle Analyseeinheit dar, *„denn ein Artikel dient in der Mehrzahl der Fälle auch als Bedeutungsträger für ein Thema“* (Rössler 2010: 76). Analyseeinheit ist somit im Folgenden der Artikel, der das Stichwort *\*milliardär\** enthält (s.o.). Alle analysierten Artikel lagen in digitalisierter Form vor.
- 4) *Konstruktion des Kategoriensystems (Festlegung der Codier- und Kontexteinheiten)*: Das Kategoriensystem bildet das Kernstück jeder Inhaltsanalyse (vgl. Diekmann 2005: 489; Maurer, Reinemann 2006: 44); seine Entwicklung stellt in der Regel den größten methodischen Aufwand im inhaltsanalytischen Forschungsprozess dar (vgl. Loosen 2005: 302; Rössler 2010: 40). Ausgangspunkt der Konstruktion des Kategoriensystems ist die Überlegung vonseiten des Forschers, welche

---

<sup>143</sup> Aufgrund der teils geringen Fallzahlen lassen sich hier keine medienvergleichende Aussagen treffen, was mit der vorliegenden Untersuchung aber auch nicht intendiert ist.

Merkmale eines Medieninhalts erfasst werden müssen, um die jeweilige Forschungsfrage beantworten bzw. die einzelnen Hypothesen testen zu können (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 45). Wesentliche Grundlage des Kategoriensystems sind demnach wiederum die Forschungsfrage und die Hypothesen: *„Die aus den Hypothesen extrahierten Dimensionen gehen als globale inhaltliche Klassifizierungsvorgaben (Hauptkategorien) in das Kategoriensystem ein.“* (Früh 2007: 80) Die der Untersuchung zugrunde liegenden Variablen der einzelnen Hypothesen – die zu messenden „theoretischen Konstrukte“, mithilfe derer die Forschungsfrage beantwortet werden soll – werden also durch das Kategoriensystem operationalisiert. Aus der bis hier beschriebenen theoriegeleiteten Kategorienbildung resultiert *„de[r] unverzichtbare Kern des Kategoriensystems in Gestalt der Hauptkategorien [...]“* (Früh 2007: 156). Die in einem nächsten Schritt am Untersuchungsmaterial selbst entwickelten Kategorien (empiriegeleitete Kategorienbildung) *„können [...] [die Hauptkategorien] allenfalls differenzier[en] und ergänz[en], nicht aber substantiell veränder[n] oder reduzier[en]“* (ebd.). Durch die empiriegeleitete Kategorienbildung können also bestimmte Unterkategorien und möglicherweise auch weitere Hauptkategorien entstehen, die theoretisch abgeleiteten Hauptkategorien bleiben in ihrem Kern jedoch unberührt. Entscheidend für die Validität der Messung insgesamt ist, *„dass das in der Forschungsfrage vorgegebene Kommunikationsmerkmal sowohl auf Begriffsebene [(durch theoriegeleitete Kategorienbildung; DB)] als auch auf der Ebene des Datenmaterials [(durch empiriegeleitete Kategorienbildung; DB)] vollständig erfasst wurde. Dann spricht man von einem ‚erschöpfenden Kategoriensystem‘.“* (Früh 2007: 86f.) Die jeweiligen Kategorien sollten also disjunkt, erschöpfend und präzise sein (vgl. Früh 2007: 88ff.; Rössler 2010: 101f.); Andreas Diekmann (2005: 489) fasst die genannten Anforderungen wie folgt zusammen: *„Kategorien einer Variablen sollen sich mithin nicht ‚überlappen‘, es sollen sämtliche Analyseeinheiten eindeutig einer Kategorie zugeordnet werden können, und die Zuordnung sollte präzise festgelegt werden.“* Das (möglichst erschöpfende) Kategoriensystem umfasst die Gesamtheit aller Kategorien oder Codiereinheiten einer Analyse (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 45). *„Die Codiereinheiten finden ihre Entsprechung in den Kategorien, durch die sie gemessen werden. [...] Die Codiereinheit benennt diejenigen Aspekte, die an dem Medienmaterial interessant sind, um die Forschungsfrage zu beantworten und durch die Kategorien adressiert werden.“* (Rössler 2010: 44) Grundsätzlich unterscheidet man

zwischen formalen und inhaltlichen Codiereinheiten: Zu den formalen Codiereinheiten zählen zum Beispiel das Medium (Auswahleinheit), das Erscheinungsdatum eines Artikels, sein Umfang, seine Urheberschaft oder seine Platzierung. Die inhaltlichen Codiereinheiten umfassen sowohl inhaltliche Aspekte der Medieninhalte im engeren Sinne (zum Beispiel das Haupt- und Nebenthema) als auch referenzielle (zum Beispiel Akteure, Personalisierungsgrad, Ereignis- oder Bezugsort, Aktualitätsbezug) und propositionale Einheiten (zum Beispiel Bewertungen eines Sachverhalts oder Akteurs) (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 44f.; Rössler 2010: 44f.). *„Grundsätzlich gilt [...] die Regel, dass möglichst viele Ausprägungen anhand von Zahlenwerten codiert werden sollen, weil dies die statistische Verarbeitung erheblich vereinfacht.“* (Rössler 2010: 103) Die Codiereinheiten können damit unterschiedliche Skalenniveaus annehmen (nominal, ordinal, intervall, ratio, absolut), deren Berücksichtigung für die spätere Auswertung des Datenmaterials von zentraler Bedeutung ist (vgl. Punkt 9). Ebenso wichtig ist in bestimmten Fällen die Festlegung einer Kontexteinheit. *„Sie stellt ein Hilfskonstrukt dar, das dem Codierer erlaubt, im Zweifelsfall zusätzliche Kontexte heranzuziehen, um zu einer korrekten Codierung der Analyseeinheit zu gelangen.“* (Rössler 2010: 45) Mithilfe von Kontexteinheiten kann der Forscher/Codierer also einerseits bestimmte voran stehende oder nachfolgende Informationen hinzuziehen, andererseits grenzen sie allzu extensive Assoziationen und Schlussfolgerungen ein (vgl. Früh 2007: 95). Eine detaillierte Darstellung des in der vorliegenden Untersuchung zum Einsatz gekommenen Kategoriensystems, einschließlich aller Codier- und Kontexteinheiten erfolgt im Anhang. An dieser Stelle genügt ein knapper Überblick über das hier auf Basis des oben beschriebenen Vorgehens erstellte Kategoriensystem: Zur Beschreibung der formalen Kennzeichen der Berichterstattung über die Milliardärsthematik wurden die formalen Codiereinheiten „Medium“, „Länge“, „Urheber“ und „Ressort“ herangezogen (vgl. Kapitel 6.1). Aussagen zur thematischen Ausgestaltung der Berichterstattung erfolgten auf Basis der inhaltlichen Codiereinheiten „Anlass“, „Aktualität“ und „Hauptthema“ (vgl. Kapitel 6.2). Die thematische, geografische und soziale Rahmung der Berichterstattung wurde schließlich über die referenziellen und propositionalen Codiereinheiten „Thematischer Kontext“, „Valenz“, „Ereignis-/Bezugsort“, „Personalisierungsgrad“, „Akteure“, „Zitate“ und „Quellen“ erfasst (vgl. Kapitel 6.3).

5) *Codierbogen und Codieranweisungen (Erstellung des Codebuchs)*: Auf die Entwicklung des Kategoriensystems folgt die Erstellung des Codebuchs im Sinne eines Untersuchungsinstruments einerseits, anhand dessen die Codierung durchgeführt wird und einer Dokumentation der gesamten methodischen Vorgehensweise andererseits (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 47). Feste Regeln oder Vorgaben für die Gestaltung eines Codebuchs gibt es nicht, über die Zeit hinweg haben sich jedoch gewisse Konventionen herausgebildet, anhand derer man den Aufbau eines „typischen Codebuchs“ wie folgt kennzeichnen kann (vgl. Rössler 2010: 95ff.): Üblicherweise gliedert sich das Codebuch in die drei Teile Einleitung (hier werden Untersuchungsziel, Forschungsfragen und Hypothesen genannt, wichtige Begriffe, Auswahl-, Analyse- und Kontexteinheiten definiert sowie die methodische Vorgehensweise beschrieben), Hauptteil (dieser umfasst die detaillierte Darlegung des Kategoriensystems und die allgemeinen Codieranweisungen) und Anhang (hier werden bestimmte Hilfsmaterialien wie zum Beispiel tabellarische Übersichten aller Kategorien sowie ein Muster-Codierbogen eingefügt). Sowohl im Sinne der geforderten Transparenz des Forschungsprozesses als auch hinsichtlich der intersubjektiven Nachvollziehbarkeit (ein anderer Forscher sollte bei wiederholter Anwendung desselben Materials zu denselben Ergebnissen gelangen) beinhaltet das Codebuch auch allgemeine Codieranweisungen, also genaue Vorgaben darüber, wie bei der Codierung vorzugehen ist (vgl. Diekmann 2005: 489; Maurer, Reinemann 2006: 47). Patrick Rössler (2010: 97) betont daher, dass es sich bei einem Codebuch grundsätzlich weniger um eine Publikation für eine breite Fachöffentlichkeit handelt, als vielmehr um ein Arbeitsinstrument, *„dessen Hauptzweck darin besteht, die Codierer bei ihrer Tätigkeit anzuleiten“*. Die sorgfältige und konsequente Erstellung des Codebuchs ist ein zeit- und arbeitsintensiver Prozess; schnell können Codebücher vor allem aufgrund der notwendigen Aufführung exakter Definitionen einen Umfang von mehreren hundert Seiten annehmen. Dazu bemerkt Werner Früh (2007: 40) ganz unmissverständlich: *„Viele Forscher glauben vielleicht [...], dass die Bedeutung einzelner Kategorien, die ihnen selbst völlig klar ist, auch anderen einsichtig sein müsse, so dass Definitionen überflüssig wären. Jedenfalls findet man in der Praxis oft noch so genannte ‚Inhaltsanalysen‘, zu denen lediglich das Kategoriensystem, d.h. nur die schlichte Benennung der Kategorien dokumentiert*

*ist. Um es ganz klar zu sagen: Dies sind in der Regel keine Inhaltsanalysen.*<sup>144</sup> Neben wichtigen Definitionen und Codieranweisungen enthält das Codebuch außerdem einen auf Basis des Kategoriensystems erstellten (Muster-) Codierbogen, auf dem die Kategorien der Analyse – der Reihenfolge entsprechend, wie sie das Codebuch vorsieht – aufgelistet sind und die jeweiligen Ausprägungen eingetragen werden (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 47) Für die in diesem Rahmen regelmäßig auftretende Frage, ob die Codierung besser direkt in einer elektronischen Datei oder zunächst auf Papier erfolgen soll, *„gibt [es] [...] keine gesicherten Erkenntnisse darüber, welche Vorgehensweise effektiver und weniger fehleranfällig ist. [...] Klassischerweise – so auch die Vorgehensweise in der vorliegenden Untersuchung; DB – werden die Codierresultate auf Papier fixiert und anschließend in den Rechner eingegeben [...].“* (Rössler 2010: 184) Das im Rahmen der vorliegenden Untersuchung erstellte Codebuch orientiert sich grundsätzlich an dem hier skizzierten Aufbau und Inhalt; es findet sich im Anhang der Arbeit.

- 6) *Schulung der Codierer*: Patrick Rössler (2010: 175) bezeichnet die mühsame Erstellung des Codebuchs als *„bestenfalls die halbe Miete“* im inhaltsanalytischen Forschungsprozess, da sich die entwickelte methodische Logik erst noch in der praktischen Anwendung bewähren muss. Die Schulung der Codierer ist ein erster wichtiger Schritt dahin, wobei die angemessene Anzahl an Codierern stark vom jeweiligen Forschungsgegenstand und den zeitlichen bzw. finanziellen Rahmenbedingungen der Untersuchung abhängt (vgl. Rössler 2010: 177). Im vorliegenden Fall fand die Codierung durch den Forscher selbst statt, und es wurden keine externen Codierer beim Prozess der Datenerhebung hinzugezogen. Dadurch entfiel zum einen die Durchführung einer intensiven Schulung bzw. dieser Vorgang beschränkte sich auf den beim Reliabilitätstest zum Einsatz gekommenen Personenkreis (vgl. Folgepunkt 7); zum anderen wurde sichergestellt, dass das entwickelte Codebuch stets auf ein und dieselbe Art und Weise zur Anwendung kam. In der aufgrund des durch den Forscher/Codierer selbst entwickelten Kategoriensystems erzielten Klarheit des Analyseinstruments liegt der entscheidende Vorteil gegenüber der Datenerhebung mit mehreren (möglicherweise teils externen und anzulernenden) Codierern (vgl. ebd.).

---

<sup>144</sup> Die im Codebuch enthaltenen Definitionen sind stets „Nominaldefinitionen“, *„es geht also nicht darum, die ‚wahre‘ Bedeutung eines Begriffs zu bestimmen, sondern um eine für die Untersuchung geeignete Konvention über das Begriffsverständnis. Dabei ist es sinnvoll, sich – soweit möglich – an dem gängigen Verständnis von Begriffen zu orientieren.“* (Maurer, Reinemann 2006: 40)

7) *Pre-Test, Prüfung der Reliabilität (und Validität), eventuell Revision von Kategoriensystem und Codieranweisungen*: Die im vorangegangenen Punkt beschriebene Schulung der Codierer verfolgt bei Datenerhebungen mit mehreren Personen nicht nur das Ziel eines gemeinsamen Verständnisses für das Kategoriensystem, sondern dient zugleich einer allgemeineren Qualitätsüberprüfung. Eine alleinige oder zu starke Beteiligung des Forschers am Codierprozess kann unter Umständen dazu führen, „*dass das Instrument nicht mehr in seinem nüchternen Wortsinn angewandt wird, wie es idealerweise zu geschehen hätte, um Vergleichbarkeit zu sichern. Ist das Hintergrundwissen zu groß, wird möglicherweise zu viel in das Codebuch hineininterpretiert.*“ (Rössler 2010: 177) Um dieser Gefahr entgegenzuwirken, kommt bei jeder Inhaltsanalyse ein sogenannter Pre- oder Reliabilitätstest – eine unter Realbedingungen von mehreren Personen und/oder zu unterschiedlichen Zeitpunkten durchgeführte Erprobung des Instruments auf Basis einer bestimmten Menge von Medieninhalten – zur Anwendung.<sup>145</sup> Hierbei wird zwischen (a) dem Grad der Übereinstimmung der Zuordnungen von zwei oder mehreren Codierern („*Intercoder-Reliabilität*“) und (b) der zeitlichen Übereinstimmung der Zuordnungen eines einzelnen Codierers („*Intracoder-Reliabilität*“) unterschieden (vgl. Diekmann 2005: 492). In diesem Zuge ist es durchaus üblich, dass sich das Instrument noch verändert; Definitionen werden präzisiert, Beispiele ergänzt oder Ausprägungen von Kategorien hinzugefügt (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 48). Reliabilität im Sinne von Zuverlässigkeit der Messung liegt schließlich dann vor, „*wenn unterschiedliche Codierer identische Inhalte in gleicher Art und Weise verschlüsseln*“ (ebd.), oder allgemeiner ausgedrückt: wenn bei wiederholter Messung gleiche oder zumindest ähnliche Ergebnisse erzielt werden. Mithilfe von unterschiedlichen Reliabilitätsmaßen (vgl. Merten 1983: 302ff.; Früh 2007: 190ff.) und dem sogenannten Reliabilitätskoeffizienten lässt sich die Zuverlässigkeit relativ genau und mit einem exakten Zahlenwert angeben. Im vorliegenden Fall wurde das weit verbreitete und klassische Reliabilitätsmaß nach Holsti (1969) herangezogen.<sup>146</sup> Seine Werte liegen als Koeffizient stets zwischen 0 und 1, wobei 0 für vollständige Unzuverlässigkeit und 1 für vollständige Zuverlässigkeit der Messung steht; hier konnte ein mittlerer Reli-

<sup>145</sup> Klaus Merten (1983: 324) gibt als Mindestumfang für einen Pre-Test 20 Analyseeinheiten vor. Diese sollen an realen Texten, nicht aber an solchen, die in die eigentliche Analyse einfließen, durchgeführt werden.

<sup>146</sup> Die Formel lautet hier:  $CR = 2 * \bar{U} / (C1 + C2)$ , wobei CR für Codierer-Reliabilität,  $\bar{U}$  für die Anzahl der übereinstimmenden Codierungen, C1 für die Anzahl der Codierungen von Codierer 1 und C2 für die Anzahl der Codierungen von Codierer 2 steht.

abilitätskoeffizient von  $CR = .86$  erzielt werden (Werte ab etwa  $.75$  gelten in der Praxis als weitgehend ausreichend zuverlässig (vgl. Diekmann 2005: 493; Früh 2007: 192f.)).<sup>147</sup> Weniger eindeutig festzustellen ist das der Reliabilität übergeordnete Validitätsmaß; es gibt die Gültigkeit einer Messung an, überprüft also, ob ein Instrument tatsächlich das misst, was es messen soll (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 54f.; Rössler 2010: 195f.). Nach Ansicht von Werner Früh (2007: 198) stellt die sogenannte Forscher-Codierer-Reliabilität (auch als „Analysevalidität“ bezeichnet) als Sonderfall der oben beschriebenen Intercoder-Reliabilität, bei dem sich – wie im vorliegenden Fall – der Forscher selbst am Reliabilitätstest mitbeteiligt (vgl. Rössler 2010: 198, 206), „einen zwar begrenzten, aber dennoch sehr wichtigen Teilaspekt der Validität“ dar, da die Übereinstimmung der „richtigen“ oder „gesetzten“ Codierungen des Forschers mit denen der Codierer als Validitätsmaß interpretiert werden kann. Ob die Vorstellungen des Forschers tatsächlich zutreffend waren, lässt sich, so Früh (2007: 196) weiter, anhand der Vollständigkeit oder „Erschöpftheit“ des Kategoriensystems feststellen (dies ist die sogenannte „Inhaltsvalidität“). Ein drittes Validitätsmaß ist schließlich die „Kriteriumsvalidität“, die dann gegeben ist, wenn sich die Ergebnisse der durchgeführten Inhaltsanalyse mit denen aus anderen Untersuchungen decken bzw. überraschende Ergebnisse plausibel anhand bestimmter externer Vergleichsquellen erklärt werden können. Grundsätzlich lassen sich ausreichend zuverlässige Aussagen zur Validität einer Inhaltsanalyse erst dann treffen, wenn Ergebnisse vorliegen (vgl. Früh 2007: 197). Zwingende Voraussetzung für eine valide Inhaltsanalyse ist ein verlässliches Messinstrument (vgl. Früh 2007: 120). Für dessen Realisierung ist ein umfassender Pre- bzw. Reliabilitätstest in oben beschriebener Form notwendig. Auf Basis der dadurch erzielten Ergebnisse resultiert schließlich die Entscheidung, ob in die Phase der Haupterhebung eingetreten werden kann.

- 8) *Haupterhebung*: Der Arbeits- und Organisationsaufwand der Haupterhebungsphase hängt stark vom jeweiligen Umfang des zu bearbeitenden Materials und der Anzahl der an der Datenerfassung Beteiligten ab (vgl. Merten 1983: 325). Sind mehrere Codierer in den Prozess der Datenerhebung eingebunden, so ist eine kontinuierliche Betreuung und ein regelmäßiger Austausch zwischen Forscher und Codiererteam vonnöten, „um die Feinsteuerung des Codierprozesses zu ermöglichen und einheit-

---

<sup>147</sup> Dies gilt im Hinblick auf inhaltliche Kategorien. Für formale Kategorien wie zum Beispiel „Medium“ oder „Erscheinungsdatum“ sollte eine hundertprozentige Übereinstimmung bestehen.

lich auf alle Konkretisierungen des Instruments reagieren zu können“ (Rössler 2010: 180). Wie bereits weiter oben bemerkt, fand die Codierung im vorliegenden Fall ausschließlich durch den Forscher selbst statt. Das Untersuchungsmaterial wurde im Oktober 2015 in einem Zeitraum von nur circa zwei Wochen vollständig und sorgfältig erfasst.<sup>148</sup> Durch dieses konzentrierte Vorgehen erhöht sich die Zuverlässigkeit der Messung, da dem Forscher Sinn und Zweck der einzelnen Kategorien und ihren Ausprägungen klar ist und identische Inhalte stets in gleicher Art und Weise verschlüsselt werden (vgl. Rössler 2010: 177). Es wurde also zu Beginn der Erhebung nicht anders codiert als am Ende, weshalb auf die Durchführung eines Intracoder-Reliabilitätstests (s.o.) verzichtet werden konnte.

- 9) *Datenübertragung und Datenauswertung*: Wie unter Punkt 5 beschrieben, erfolgte der Codiervorgang im vorliegenden Fall zunächst auf Papier und wurde anschließend in einen Computerfile transferiert. Dabei wurde stets phasenweise vorgegangen, das heißt, die an einem Tag handschriftlich erfassten Daten wurden noch am selben Nachmittag/Abend digital übertragen. Die grundsätzlich zeitraubende mechanische Tätigkeit der Datenübertragung wurde somit zeitlich entzerrt, wodurch eine Fehlerreduzierung bei der Dateneingabe erzielt werden kann. Einzelne Tippfehler oder Zahlendreher lassen sich trotz dieser Vorgehensweise und sorgfältiger Eingabe niemals gänzlich ausschließen. Daher ist es im Zuge der Datenbereinigung nötig, den sogenannten „Rohdatensatz“ – das unmittelbare Resultat der Dateneingabe – auf (evidente) Fehler zu überprüfen. Weisen zum Beispiel bestimmte Identifikationsvariablen mit einer fortlaufenden Nummerierung oder Variablen, die immer codiert sein müssen, Lücken auf, so sind diese Fehler im Nachhinein entsprechend zu korrigieren. Im Ergebnis erhält man einen „bereinigten Systemdatensatz“, der mithilfe bestimmter – vom jeweiligen Skalenniveau der Daten abhängiger (vgl. Punkt 4) – statistischer Auswertungsmethoden weiterverarbeitet werden kann (vgl. Früh 2007: 202). Die im Rahmen der vorliegenden Untersuchung mittels des gängigen Statistikprogramms SPSS erzielten Ergebnisse der Datenauswertung werden im nachfolgenden Kapitel detailliert dargestellt.

---

<sup>148</sup> Werner Früh (2007: 199) bemerkt zur Sorgfalt bei der Codierung: „*Sie lässt sich kaum übertreiben. Die Fehler, die durch Nachlässigkeit und Flüchtigkeit in die Daten projiziert werden können, stehen oft in keinem Verhältnis zum Umfang der Fehler, die man mit viel Mühe durch Schulung und Kontrollen minimiert hat.*“ Entsprechend sorgfältig wurde im vorliegenden Fall bei der Datenerhebung vorgegangen.

## 6 Untersuchungsergebnisse

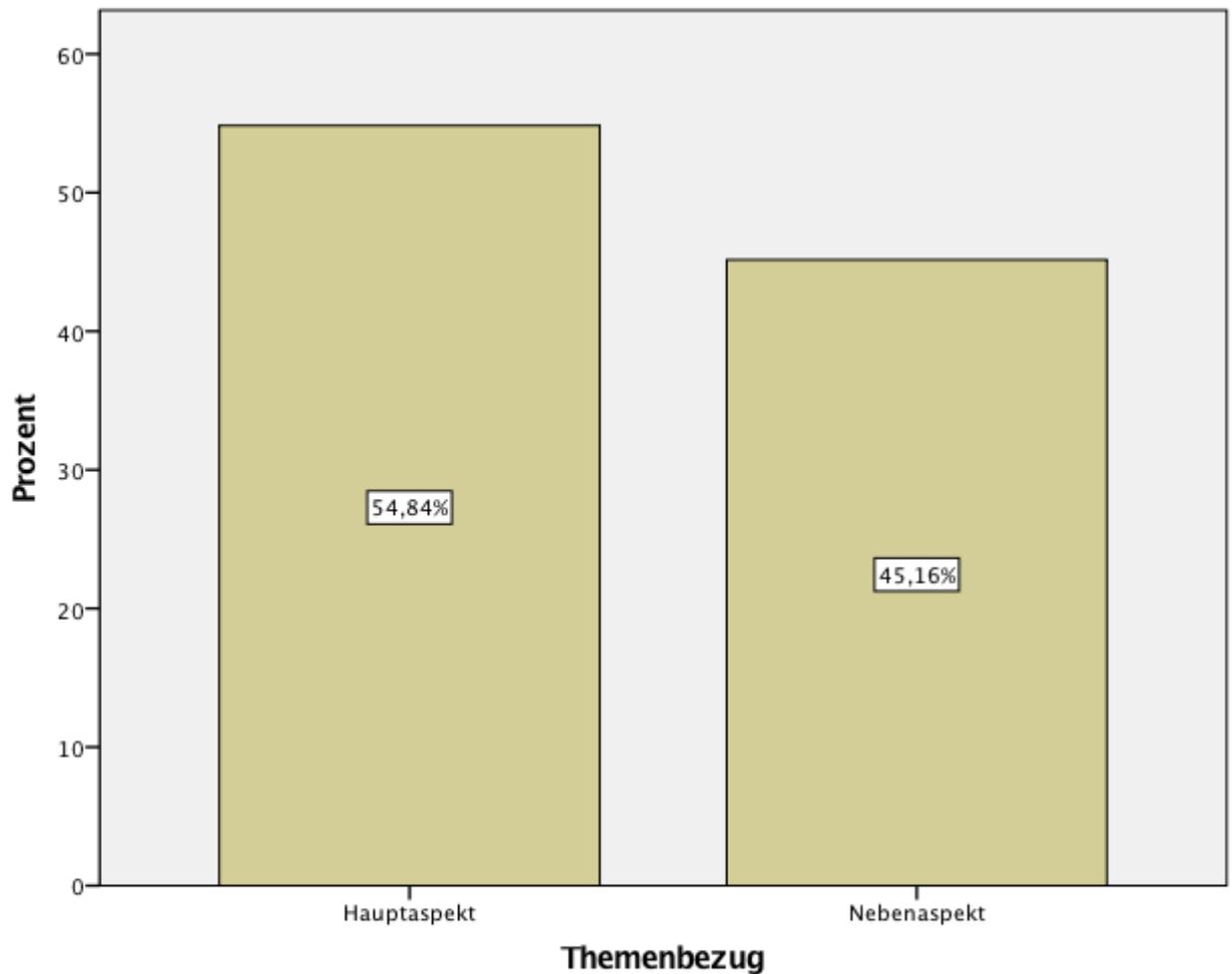
Die nachfolgende Darstellung der Untersuchungsergebnisse gliedert sich in drei Abschnitte:<sup>149</sup> Kapitel 6.1 beschreibt zunächst die formalen Kennzeichen der Berichterstattung über die Milliardärsthematik. Hier geht es um die Fragen, wie häufig, in welchem Umfang, von welchen Urhebern und an welchen Stellen der Zeitungen bzw. Zeitschriften über das Thema berichtet wird. Diese Aspekte beeinflussen die öffentliche Wahrnehmung und Aufmerksamkeit für entsprechende Probleme und Fragestellungen und sind zugleich Hinweis dafür, welche Relevanz die Medien der Milliardärsthematik beimessen. Kapitel 6.2 fragt sodann nach den Anlässen für die Berichterstattung sowie nach deren Hauptthemenstruktur. Wann, warum und in welchem übergeordneten thematischen Rahmen über das Milliardärswesen berichtet wird, hat wesentlichen Einfluss auf die öffentliche Wahrnehmung der Thematik. Bedeutsamer noch sind in dieser Hinsicht die Aspekte, mit denen sich Kapitel 6.3 befasst. Hier wird der Frage nachgegangen, in welche unmittelbaren thematischen, geografischen und sozialen Zusammenhänge die Milliardärsthematik medial eingebettet ist. Bestimmte Über- (oder Unter-) betonungen vonseiten der Medien rufen Deutungsmuster und Interpretationsrahmen hervor, die bei den Rezipienten dazu führen (können), dass die Milliardärsthematik eher mit diesen spezifischen Themen, Regionen oder Personen verknüpft wird als mit möglichen anderen. Die Analyse der inhaltlichen Vielfalt und Ausgewogenheit der Berichterstattung zur Milliardärsthematik ist daher von zentraler Bedeutung. Umschlossen werden die genannten Abschnitte von den in Kapitel 4 aufgeführten forschungsleitenden Thesen. Diese werden im abschließenden Fazit von Teil II der Arbeit zur Darstellung von Milliardären wieder aufgegriffen und auf Basis der Untersuchungsergebnisse einzeln bewertet (vgl. Kapitel 7).

Wo immer es möglich, sinnvoll und statistisch relevant ist, erfolgen die Auswertungen getrennt nach Themenbezug, also danach, ob die Milliardärsthematik jeweils als Haupt- oder Nebenaspekt in den untersuchten Artikeln auftritt. Dahinter steht die Annahme, dass es einen zu berücksichtigenden Unterschied macht, ob sich ein Artikel explizit auf das Thema bezieht oder es nur an einer oder wenigen Stellen im Text streift.

---

<sup>149</sup> Aufbau und Struktur der nachfolgenden Ausführungen orientieren sich an der von Maja Malik (2010) für das Bundesministerium für Arbeit und Soziales erstellten Studie „Zum Umgang der Medien mit Armut und sozialer Ausgrenzung“.

Abb. 5: Themenbezug der Berichterstattung (n = 310)



Wie Abbildung 5 zeigt, sind die Themenbezüge nahezu gleich verteilt. Knapp 55 Prozent der untersuchten Artikel behandeln die Milliardärsthematik als Haupt- (Milliardärsnennung in Überschrift/en oder einleitendem Abstract), etwa 45 Prozent als Nebenaspekt (Milliardärsnennung nur im Haupttext). Für beide Ausprägungen liegt somit eine jeweils ausreichende Fallzahl hinsichtlich der statistischen Aussagekraft vor.

### 6.1 Formale Kennzeichen der Berichterstattung

Häufigkeit, Umfang und Platzierung milliardärsrelevanter Artikel beeinflussen zum einen die öffentliche Wahrnehmung und Aufmerksamkeit für entsprechende Probleme und Fragestellungen; zum anderen sind sie ein Hinweis dafür, welche Relevanz die Medien der Milliardärsthematik beimessen. Im folgenden Abschnitt werden daher die Häufigkeit, die Länge, die Urheberschaft sowie die Platzierung von milliardärsrelevanten Artikeln analysiert.

### 6.1.1 Häufigkeit der Berichterstattung

Wie bereits in Kapitel 5 beschrieben, wurden in den herangezogenen Leitprintmedien während des Untersuchungszeitraums insgesamt 1.601 Artikel identifiziert, die sich mittel- oder unmittelbar mit der Milliardärsthematik befassen. Inwiefern dieser gemessene Umfang als groß oder klein zu bewerten ist, lässt sich nur vergleichend beschreiben: Zum einen anhand eines Vergleichs mit der Berichterstattung über andere Themen und zum anderen mittels einer Analyse der zeitlichen Entwicklung des Umfangs der Berichterstattung über die Milliardärsthematik. Zu beiden Arten des Vergleichs lassen sich hier nur tendenzielle Aussagen treffen. Eine thematische Vergleichsanalyse war aus Definitions- und Kapazitätsgründen nur eingeschränkt durchführbar; eine umfassende Analyse der zeitlichen Entwicklung scheiterte an der Verfügbarkeit digital archivierter Artikel über einen längeren Zeitraum. Im Folgenden werden die Vergleichsergebnisse vorgestellt und um einen Exkurs über die Geschichte des großen Reichtums respektive des Milliardärswesens in Deutschland ergänzt.

Bei der thematischen Vergleichsanalyse bietet sich grundsätzlich die Heranziehung eines Themas an, das der Thematik der eigentlichen Untersuchung entgegensteht. Da ein unmittelbarer begrifflicher Gegensatz zum Milliardärsterminus jedoch fehlt, ist ein Vergleich mit der Berichterstattung über das Armutsthema schwierig. So lassen sich anhand verschiedener Schlagworte, die jeweils auf eine ökonomische und materielle Unterversorgung hindeuten, allenfalls vorsichtige Einschätzungen zur Bewertung des Umfangs der Berichterstattung über die Milliardärsthematik ableiten. Konkret gesucht wurde stichprobenartig – jeweils in den sieben relevanten Leitprintmedien FR, SZ, FAZ, Welt, Zeit, Spiegel und Focus für das Jahr 2014 – nach den Schlagworten \*erwerbslos\* (215 Artikel), \*arbeitslos\* (3.970 Artikel), \*obdachlos\* (1.213 Artikel) und \*sozialhilfe\* (694 Artikel). Die Varianz der in Klammern angegebenen Anzahl der Treffer sowie die mangelnde trennscharfe Abgrenzung der Begriffe erschweren einen direkten Vergleich mit der eingangs genannten Trefferanzahl von milliardärsrelevanten Artikeln (1.601 Artikel). Aus diesem Grund wurde zusätzlich ein Häufigkeitsvergleich der Begriffe „Armut“ und „Reichtum“ durchgeführt. Während der Armutsbegriff in den herangezogenen Medien im Jahr 2014 in insgesamt 2.622 Artikeln vorkommt, findet sich der Begriff „Reichtum“ in nur 1.469 Artikeln und damit sogar in geringerem Umfang als der Milliardärsbegriff wieder. In der Tendenz lässt sich somit zwar eine Dominanz armutsbezogener Themen beobachten, die vergleichsweise hohe Anzahl an milliardärsrelevanten Artikeln lässt jedoch den Schluss zu, dass die Milli-

ardärsthematik von journalistischer Seite offenbar als durchaus berichtenswert erachtet wird.

Dass es sich bei diesem an der Artikelhäufigkeit gemessen hohen journalistischen Interesse um ein relativ junges Phänomen handelt, offenbart die – leider nur lückenhaft durchführbare – Analyse der zeitlichen Entwicklung des Umfangs der Berichterstattung über die Milliardärsthematik. Mit Ausnahme des Focus (Erscheinungsjahr 1993) gehen die Gründungen aller in der Untersuchung herangezogenen Medien zwar auf die junge Bundesrepublik der (späten) 1940er-Jahre zurück, doch sind es mit der Zeit und dem Spiegel gegenwärtig lediglich zwei Medien, die einen digitalen Zugriff auf ihr Archiv bis zurück zur Gründungszeit zur Verfügung stellen. Für alle anderen Medien kann dies bis maximal für das Jahr 1993 erfolgen, sodass lückenlose Analysen über einen längeren Zeitraum hinweg hier nur stark eingeschränkt vorgelegt werden können.<sup>150</sup>

Tab. 2: Entwicklung der Anzahl milliardärsrelevanter Artikel nach Medien

Zeitraum	Medium (Jahr der Erstausgabe)						
	FR (1945)	SZ (1945)	FAZ (1949)	Welt (1946)	Zeit (1946)	Spiegel (1947)	Focus (1993)
1950-59	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	3	18	-
1960-69	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	33	90	-
1970-79	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	38	263	-
1980-89	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	32	187	-
1990-99	331 (ab 1995)	576 (ab 1994)	666 (ab 1993)	n.v.	54	386	197 (ab 1993)
2000-09	1.461	3.351	2.835	2.787	414	801	554

Tabelle 2 zeigt, dass es medienübergreifend ab etwa den 2000er-Jahren zu einem (sprunghaften) Anstieg der Berichterstattung über die Milliardärsthematik kam. Neben der sukzessiven Ausweitung des allgemeinen Umfangs der Medienberichterstattung (vgl. Kapitel 4) liegen die Gründe hierfür aller Wahrscheinlichkeit nach in dem – global wie hierzulande zu beobachtenden – Anstieg der Milliardärsanzahl in den vergangenen Jahrzehnten. Der

<sup>150</sup> Verschiedene kommunikationswissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass es durch die Expansion des Umfangs der Medienberichterstattung seit den 1950er-Jahren auch zu einer Ausweitung des Umfangs der Politikberichterstattung kam (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 109). Ähnliches ist auch in Bezug auf die Milliardärsthematik anzunehmen, kann hier aber wegen der genannten Einschränkungen nicht bzw. nur eingeschränkt über einen längeren Zeitraum untersucht werden.

nachfolgende Exkurs skizziert diese Entwicklung auf Deutschland bezogen anhand von vier zeitlichen Phasen im Genauerem.<sup>151</sup>

*1. Phase: Regierungsgewalt und Großgrundbesitz (ca. 1900-1918).* Reichtum in der Spätphase des Deutschen Kaiserreichs war geprägt von einer Nähe zwischen Regierungsgewalt und Großgrundbesitz. Der Wirtschaftshistoriker Otto Büsch (1992: 580) stellt diesbezüglich fest, dass sich unter den damals 100 reichsten Deutschen 64 Adlige befanden und auch die Daten Rudolf Martins (1914), einstiger Regierungsrat im Reichsamt des Innern, belegen eine entsprechende aristokratische Dominanz:

Tab. 3: Die reichsten Einzelpersonen im Deutschen Kaiserreich 1914

Rang	Name	Vermögen (in Mio. RM)
1)	Kaiser Wilhelm II.	394
2)	Großherzog Adolf Friedrich von Mecklenburg-Strelitz	355
3)	Bertha Krupp von Bohlen und Halbach	320
4)	Ludwig III., König von Bayern	300
5)	Fürst Guido Henckel von Donnersmarck	290
6)	Fürst Albert VIII. von Thurn und Taxis	270
7)	Freifrau Mathilde verw. Hannah von Rothschild	163
	Freiherr Max von Goldschmidt-Rothschild	163
9)	Fürst Christian Kraft zu Hohenlohe-Oehringen	154

Quelle: Rudolf Martin (1914).

Von den neun reichsten Personen im Deutschen Kaiserreich des Jahres 1914 stehen sechs in mehr oder weniger direktem Zusammenhang mit politischer Machtausübung und Großgrundbesitz – lediglich das Krupp'sche und das Rothschild'sche Vermögen (sowie zu Teilen das der Thurn und Taxis') entstammen aus dem Bereich der Wirtschaft. Wie abhängig diese Vermögen allerdings vom Wohlwollen des Kaisers waren, offenbart sich recht deutlich am Beispiel der Familie Krupp: Ihre relativ unangefochtene Stellung als Deutschlands führende Großkapitalisten ging ganz wesentlich auf eine Symbiose zwischen den Krupp'schen Familienoberhäuptern oder leitenden Angestellten und der amtierenden Regierung unter Kaiser Wilhelm II. zurück, der in regelmäßigen Abständen lukrative Rüstungsaufträge an das Essener Unternehmen vergab und damit maßgeblich für dessen wirtschaftliche Lage verantwortlich war.

<sup>151</sup> Die Entwicklung lässt sich im Großen und Ganzen auf alle „entwickelten“ westlichen Länder übertragen. Für die Geschichte des Reichtums in den USA vgl. z.B. Kevin Phillips (2003).

2. Phase: *Hyperinflation und Kriegswirtschaft (1918-1945)*. Das Ende des Ersten Weltkriegs läutete den allmählichen Bedeutungsrückgang der Aristokratie hinsichtlich der großen deutschen Vermögen ein. Von entscheidender Tragweite waren dabei insbesondere die Beschlüsse des Versailler Vertrags, die unter anderem eine umfassende Enteignung des Adels im östlichen Teil des Landes vorsahen. Zwar gelang es nicht wenigen Adelsfamilien, Teile ihres Vermögens vereinzelt bis zur heutigen Zeit zu bewahren, doch stellt das Ende des Deutschen Kaiserreichs für die Geschichte des Reichtums in Deutschland insgesamt eine Zäsur dar, die ihren Ausdruck in erster Linie in einem zunehmenden Bedeutungsanstieg der Wirtschaftseliten findet.<sup>152</sup> So waren es in der noch jungen Republik der 1920er-Jahre vor allem gewiefte Unternehmer, die sich die für die Anhäufung persönlichen Reichtums bedeutungsvolle Zeit der Hyperinflation zunutze machten. Ursprünglich ausgelöst von der Kriegsfinanzierung und verstärkt durch sinkende Steuereinnahmen, hohe Reparationsleistungen und den Ausfall des Ruhrgebietes als Produktionsstätte, sah der deutsche Staat in der kräftigen Ankurlung der Notenpresse den einzigen Ausweg aus der prekären Lage: Während der Notenumlauf bei Kriegsausbruch im Jahre 1914 noch 2,4 Milliarden Reichsmark (RM) betrug, war er bis Ende Mai 1921 auf 72 Milliarden RM angestiegen. Der Höhepunkt der Inflation war schließlich am 23. September 1923 erreicht, als der Wert der Mark so tief gefallen war, dass für einen US-Dollar die schier unvorstellbare Summe von 4,2 Billionen RM gezahlt werden musste (vgl. Jungblut 1971: 188) – die Reichsmark war somit praktisch wertlos und Deutschland zu einem Volk der „armen Milliardäre“ geworden (vgl. Gerke 1998).<sup>153</sup> Dass es in dieser Zeit der Not und des allgemeinen Elends einer Handvoll Männern – zu nennen sind dabei allen voran Hugo Stinnes, Günther Quandt, Friedrich Flick und Otto Wolff – dennoch gelang, zu „echten“ Multimillionären aufzusteigen, hat seine Wurzel in einer Kombination aus Weitsicht und Skrupellosigkeit. So hatte offenbar jeder der vier genannten Unternehmer die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten frühzeitig und richtig erkannt und sein unternehmerisches Handeln entsprechend ausgerichtet. Die ökonomische Ver-

<sup>152</sup> In dem „Jahrbuch des Vermögens und Einkommens der Millionäre in Württemberg mit Hohenzollern“ aus dem Jahr 1914 findet sich ein interessanter Hinweis: Rudolf Martin (1914: 4) prognostiziert hier ganz zutreffend, dass das dortige größte Vermögen in naher Zukunft von dem Industriellen Robert Bosch gestellt würde, der damals noch in den Anfängen seiner Unternehmertätigkeit steckte und über ein relativ überschaubares Vermögen von 20 Millionen RM verfügte – gute 70 Jahre später fand sich sein Name mit einem Vermögen von vier Milliarden DM auf Rang zehn von Bernt Engelmanns Liste der reichsten Familien in Deutschland wieder (vgl. Tab. 3).

<sup>153</sup> Nach Ansicht Thomas Pikettys (2014a: 191) wirkt diese Zeit der Hyperinflation bis heute nach: „Diese Inflation fiel so extrem aus und hat die deutsche Wirtschaft und Gesellschaft insbesondere während der galoppierenden Inflation in den 1920er Jahren so erheblich destabilisiert, dass sich in der deutschen Öffentlichkeit seit jener Zeit eine besonders starke Inflationsangst ausgeprägt hat.“

nunft legte es diesen Männern nahe, angesichts des zu erwartenden Wertverlustes der Reichsmark zum einen hohe Kredite aufzunehmen und diese zum anderen in Besitz oder Erwerb von Sachwerten zu investieren – mit anderen Worten: Es ging um die systematische Umschichtung liquiden Vermögens in Sachwerte. Nach diesem simplen Muster gelang es Stinnes, Quandt, Flick und Wolff, zu den reichsten Deutschen der Weimarer Republik aufzusteigen – ihr jeweiliges Vermögen (bzw. das ihrer Erben) dürfte sich bis zur Machtübernahme durch die Nationalsozialisten im dreistelligen Millionenbereich (in RM) bewegt haben (vgl. Pritzkoleit 1960: 105). Während sich das Imperium Hugo Stinnes' mit dessen Tod im Jahr 1924 allmählich auflöste bzw. weit verzweigte und es dem 1940 verstorbenen Otto Wolff offenbar an dem Willen zur weiteren Machtausdehnung fehlte (vgl. Pritzkoleit 1960: 105), erkannten Günther Quandt und Friedrich Flick ähnlich wie auch das Essener Krupp-Unternehmen unter Führung von Gustav Krupp von Bohlen und Halbach (späterer „Wirtschaftsführer“ und Träger des Goldenen Ehrenzeichens der NSDAP) in der Hitler-Ära eine neuerliche Chance zur Festigung und Ausweitung ihrer jeweiligen Unternehmen und Vermögen. Als Rüstungs- und Waffenlieferanten waren sie für die Kriegswirtschaft von enormer Bedeutung und konnten – unterstützt durch Zwangsarbeit und „Arisierung“ jüdischer Betriebe – riesige Profite erwirtschaften.<sup>154</sup> Zwar wurden sie später für diese Mittäterschaften sowohl strafrechtlich als auch finanziell belangt, doch zeigen die Daten für die deutsche Nachkriegszeit, dass sich „[d]ie ganz großen Vermögen [...] – von wenigen Ausnahmen abgesehen – bei den Familien [bildeten], die schon vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs die Liste der Superreichen zierten“ (Jungblut 1971: 127; vgl. dazu auch Engelmann 1972).

3. Phase: *Währungsreform und Wirtschaftswunder (1945-1973)*. Neben bestimmten Strafmilderungen durch die Alliierten ist dieser Umstand der Beständigkeit großer deutscher Vermögen vor allem auf die Währungsreform aus dem Jahr 1948 zurückzuführen, die in ihrer konkreten Ausgestaltung vermögende Sachwertbesitzer deutlich besser stellte als (kleine) Sparer (vgl. Jungblut 1971: 185ff.; Jungbluth 2002: 234).<sup>155</sup> So trafen Quandt,

---

<sup>154</sup> Die jeweiligen Verstrickungen mit dem Nazi-Regime sind trotz der Nürnberger Prozesse und zahlreicher weiterer Aufarbeitungen bis heute nicht vollständig aufgeklärt. Den Unternehmern wohl gesonnener Stimmen betonen prinzipiell das Talent der „Anpassungsfähigkeit“, kritischere Gemüter sprechen hingegen schlicht von „Opportunismus“.

<sup>155</sup> Ihren Ursprung hatte die Währungsreform in einer ähnlich starken Ankurbelung der Notenpresse im Zuge des Zweiten Weltkriegs wie bereits rund 30 Jahre zuvor: Betrag der Notenumlauf 1933 noch 3,3 Milliarden RM, so war er bei Kriegsausbruch bereits auf neun und am Tag der Kapitulation auf 73 Milliarden angestiegen. Angesichts der Reichsschulden in Höhe von 400 Milliarden RM blieb den Besatzungsmächten, wollten sie eine ähnlich verheerende Inflation wie in den 1920er-Jahren vermeiden, kaum mehr übrig, als den gegebenen Umständen mit einer radikalen Währungsreform zu begegnen.

Flick und Krupp die finanziellen Strafen durch die Alliierten weniger hart, verfügten sie schließlich nach wie vor über ein nicht unbedeutendes Sachvermögen, welches ihnen als fruchtbare Ausgangslage zur Wiedererstarkung ihrer Finanzmacht diene. Diese günstigen strukturellen Rahmenbedingungen, gepaart mit unternehmerischem Geschick, sorgten dafür, dass Günther Quandt und Friedrich Flick Anfang der 1950er-Jahre ein jeweiliges Vermögen von über einer Milliarde Deutsche Mark (DM) angehäuften hatten und daher vermutlich als die beiden ersten Selfmade-Milliardäre in der Geschichte Deutschlands bezeichnet werden können.<sup>156</sup> Ihnen folgten kurze Zeit später Alfried Krupp (der Erbe des Krupp-Vermögens) und der bayerische Baron August von Finck (dessen geschätztes Milliardenvermögen beruhte auf zahlreichen Beteiligungen an Banken- und Versicherungsgesellschaften, Industrieunternehmen und nicht zuletzt auf wertvollem Grundbesitz am Stadtrand von München), sodass für Mitte der 1950er-Jahre von etwa vier bis fünf deutschen Milliardären aus der Wirtschaft und ca. zehn bis 15 aristokratischen Milliardenvermögen ausgegangen werden kann.<sup>157</sup> Zählt man die Familien Bosch, Freudenberg, Haniel, Henkel, Klöckner Henle, Horten, Karg, Kühne, Mühlens, Oetker, von Opel, Oppenheim, Reemtsma, Röchling, Sachs, Schäfer, Schmitz-Scholl, von Siemens, Snoek, Spaeter, Stumm, Thyssen de Zichy, Voith, Werhahn, und Wolff von Amerongen sowie die bis dahin beiden einzigen Unternehmer, die ihr Imperium von Grund auf erst in der Nachkriegszeit aufgebaut hatten – Max Grundig und Axel Springer – dazu, so kommt man für das Jahr 1972 auf insgesamt rund 50 deutsche Milliardäre (vgl. Diekhof 1970 ; Engelmann 1972: 318ff.). Spätestens hier zeigt sich mit einem ungefähren Verhältnis von einem Drittel zu zwei Dritteln eine Bedeutungsverschiebung von aristokratischem hin zu unternehmerischem Reichtum in der Bundesrepublik (vgl. Engelmann, Wallraff 1976: 202ff.). Überhaupt boten sich dort in den 60er- und 70er-Jahren gute Chancen für soziale Aufsteiger, vor allem für solche, die ihre Tätigkeiten auf den Bereich des Handels ausrichteten. Namen wie Theo und Karl Albrecht (Aldi), Otto Beisheim (Metro AG), Clemens und August Brenninkmeyer (C&A), Werner Otto (Otto Versandhaus) oder Gustav Schickedanz (Quelle) stehen sinn-

<sup>156</sup> Wie Jürgen Espenhorst (1997: 171) bemerkt, nahm „[i]n der Wiederaufbauphase der Bundesrepublik nach 1948 [...] kaum jemand Anstoß daran, daß sich in den Händen eines Flick großer Reichtum und wirtschaftliche Macht zusammenballten. Hier war ein Unternehmer tätig, der den Aufbau vorantrieb, Arbeitsplätze schuf und sich so um das Wohl der Gesamtheit verdient gemacht hatte. Als aber die wirtschaftliche Konsolidierung in der Bundesrepublik erreicht war, geriet die Frage nach der Verteilung des Vermögens und der damit verbundenen wirtschaftlichen Macht in das Blickfeld der Öffentlichkeit“.

<sup>157</sup> Als potenzielle Namen kommen die folgenden für das Jahr 1976 ermittelten 19 aristokratischen Milliardärfamilien in Frage (vgl. Engelmann, Wallraff 1976: 202ff.): von Arenberg, von Bismarck, Brandenstein-Zeppelin, Faber-Castell, Fürstenberg, Hohenlohe, Hohenzollern-Sigmaringen, Löwenstein-Wertheim, Oettingen, Sayn/Wittgenstein, Schaffgotsch, von Spee, Thurn und Taxis, Toerring-Jettenbach, Waldburg-Zeil, Waldeck-Pyrmont, Westphalen, Württemberg und Ysenburg/Büdingen.

bildlich hierfür – all diese großen Handelsvermögen beruhten ganz wesentlich auf der sogenannten „Wirtschaftswunderzeit“.<sup>158</sup>

4. Phase: *Vererbung und Technologie (1973 bis heute)*. Dass diese großen Vermögen in der Mehrheit auch durch die beiden Ölkrisen der Jahre 1973 und 1979/80 nicht nachhaltig getroffen wurden, zeigt ein Blick auf die Liste der reichsten Familien in Deutschland des Jahres 1986:

Tab. 4: Die reichsten Familien in Deutschland 1986

Rang	Name	Vermögen in Mrd. DM (heutiges Vermögen in Mrd. €)	Branche	Zeitraum der Vermögensbildung
1)	Flick	7 (5,9)	Fertigung	1914-1932
2)	Finck von	6 (4,6)	Finanzwesen	1871-1914
3)	Haniel (Erben)	5 (6,9)	Fertigung	vor 1789
	Henkel	5 (13,0)	Fertigung	1871-1914
	Krupp (Erben)	5	Fertigung	1790-1870
	Oppenheim (Freiherren von)	5	Finanzwesen	vor 1789
	Thurn und Taxis (Fürsten von)	5 (0,6)	Großgrundbesitz	vor 1789
	Thyssen (Erben)	5	Fertigung	1871-1914
	Werhahn	5 (2,8)	Sonstiges (Mischkonzern)	1790-1870
10)	Bosch	4 (3,2)	Fertigung	1871-1914
	Oetker	4 (6,9)	Ernährungswesen	1871-1914
	Quandt (Erben)	4 (22,6)	Fertigung	1871-1914
	Schickedanz	4 (0,8)	Handel	1914-1932
	Siemens (von)	4 (3,8)	Technologie	1790-1870
15)	Bismarck (Fürsten von)	3 (0,3)	Großgrundbesitz	1871-1914
	Herz	3 (4,5)	Ernährungswesen	1945-1985
	Karg	3	Handel	1933-1945
	Klöckner (Erben)	3	Handel	1871-1914
	Mohn (Bertelsmann-)	3 (2,8)	Medien	1914-1932

<sup>158</sup> Dass diese Zeit des wirtschaftlichen Aufschwungs auch die Situation der breiteren Gesellschaftsschicht verbesserte, zeigt sich am deutlichsten am Beispiel des Autos: „Besäß 1949 nur jeder hundertste Deutsche ein Auto, so war 1970 bereits jeder vierte im Besitz dieses rollenden Statussymbols.“ (Jungblut 1971: 13) Und auch die Entwicklung der Millionärszahl in Deutschland liefert entsprechende Hinweise: Lag sie 1910 noch bei etwa 10.000 (RM-) Millionären, so umfasste sie Anfang 1960 geschätzte 14.000 und 1978 schon etwa 217.000 Personen (DM-Millionäre) (vgl. Spörrle 2003). Die allgemeine Vermögensverteilung in Deutschland war den Daten von Horst Mierheim und Lutz Wicke (1978: 272) zufolge damals allerdings ähnlich ungleich, wie sie es heute ist. Werner Abelshäuser (2004: 348) fasst sie für das Jahr 1973 wie folgt zusammen: „30 Prozent aller Haushalte mussten sich mit 1,5 Prozent des gesamten privaten Vermögens begnügen, [...] [während die] reichsten 25 Prozent der Haushalte [...] 80 Prozent des gesamten Vermögens in ihren Händen [hielten].“ Heute verfügen die reichsten zehn Prozent der bundesdeutschen Haushalte über 53 bis 57 Prozent und die ärmere Hälfte nur über etwa 1,2 Prozent am Gesamtvermögen (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 465).

	Erben)			
	Mülhens	3	Fertigung	vor 1789
	Opel (von; Erben)	3 (0,5)	Fertigung	1871-1914
	Springer	3 (3,4)	Medien	1945-1985
	Voith	3 (3,2)	Fertigung	1790-1870
24)	Arenberg (Herzöge und Prinzen von)	2	Großgrundbesitz	vor 1789
	Boch-Galhau (von)	2 (0,3)	Großgrundbesitz	vor 1789
	Boehringer	2 (6,2)	Pharma	1871-1914
	Brenninkmeyer	2 (21,5)	Handel	1790-1870
	Coutinho	2	Handel	vor 1789
	Freudenberg	2 (3,0)	Fertigung	1790-1870
	Frowein	2	Fertigung	vor 1789
	Fürstenberg (Fürsten zu)	2 (0,3)	Großgrundbesitz	vor 1789
	Jacobs	2 (5,0)	Ernährungswesen	1871-1914
	Löwenstein-Wertheim (Fürsten zu)	2	Großgrundbesitz	vor 1789
	Otto	2 (8,2)	Handel	1945-1985
	Reemtsma	2 (1,2)	Sonstiges (Tabak)	1871-1914
	Röchling (Erben)	2 (1,3)	Fertigung	1790-1870
	Schmitz-Scholl (Erben)	2	Ernährungswesen	1790-1870
	Waldburg (Fürsten von)	2 (0,7)	Großgrundbesitz	vor 1789
	Waldeck und Pyrmont (Fürsten von)	2	Großgrundbesitz	vor 1789
40)	Albrecht	1 (33,2)	Handel	1945-1985
	Bayern (Herzöge und Prinzen von)	1	Großgrundbesitz	vor 1789
	Bentz	1 (0,8)	Ernährungswesen	1871-1914
	Burda	1 (4,0)	Medien	1945-1985
	Cloppenburg	1 (0,9)	Handel	1871-1914
	Dassler	1	Fertigung	1945-1985
	Diehl	1 (2,1)	Fertigung	1945-1985
	Faber-Castell (Grafen von)	1 (1,0)	Fertigung	vor 1789
	Fugger (Fürsten und Grafen von)	1	Finanzwesen	vor 1789
	Gerling	1 (0,9)	Finanzwesen	1914-1932
	Guttenberg (Freiherren von und zu)	1 (0,5)	Großgrundbesitz	vor 1789
	Heraeus	1 (7,2)	Technologie	1790-1870
	Horten	1 (2,5)	Handel	1914-1932
	Holtzbrinck (von)	1 (0,5)	Medien	1945-1985
	Hohenlohe (Fürsten zu)	1	Großgrundbesitz	vor 1789
	Hohenzollern-Sigmaringen (Fürsten zu)	1	Großgrundbesitz	vor 1789
	Imhoff	1 (0,3)	Ernährungswesen	1945-1985
	Kristinus	1	Sonstiges (Tabak)	1914-1932
	Kühne	1 (5,0)	Dienstleistung	1871-1914
	Liebherr	1 (4,2)	Fertigung	1945-1985

	Maffei (Erben)	1	Großgrundbesitz	1790-1870
	Merck	1 (3,8)	Pharma	1790-1870
	Nixdorf	1	Technologie	1945-1985
	Oettingen (Fürsten zu)	1	Großgrundbesitz	vor 1789
	Pferdmenges	1	Finanzwesen	1914-1932
	Sachs	1 (0,4)	Fertigung	1871-1914
	Salmuth (Freiherren von; Röchling-Erben)	1 (1,6)	Fertigung	vor 1789
	Saurma-Jeltsch (Grafen von; Röchling- und Stumm-Erben)	1 (1,6)	Fertigung	vor 1789
	Sayn und Wittgenstein (Fürsten zu)	1	Großgrundbesitz	vor 1789
	Schäfer	1 (0,8)	Fertigung	1871-1914
	Schindling	1	Fertigung	1914-1932
	Spee (Reichsgrafen von)	1	Großgrundbesitz	vor 1789
	Stumm (Erben)	1	Fertigung	vor 1789
	Toepfer	1	Handel	1871-1914
	Waldthausen (Erben)	1	Handel, Fertigung	vor 1789
	Württemberg (Herzöge von)	1	Großgrundbesitz	vor 1789
<b>75</b>	<b>Mrd.-Familien</b>	<b>163 Mrd. DM</b>		

Quelle: Bernt Engelmann (1986: 164ff.).

Engelmann zufolge gab es in der Bundesrepublik Deutschland vor der Wiedervereinigung im Jahr 1986 insgesamt 75 DM-Milliardärsfamilien (bei Umrechnung in Euro ergeben sich 39 Milliardenfamilien<sup>159</sup>), von denen nur noch rund jede Fünfte aristokratischer Art war. Bis heute, so zeigen die Daten des Manager Magazins (2013), hat sich die Anzahl mit 135 deutschen Euro-Milliardären bzw. -Milliardärsfamilien – darunter kein einziges auf Großgrundbesitz basierendes Vermögen mehr – mehr als verdreifacht. Von dieser zweifelsohne beeindruckenden Entwicklung lässt sich jedoch nicht automatisch auf eine hohe soziale Mobilität<sup>160</sup> in der deutschen Gesellschaft schließen, wie verschiedene Daten und Einschätzungen unterstreichen: Zunächst zeigt sich anhand der obigen Tabelle 4 und der dort jeweils weiß eingefärbten Zeilen, dass sich 46 von den hier insgesamt 75 aufgeführten Namen (also mehr als 60 Prozent) auch noch auf der Liste der 500 reichsten Deutschen des Manager Magazins des Jahres 2012 wiederfinden, was – trotz des festgestellten Bedeu-

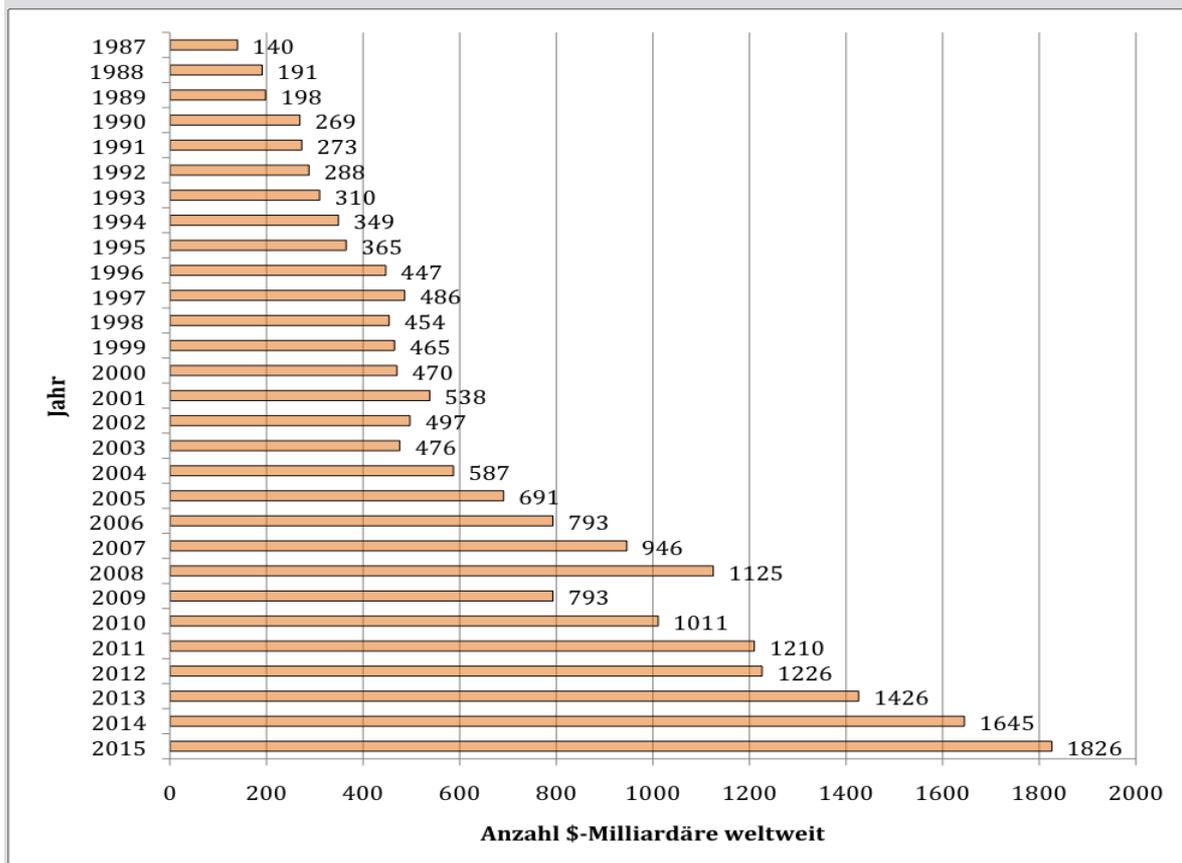
<sup>159</sup> Der Vergleichbarkeit mit heutigen Zahlen wegen wurden für die Umrechnung in Euro die Vermögen aus obiger Tabelle in Höhe von jeweils zwei Milliarden DM – umgerechnet also in etwa eine Milliarde Euro – berücksichtigt und Inflationseffekte ausgeblendet.

<sup>160</sup> „Soziale Mobilität“ wird hier in klassisch-soziologischem Sinne verstanden als „Beweglichkeit, Bewegungsvorgänge von Einzelpersonen, Gruppen und Kollektiven innerhalb einer Gesellschaft in sozialer und regionaler Hinsicht. [...] Soziale Mobilität wird beobachtet und statistisch gemessen, um den Grad der Offenheit oder Geschlossenheit, d.h. der für den einzelnen bestehenden sozialen Entwicklungschancen oder sozialen Bindungen, in einer Gesellschaft zu erforschen.“ (Hillmann 1994: 565)

tungsrückgangs aristokratischer Vermögen – auf einen hohen Stellenwert von Erbschaften hindeutet. Diesen erkennt auch der Darmstädter Soziologe und Elitenforscher Michael Hartmann und folgert daraus: „*Seit den achtziger Jahren [...] ist die Chance, [in Deutschland; DB] aufzusteigen deutlich geringer geworden.*“ (zitiert nach Spörrle 2003) So bleibt es in der heutigen Bundesrepublik „*das aussichtsreichste Erfolgsrezept [...], ein kleineres Vermögen zu einem größeren zu machen*“ (ebd.). Diese Einschätzungen Hartmanns untermauernd stellt auch Christian Rickens (2011: 130f.) bezogen auf das Jahr 2010 fest, dass „*[v]on den 100 reichsten Deutschen beziehungsweise deutschen Familien, die das ‚manager magazin‘ alljährlich auflistet und die jeweils über mindestens 900 Millionen Euro verfügen, [...] selbst bei wohlwollender Auslegung lediglich 33 ihr Vermögen mit der Gründung eines eigenen Unternehmens verdient [haben]. Die übrigen zwei Drittel sind vor allem deshalb so reich, weil sie ein Familienunternehmen oder Anteile daran geerbt haben.*“ Schaut man sich die Namen der 33 Unternehmer, die ihr (Milliarden-) Vermögen jeweils aus eigener Kraft heraus erwirtschaftet haben, genauer an, so lässt sich die zunehmende Bedeutung des Technologiesektors für heutige Reichtümer erahnen: Neben den traditionell bedeutungsvollen Fertigungs- und Handelssektor rückt der Technologiebereich – verstanden als Ort der Entwicklung von Hard- und Software, der Bereitstellung von Online-Glücksspieldiensten oder der Fertigung bestimmter High-Tech-Produkte (ausschließlich Medien- und Telekommunikationstechnik) –, auf den mittlerweile etwa ein Drittel aller hiesigen Selfmade-Vermögen zurückgehen (vgl. Rickens 2011: 200; Manager Magazin 2012). Eine solch isolierte bzw. auf den Technologiesektor im engeren Sinne bezogene Betrachtungsweise läuft jedoch Gefahr, die tatsächliche Bedeutung der Digitalisierung zu unterschätzen. Bezogen auf die Forbes-Liste 2016 der reichsten Menschen weltweit liegt der der Technologiebranche unmittelbar (im obigen Sinne) zuzuordnende Anteil darauf basierender Vermögen bei nur knapp neun Prozent. Da die technologische Entwicklung jedoch faktisch Auswirkungen auf nahezu alle Branchen hat – beispielsweise hat letztlich erst die zunehmende Vernetzung und Leistungsfähigkeit von Computern den Aufstieg des Finanzsektors ermöglicht –, greift eine so verengte Sichtweise insgesamt zu kurz, will man die Bedeutung der Digitalisierung für das Milliardärswesen realistisch darstellen. Im Prinzip müsste man den jeweiligen Anteil digitaler Prozesse an der Wertschöpfung in Bezug auf jede spezifische Branche bzw. auf jedes einzelne Milliardenvermögen ermitteln, um aussagekräftige Daten zu erhalten. Da dies an dieser Stelle nicht zu leisten ist, beschränken wir uns auf folgende Kennziffer als Indiz für die zunehmende Bedeutung der Technologie: Über 900 Einzelpersonen konnten global betrachtet in den vergangenen 20 Jahren ein je-

weiliges Milliardenvermögen erwirtschaften. Zusammengenommen generierten diese Selfmade-Milliardäre aus dem „vernetzten Zeitalter“ ein Vermögen in Höhe von rund 3,6 Billionen US-Dollar (vgl. UBS, PwC 2015: 8). Ein vergleichbarer Aufschwung ist nur zu Beginn des 20. Jahrhunderts zu beobachten, als industrielle Innovationen den Haupttreiber für die Vermögensbildung darstellten. Es ist daher nicht übertrieben, im Zusammenhang mit der Digitalisierung von einer neuen Form des „vergoldeten Zeitalters“ zu sprechen. Insgesamt, so zeigt die Geschichte der großen Vermögen in Deutschland, hat die hiesige Milliardärsanzahl seit den 1950er-Jahren stetig zugenommen. Abbildung 6 verdeutlicht, dass diese Entwicklung nicht nur für den deutschen Raum, sondern ebenso auf globaler Ebene zu gelten scheint. Im Zusammenspiel mit einem allgemeinen Umfangszuwachs bei den deutschen Tageszeitungen verwundert es daher nicht, dass sich über die vergangenen Jahre und Jahrzehnte eine entsprechende Zunahme der Medienberichterstattung über die Milliardärsthematik beobachten lässt.

Abb. 6: Entwicklung der Milliardärsanzahl weltweit



Quelle: Forbes 2012, 2013, 2014, 2015. Eigene Darstellung.<sup>161</sup>

<sup>161</sup> Aufgrund methodischer Änderungen durch Forbes sind die Zahlen vor dem Jahr 2001 nicht direkt mit den nachfolgenden vergleichbar: Wurden bis 2001 ausschließlich erwerbstätige Milliardäre berücksichtigt, so beinhalten die Listen der Folgejahre auch Personen, die nicht (mehr) aktiv-unternehmerisch tätig sind.

### 6.1.2 Länge und Urheber der Berichterstattung

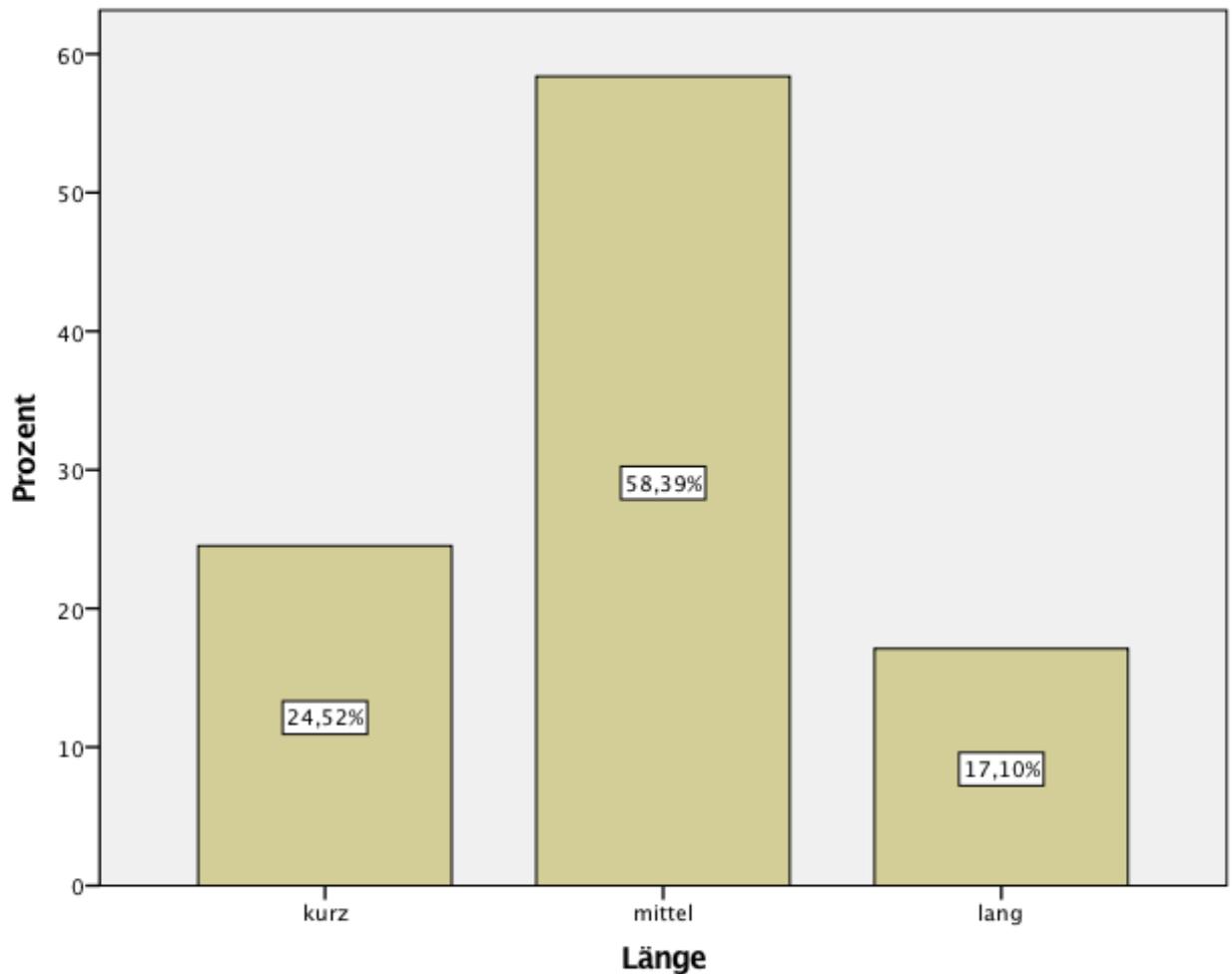
Gemäß des sogenannten Agenda-Setting-Ansatzes macht es nicht nur einen Unterschied, in welchem Ausmaß über die Milliardärsthematik berichtet wird, sondern auch, ob milliardärsrelevante Artikel eher in kurzen Nachrichtenmeldungen oder in längeren (Hintergrund-) Berichten dargestellt werden. Die Länge der einzelnen Artikel kann nämlich als implizite Bedeutungsgewichtung vonseiten der Medien verstanden werden, die wiederum Einfluss auf die Wahrnehmung des Themas in der Öffentlichkeit hat (vgl. Malik 2010: 18; Rössler 2005: 11ff.; Ruhrmann 2005: 318). Als ähnlicher, wenn auch weniger eindeutiger Gradmesser gilt die Urheberschaft der Artikel, weshalb beide Faktoren im Nachfolgenden untersucht und daraus abgeleitete hypothetische Aussagen zur öffentlichen bzw. medialen Relevanz der Milliardärsthematik getroffen werden sollen.

Darstellungsformen im informativ-journalistischen Bereich lassen sich im Groben unterteilen in Kurzmeldungen, Nachrichten und Berichte (vgl. Dernbach 2005: 106; Weischenberg 2005b: 306f.). Kurzmeldungen beschränken sich auf die minimale Darstellung eines Ereignisses; Nachrichten informieren anhand der journalistischen W-Fragen (Wer? Was? Wann? Wo? Wie? Warum? Woher/welche Quelle?) kurz und dicht über die wichtigsten Fakten eines Ereignisses; an diesem Aufbau orientiert sich auch der Bericht, er geht aber über den Nachrichtenkern hinaus und stellt zusätzlich Hintergrundinformationen bereit bzw. Zusammenhänge her. Die Darstellungsformen unterscheiden sich folglich auch in der Länge: Kurzmeldungen haben in der Regel einen Umfang von maximal 2.000 Zeichen, Nachrichten liegen meist zwischen 2.000 und 8.000 Zeichen und Berichte weisen für gewöhnlich eine Zeichenanzahl von über 8.000 auf. Dementsprechend wurde eine Einteilung in kurze (< 2.000 Zeichen), mittlere (2.000 bis 8.000 Zeichen) und lange Artikel (> 8.000 Zeichen) vorgenommen.

---

Thomas Piketty (2014a: 576ff.) übersieht diese Tatsache bei seinen Analysen, weshalb die von ihm stammende Aussage, 1987 kämen kaum fünf Milliardäre auf 100 Millionen erwachsener Einwohner (diese fünf Personen hielten etwa 0,4 Prozent am globalen Privatvermögen), während es dergleichen im Jahr 2013 30 Milliardäre sind, die mehr als 1,5 Prozent am globalen Privatvermögen besitzen, so nicht ganz korrekt ist. Auf seine darauf folgenden Berechnungen, die für die Gruppe der Superreichen eine deutlich höhere durchschnittliche Wachstumsrate der Vermögen im Vergleich zum weltweiten Durchschnittswachstum aufweisen (nämlich 6,8 Prozent gegenüber 2,1 Prozent) dürfte diese methodische Unzulänglichkeit indes keine Auswirkungen haben, schaut sich Piketty hier schließlich nur das reichste Hundertmillionstel (ungefähr 30 Erwachsene auf drei Milliarden Einwohner in den 1980er-Jahren und etwa 45 Erwachsene auf 4,5 Milliarden Einwohner in den 2010er-Jahren) bzw. das reichste Zwanzigmillionstel (hier wird für die Superreichen eine durchschnittliche Wachstumsrate von 6,4 Prozent berechnet) an. In der Tatsache, dass der durchschnittliche Kapitalertrag  $r$  in aller Regel über der Wachstumsrate  $g$  (dem jährlichen Wachstum von Einkommen und Produktion) liegt, erkennt Piketty die zentrale Triebfeder für den zu beobachtenden Wiederanstieg der sozialen Ungleichheit in den wohlhabenden westlichen Ländern.

Abb. 7: Länge der Artikel in Größenklassen (n = 310)

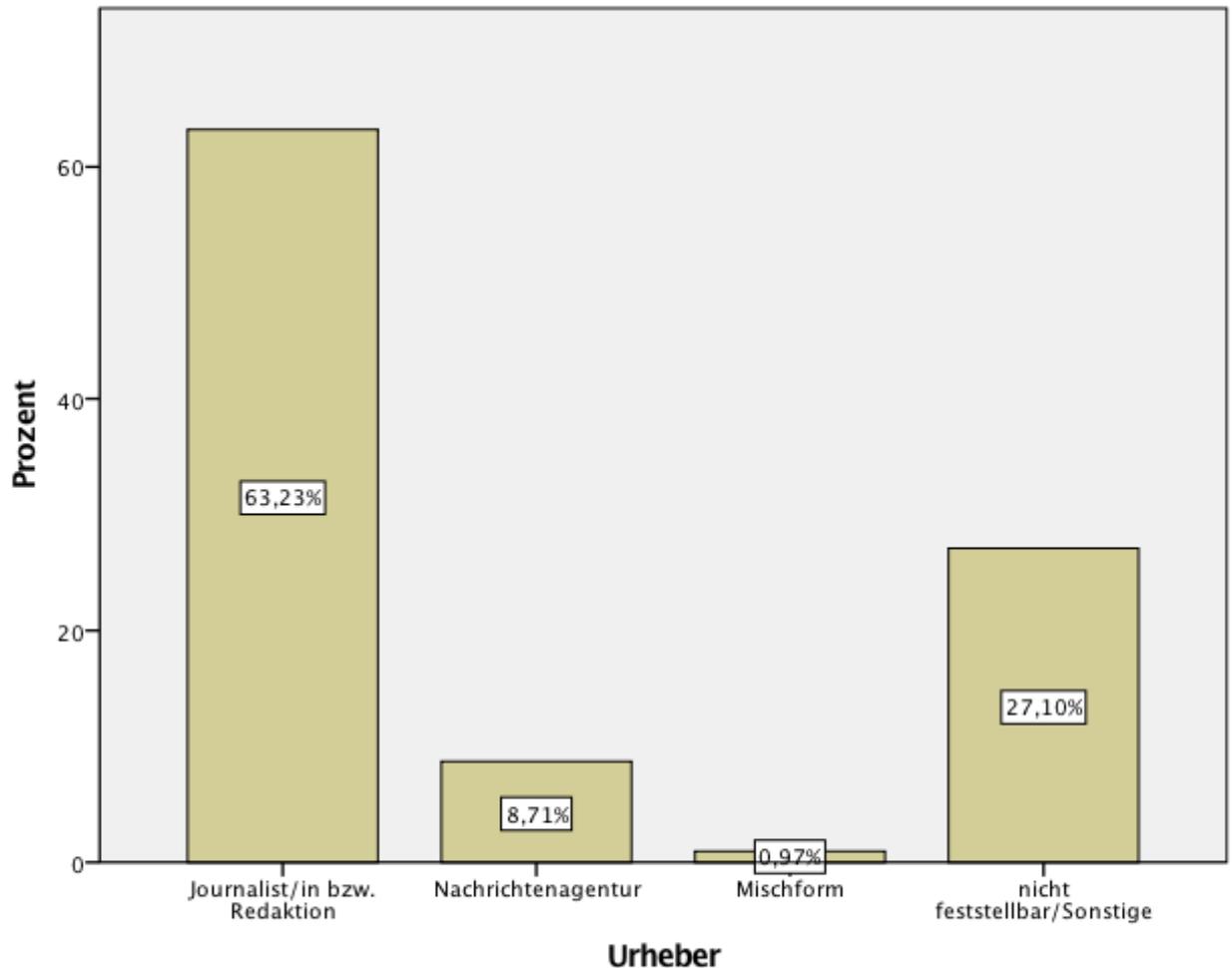


Zu über drei Vierteln weisen die untersuchten Artikel eine mindestens mittlere Länge auf. Für Artikel, bei denen die Milliardärthematik als Hauptaspekt behandelt wird, liegt dieser Wert zwar geringfügig tiefer (72,4 Prozent) und der Anteil kurzer Artikel entsprechend etwas höher (27,6 Prozent), insgesamt deuten die Zahlen aber darauf hin – und unterstreichen damit die oben dargestellten Ergebnisse der Häufigkeitsanalyse –, dass der Journalismus die Milliardärthematik grundsätzlich als durchaus relevant und berichtenswert erachtet.<sup>162</sup>

An dieser Einschätzung ändert auch der relativ geringe Anteil an von Nachrichtenagenturen verfassten Artikeln nichts.

<sup>162</sup> Zum Vergleich: In ihrer Analyse „Zum Umgang der Medien mit Armut und sozialer Ausgrenzung“ kommt Maja Malik (2010: 21f.) für mindestens mittellange Artikel bzw. Beiträge auf einen Anteil von „nur“ 60 Prozent und interpretiert diesen als Ausdruck einer relativ hohen Bedeutungsbeimessung des Armutsthemas.

Abb. 8: Urheber der Berichterstattung (n = 310)



Die Tatsache, dass nur ein knappes Zehntel der Artikel aus der Feder von Nachrichtenagenturen stammt, könnte als Ausdruck für eine eher geringe mediale Bedeutung der Milliardärsthematik gedeutet werden (vgl. z.B. Schanne 1996: 191), gilt der Agenturjournalismus doch als besonders objektiv, verlässlich und seriös (vgl. Zschunke 2005: 13ff.).<sup>163</sup> Verschiedene empirische Studien zeigen jedoch, dass Nachrichtenagenturen in stärkerem Maße von kleineren Medien (und insbesondere im Bereich der politischen Berichterstattung) genutzt werden (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 106), weshalb im vorliegenden Fall, bei dem überregionale Qualitätsmedien untersucht werden, eher die folgende, gegenteilige Annahme plausibel erscheint: Da die in der Stichprobe enthaltenen Medien verhältnismäßig gut ausgestattet sind, also über ausreichende Ressourcen für eine eigen-

<sup>163</sup> Dies liegt unter anderem daran, dass die Redakteure in Nachrichtenagenturen keiner politisch-redaktionellen Linie unterworfen sind (vgl. Zschunke 2005: 14). Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 106) weisen darauf hin, dass der Einfluss von Nachrichtenagenturen in inhaltsanalytischen Untersuchungen tendenziell unterschätzt wird, da Agenturmeldungen zwar faktisch oftmals Anlass für eine Berichterstattung geben und/oder wesentliche Grundlage eines redaktionell verfassten Textes darstellen, formal aber nicht entsprechend gekennzeichnet sind.

ständige Berichterstattung verfügen und sich nicht zuletzt zu weiten Teilen über eine dementsprechende Exklusivität definieren, wird hier vermutlich grundsätzlich seltener auf Agenturmaterial zurückgegriffen (vgl. Malik 2010: 26). Dessen relativ geringer Anteil kann zudem „eine große thematische Bandbreite und eine Vielfältigkeit der Darstellung in der [Milliardärsberichterstattung] zur Folge haben [...]“ (ebd.). Ob dies tatsächlich der Fall ist, werden die in den nachfolgenden Kapiteln dargestellten Ergebnisse zeigen.

### 6.1.3 Platzierung der Berichterstattung

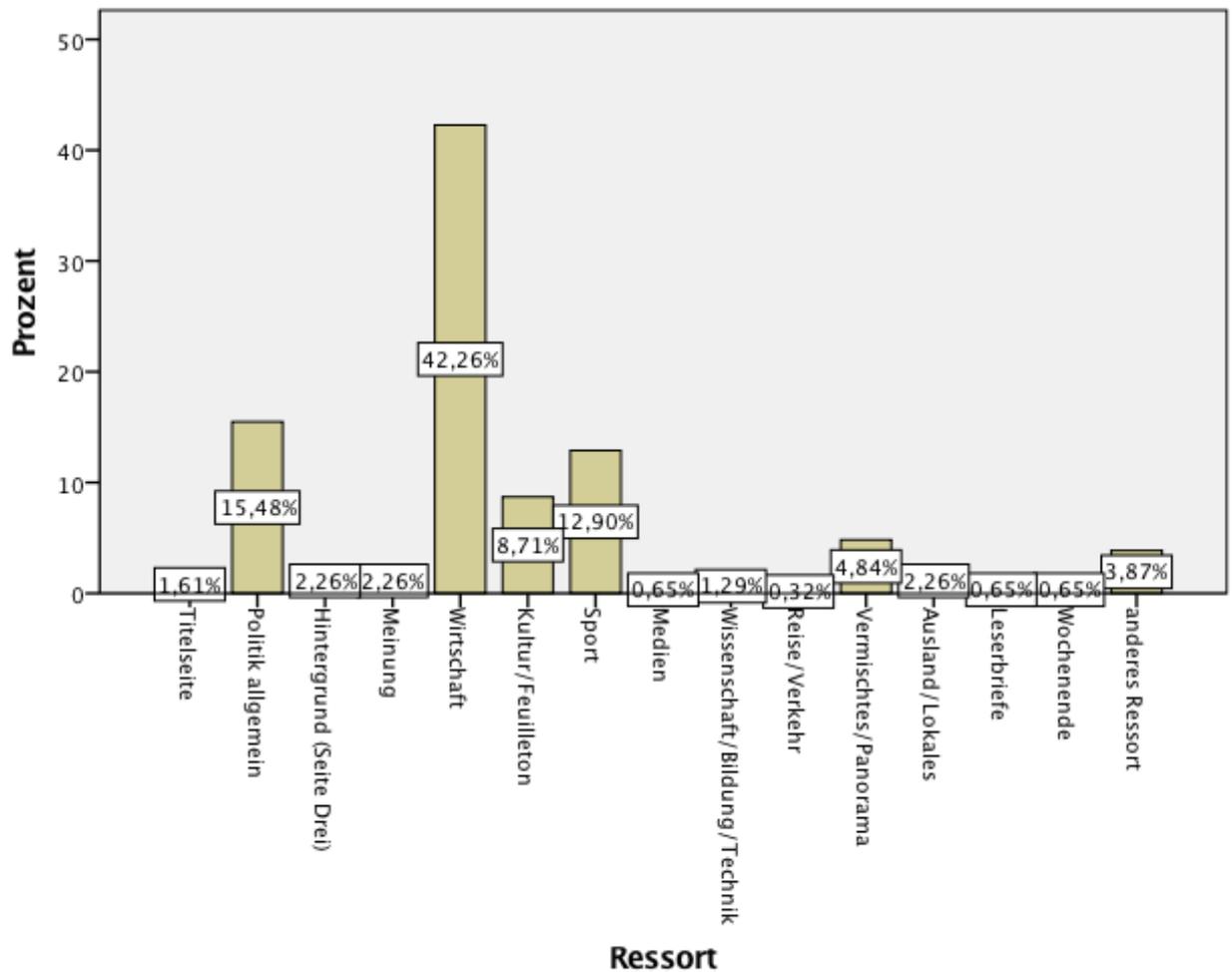
Das vorangegangene Kapitel hat gezeigt, dass die Mehrzahl milliardärsrelevanter Artikel von Journalist/innen bzw. Redaktionen selbst verfasst sind. „Im Allgemeinen ist mit ‚Redaktion‘ diejenige Abteilung eines Medienunternehmens gemeint, welche die journalistischen Leistungen erbringt [...]. Mitunter werden die Gesamtheit aller journalistischen Mitarbeiter als ‚Redaktion‘ bezeichnet [...].“ (Meier 2005: 394) Die Entstehung von Redaktionen geht auf das Aufkommen der Massenpresse in der Mitte des 19. Jahrhunderts zurück; seitdem hat sich eine redaktionelle Arbeitsteilung mit Spezialisierung und folgender klassischer Ressortstruktur herausgebildet: „Die Einteilung der Welt in Politik, Wirtschaft, Kultur, Sport und Lokales ist die Wahrnehmungsstruktur des (Nachrichten-)Journalismus.“ (Meier 2005: 395)

Auf die von Klaus Meier genannten klassischen Ressorts Wirtschaft, Politik, Sport und Kultur konzentriert sich – wie Abbildung 9 zeigt – im Wesentlichen die Berichterstattung über die Milliardärsthematik.<sup>164</sup> Knapp 80 Prozent der Artikel verteilen sich auf diese vier Ressorts.

---

<sup>164</sup> Das Ressort „Lokales“ spielt hier eine geringe Rolle, was vor allem auf den überregionalen Bezug der herangezogenen Medien zurückzuführen ist.

Abb. 9: Ressorts der Berichterstattung (n = 310)



Hervorstechend ist die Dominanz des Wirtschaftsressorts.<sup>165</sup> Diese zeigt sich noch deutlicher, wenn man die milliardärsrelevanten Artikel nach Themenbezug unterteilt: Solche Artikel, bei denen die Milliardärsthematik als Hauptaspekt behandelt wird, sind demnach sogar zu über der Hälfte (51,8 Prozent) im Wirtschaftsressort angesiedelt. Angesichts der Tatsache, dass nahezu alle (weltweiten wie hiesigen) Milliardäre in irgendeiner Form unternehmerisch tätig sind oder waren (vgl. Lauterbach 2014: 91f.), überrascht dieses Ergebnis kaum. Bemerkenswerter – aufgrund eines fehlenden intuitiven Zusammenhangs – ist dagegen der relativ hohe Anteil der Artikel im Sportressort (12,9 Prozent). Wie dieser Wert zustande kommt, werden die weiteren themenbezogenen Auswertungen in den nach-

<sup>165</sup> Dieses Ergebnis dürfte wesentlich auf die spezifische Auswahl der hier untersuchten Medien zurückzuführen sein. Wie beispielsweise Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 85) feststellen, sind es nämlich vor allem die überregionalen Qualitätszeitungen, die über Wirtschaft berichten. Dies betonen auch Peter Glotz und Wolfgang R. Langenbacher (1993: 77ff.). Sie konnten feststellen, dass die Wirtschaftsteile von Lokal- und Regionalzeitungen meist nur eine gekürzte Fassung der überregionalen Zeitungen darstellen. Die beobachtete Dominanz wirtschaftlicher Themen tritt noch klarer zutage, wenn man sich – wie unterschiedliche kommunikationswissenschaftliche Untersuchungen zeigen – bewusst macht, dass auch in der Politikberichterstattung häufiger über Wirtschaftspolitik berichtet wird als über andere Politikfelder (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 160).

folgenden Kapiteln zeigen. An dieser Stelle kann aber schon festgehalten werden, dass Nachrichten im Unterhaltungssegment – verstanden als Artikel in den Ressorts Sport und Vermischtes/Panorama – hinter der Wirtschaft die zweithäufigste Ressortierung milliardärsrelevanter Artikel darstellen (vgl. Tabelle 5). Ebenso ist auf die Besonderheit hinzuweisen, dass – dies werden die themenbezogenen Auswertungen in den nachfolgenden Kapiteln ebenfalls noch im Genaueren zeigen – der Anteil der Artikel im Politikressort fast ausschließlich auf das mediale Hauptthema 2014, nämlich den Ukraine-Krieg bzw. die Krim-Krise, zurückzuführen ist.

Tab. 5: Top-3-Ressorts

Rang	Ressort	Prozentualer Anteil
1	Wirtschaft	42,3%
2	„Unterhaltung“ (Ressorts Sport und Vermischtes/Panorama)	17,7%
3	Politik	15,5%

Zwar ist der beobachtete Abstand des Unterhaltungssegments auf das dominierende Wirtschaftsressort groß, doch muss bedacht werden, dass sich die Zahlen auf reichweitenstarke und überregionale Leitprintmedien mit hohem (eigenem) Qualitäts- und Seriositätsanspruch beziehen und die Untersuchung Medien aus dem Bereich des Boulevard-Journalismus' wie beispielsweise die Bild-Zeitung ausblendet. So gesehen ist der gemessene Anteil an Artikeln, die dem Unterhaltungssegment zuzuordnen sind, durchaus beachtlich. Er lässt sich als Indiz für eine seit geraumer Zeit zu beobachtende Tendenz zum „Infotainment“ oder zur „Boulevardisierung“ der (auch informations-) journalistischen Berichterstattung interpretieren (vgl. z.B. Dernbach 2005: 108; Maurer, Reinemann 2006: 219).<sup>166</sup>

## 6.2 Anlässe und Hauptthemen der Berichterstattung

Welche Phänomene oder Probleme im Zusammenhang mit der Milliardärsthematik in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden, hängt entscheidend von der medialen Veröffentlichung entsprechender Aspekte in diesem Themenfeld ab. Der nachfolgende Abschnitt geht

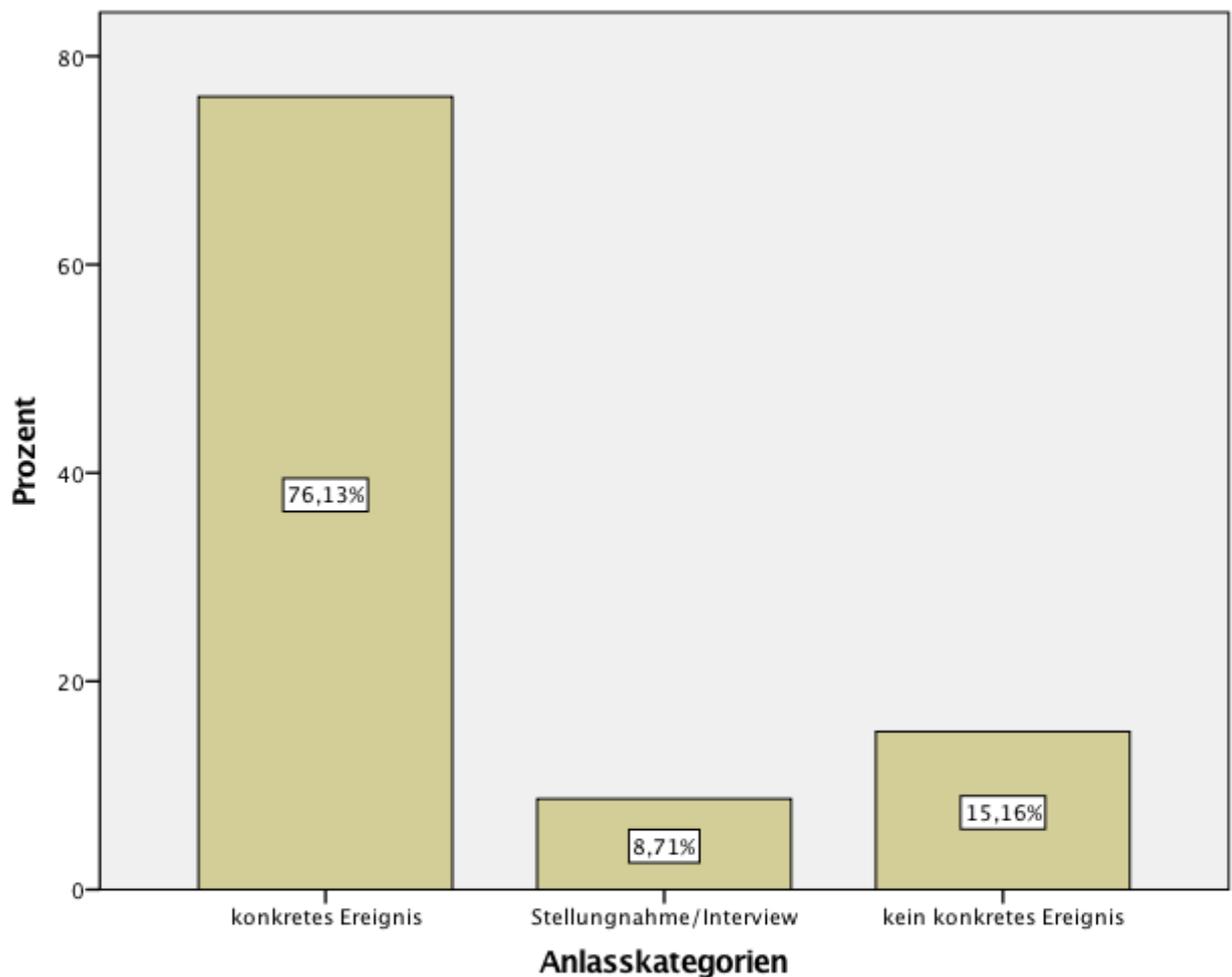
<sup>166</sup> Diese Tendenz, so stellt zum Beispiel Peter Zschunke (2005: 18) fest, macht auch vor dem als besonders seriös geltenden Agentur-Journalismus nicht Halt: „Innerhalb weniger Jahre hat sich die Zahl von Agenturmeldungen über Nichtigkeiten aus dem Privatleben von Schauspielern oder Fernsehmoderatoren vervielfacht.“ Zugleich ist darauf hinzuweisen, „dass Unterhaltung nicht etwa den Gegensatz von Information darstellt [...] [und] man sich [auch] durch Information unterhalten kann – es kommt nur auf den Verarbeitungsmodus an, in dem dies geschieht“ (Früh 2005: 448f.).

daher den Fragen nach, wann und über welche (übergeordneten) Themen überhaupt im Kontext des Milliardärswesens berichtet wird.

### 6.2.1 Anlässe und Aktualität der Berichterstattung

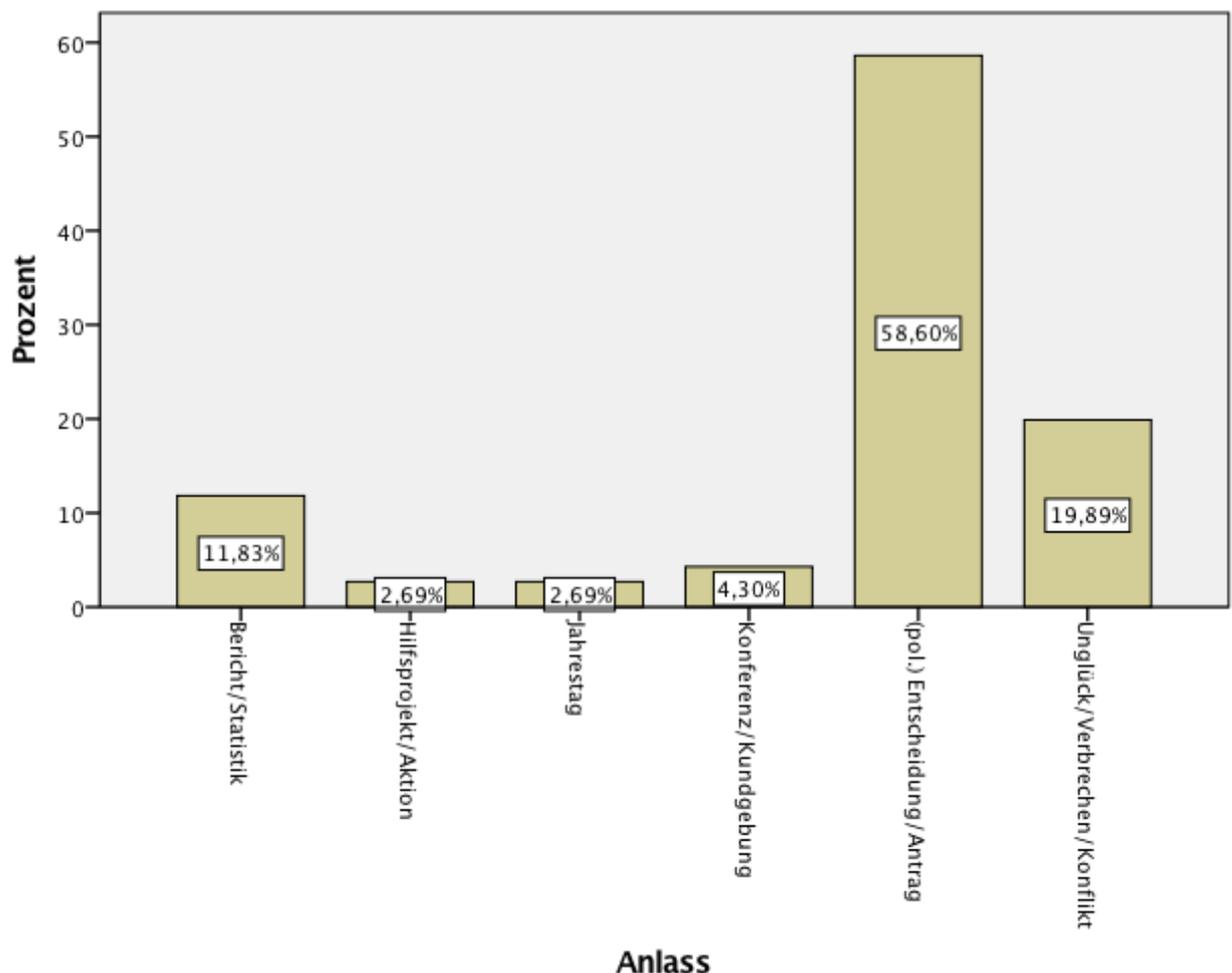
Anlässe für eine journalistische Berichterstattung lassen sich im Groben in drei Formen einteilen: Erstens kann ein konkretes Ereignis wie zum Beispiel eine (politische) Entscheidung, ein Unglück oder ein erschienener Bericht den Ausschlag geben; zweitens kann der Anlass in Form von Stellungnahmen oder Interviews von einer bestimmten Person (des öffentlichen Lebens) oder einem Entscheidungsträger ohne ein zwangsläufig dahinter stehendes konkretes Geschehen auftreten und drittens kann ein bestimmtes Thema selbst ohne spezielles zugrunde liegendes Ereignis der Anlass für eine Berichterstattung sein. Abbildung 10 stellt die Anlässe der Berichterstattung für die genannten Anlasskategorien dar.

Abb. 10: Anlässe der Berichterstattung in Anlasskategorien (n = 310)



In Einklang mit kommunikationswissenschaftlichen Forschungsergebnissen zur Berichterstattung über andere Themengebiete zeigt sich, dass die Medien Themen nur selten ohne ein bestimmtes zugrunde liegendes Ereignis aufgreifen (vgl. Malik 2010: 30). In mehr als drei Vierteln der untersuchten Fälle steht ein konkretes Ereignis hinter der Berichterstattung über die Milliardärsthematik. Dabei macht es keinen statistisch signifikanten Unterschied, ob das Thema jeweils als Haupt- oder als Nebenaspekt im Artikel behandelt wird. Dies ändert sich, wenn man die konkreten Ereignisse, auf denen die Berichterstattung mehrheitlich basiert, genauer analysiert. Abbildung 11 zeigt zunächst die Anteile der insgesamt zu beobachtenden Ereignisse im Einzelnen.

Abb. 11: Anlässe der Berichterstattung (n = 236)



In über der Hälfte der auf ein konkretes Ereignis zurückgehenden Artikel über die Milliardärsthematik sind (politische) Entscheidungen oder Anträge der Aufhänger für eine mediale Berichterstattung, zumeist handelt es sich dabei um bestimmte unternehmerische Handlungen. Ihnen folgen mit knapp 20 bzw. zwölf Prozent Unglücks-, Verbrechens- oder Kon-

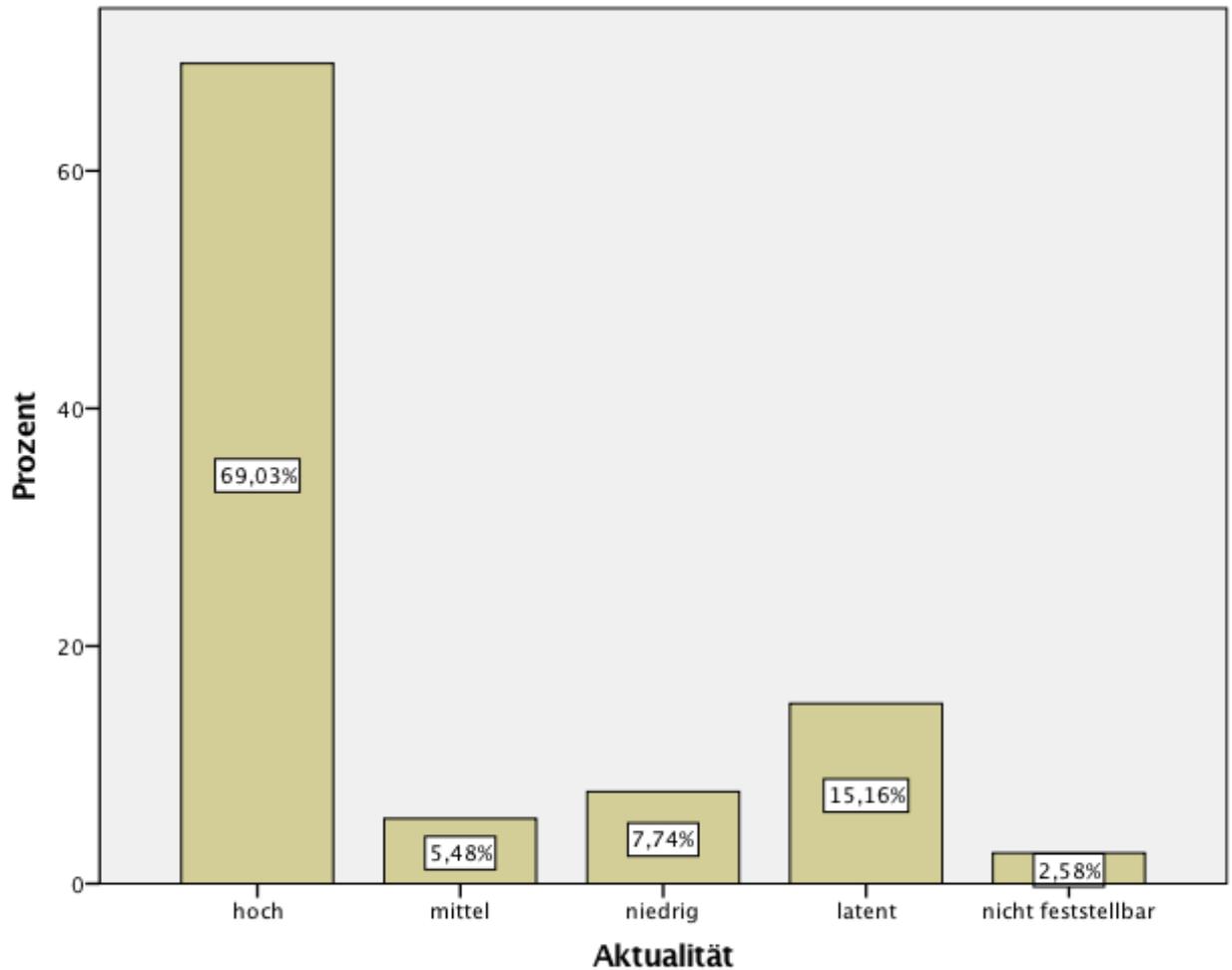
fliktereignisse bzw. Veröffentlichungen neuer Berichte oder Statistiken. In Bezug auf die Berichterstattung auf Basis bestimmter Unglücke, Verbrechen oder Konflikte zeigen sich dabei zwei Besonderheiten: Zum einen ist der Anteil solcher Artikel vergleichsweise hoch – bei ihrer Analyse „Zum Umgang der Medien mit Armut und sozialer Ausgrenzung“ ermittelt Maja Malik (2010: 32) zum Beispiel einen entsprechenden Wert von nur etwa fünf Prozent. Zum anderen gehen knapp neun von zehn solcher Berichte auf Artikel zurück, die die Milliardärsthematik als Hauptaspekt behandeln. Beide Besonderheiten deuten auf eine Dominanz von Negativismen und Sensationalismen im Rahmen der medialen Berichterstattung über die Milliardärsthematik hin, die in Kapitel 6.3.1 noch genauer zutage treten wird.

Angesichts der Tatsache, dass die überwiegende Mehrheit der milliardärsrelevanten Artikel durch ein bestimmtes – und zugleich zumeist zeitnahes – Ereignis veranlasst wird (s.o.), verwundert es nicht, dass sich die Berichterstattung über die Milliardärsthematik durch eine hohe Aktualität im Sinne einer zeitlichen Dimension kennzeichnet.<sup>167</sup>

---

<sup>167</sup> Neben der zeitlichen (Abstand zwischen Ereignis und Bericht) weist Aktualität auch eine sachliche (Neuigkeit, Unerwartetheit) und soziale Dimension (Relevanz für Rezipienten) auf (vgl. Haas 2005a: 18).

Abb. 12: Aktualität der Berichterstattung (n = 310)



In fast 70 Prozent der Fälle erfolgt die Berichterstattung über die Milliardärsthematik binnen einem und sieben (Werk-) Tag/en nach dem Auftreten bzw. Bekanntwerden eines bestimmten Ereignisses („hohe Aktualität“).<sup>168</sup> Da (zeitliche) Aktualität neben Periodizität (regelmäßiges Erscheinen), Universalität (unbegrenzte thematische Vielfalt) und Publizität (öffentliche Zugänglichkeit) eines der vier klassischen Merkmale von Zeitungen darstellt (vgl. Raabe 2005: 353),<sup>169</sup> ist die gemessene hohe Aktualität der Milliardärsberichterstattung grundsätzlich wenig überraschend. Im Hinblick auf die deutlich schnelleren elektronischen Medien spricht Hannes Haas (2005a: 19) jedoch von einem in der gegenwärtigen Medienlandschaft vorherrschenden „Zwang zur Aktualität“, mit dem gleichzeitig die Fehleranfälligkeit zunimmt. „Mit all [den technischen Entwicklungen] ist das Tempo in den

<sup>168</sup> „Mittlere“ Aktualität bezieht sich auf ein bis vier Wochen vom Erscheinungsdatum des Artikels zurückliegende Ereignisse; bei „niedriger“ Aktualität liegt dieser Zeitrahmen bei mindestens einem Monat.

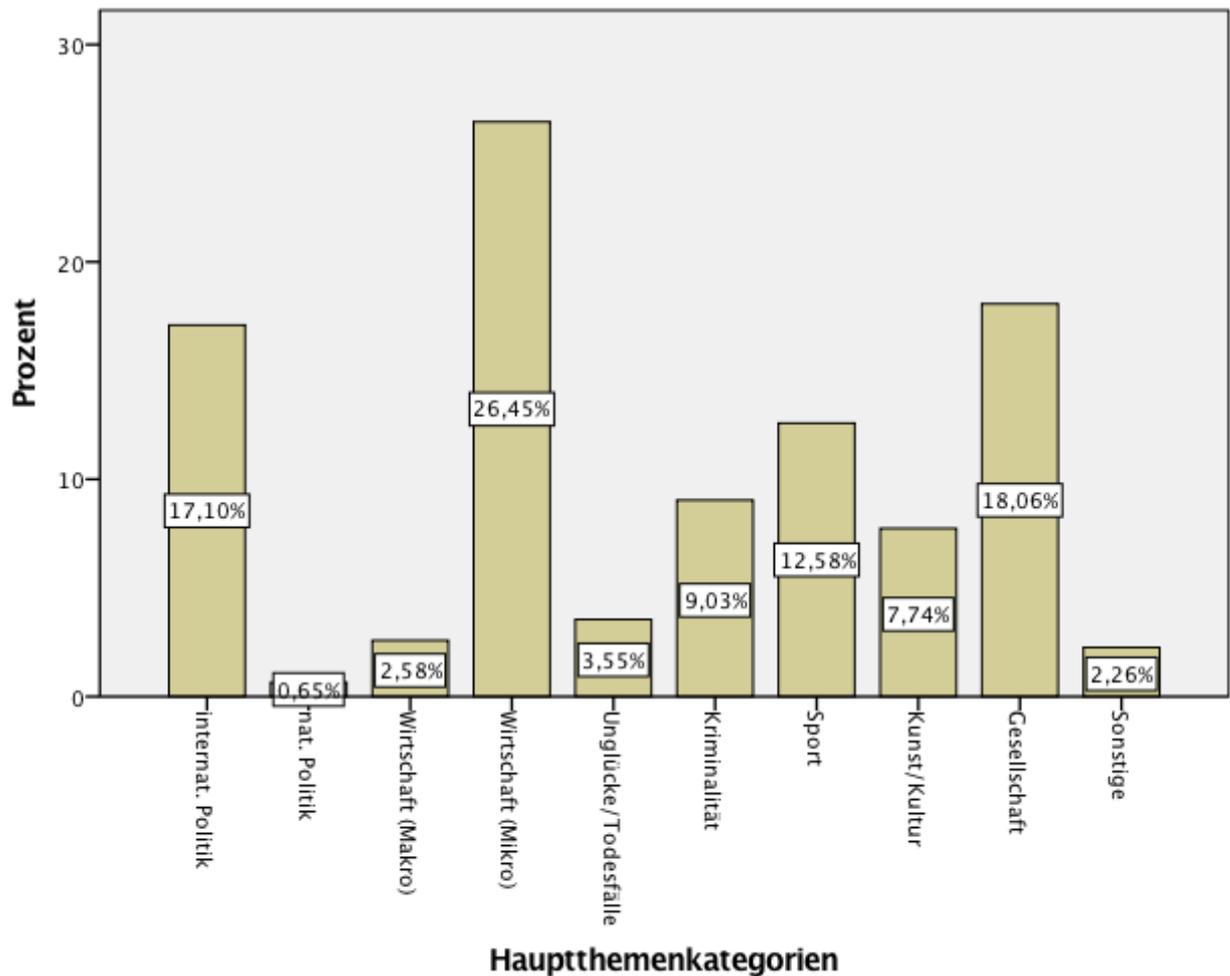
<sup>169</sup> „[...] Aktualität, Periodizität, Universalität und Publizität gelten in unterschiedlichem Maße auch für Zeitschriften, jedoch lediglich in Form thematischer Unbegrenztheit unter Verzicht auf primäre Aktualität oder in Form fachlich-aktuellen Inhalts unter Verzicht auf Universalität“, so stellt Johannes Raabe (2005: 354) ergänzend fest.

*Redaktionen und die Belastung der Journalisten erheblich gewachsen. Die Gefahren für die Qualität sind ebenfalls gestiegen*“, so betont auch Kurt Weichler (2005: 362). Da klassische Printmedien in der Aktualitätskonkurrenz mit den elektronischen Medien ohnehin zwangsläufig den Kürzeren ziehen, plädiert Haas für die Besinnung auf andere Stärken wie beispielsweise die Bearbeitung komplexer Themen, deren Rechercheaufwand Tagesaktualität unmöglich macht. Der Anteil entsprechender „latent aktueller“ Artikel – dies sind solche Artikel, die keinem konkreten Zeitpunkt bzw. keinem bestimmten Ereignis zuzuordnen sind (s.o.) – ist jedoch mit gut 15 Prozent (noch) eher überschaubar.

### 6.2.2 Hauptthemenstruktur der Berichterstattung

Die Frage nach der thematischen Dominanz in der Berichterstattung über die Milliardärsthematik ist aus zweierlei Gründen schwer zu beantworten. Zum einen verändert sich die Themenagenda der Massenmedien relativ schnell, weshalb die Ergebnisse stark vom Untersuchungszeitraum abhängen; zum anderen ist die Zahl der möglichen Berichterstattungsthemen theoretisch unbegrenzt und es fehlen allgemeine kommunikationswissenschaftliche Regeln zur systematischen Zusammenfassung der unterschiedlichen Themen (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 114). Im vorliegenden Fall wurden die Themen für das Jahr 2014 und auf Basis bestimmter gesellschaftlicher Felder erfasst, wobei an dieser Stelle nur die jeweiligen Hauptthemen der Artikel (gemessen an Artikelüberschrift und -abstract) dargestellt werden. Eine Auswertung der in unmittelbarem Kontext zu der jeweiligen Milliardärnennung stehenden Themen erfolgt in Kapitel 6.3.1. Kategorisiert wurde in Anlehnung an den Vorschlag Patrick Rösslers (2010: 137) in beiden Fällen nach den Feldern „internationale Politik“, „nationale Politik“, „Wirtschaft (Makro)“, „Wirtschaft (Mikro)“, „Unglücke/Todesfälle“, „Kriminalität“, „Sport“, „Kunst/Kultur“, „Gesellschaft“ und „Sonstige“. Die Kategorien fassen ähnliche, im Folgenden noch genauer genannte Berichterstattungsthemen zusammen und verteilen sich im Hinblick auf die Hauptthemen wie folgt:

Abb. 13: Hauptthemenkategorien der Berichterstattung (n = 310)



Wie schon weiter oben bei der Analyse der Ressorts zeigt sich eine – wenn auch hier weniger eindeutige – Dominanz von Wirtschaftsthemen. In diesem Kontext fällt auf, dass über makroökonomische Aspekte wie beispielsweise die allgemeine Wirtschaftslage, die Preisentwicklung oder die Staatsverschuldung im Rahmen der Milliardärsthematik kaum berichtet wird. Stattdessen konzentriert sich die Berichterstattung auf betriebswirtschaftliche Themen (dies gilt insbesondere für solche Artikel, bei denen die Milliardärsthematik den Hauptaspekt darstellt), zuvorderst auf die Darstellung bestimmter Unternehmensaktivitäten (Umstrukturierungen, Übernahmen etc.) und konkreter Börsenzahlen.<sup>170</sup> Daneben werden zum Teil Unternehmenskrisen (im Jahr 2014 betraf dies vor allem den angeschlagenen Karstadt-Konzern um den Investor Nicolas Berggruen) und unternehmerische Einflussnahmen thematisiert (dies stellt eine Schnittstelle zu anderen Themenfeldern dar, s.u.). Verschiedene kommunikationswissenschaftliche Studien konnten zeigen, dass die deutschen Medien über längere Zeiträume hinweg relativ gleichmäßig umfangreich über Wirt-

<sup>170</sup> Damit bestätigen sich hier Ergebnisse früherer Untersuchungen (vgl. z.B. Schröter 1992: 168f.).

schafts- bzw. wirtschaftspolitische Themen berichten (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 116). Dies dürfte im Rahmen der Milliardärsberichterstattung in ähnlicher Weise für gesellschaftliche Themen im Sinne von „Human Interest“-Stories gelten, die hier am zweithäufigsten vorzufinden sind. Während Berichte über Prominente und/oder demonstrativen Luxuskonsum relativ zahlreich sind, wird über soziale Ungleichheit als bedeutendes gesellschaftliches Thema in den untersuchten Medien kaum berichtet. Zudem können die äußerst geringen Anteile an den Feldern „nationale Politik“ und „Wirtschaft (Makro)“ – die Untersuchungsergebnisse der Ressort-Analyse unterstreichend (vgl. Kapitel 6.1.3) – als Indiz für einen Trend zur Boulevardisierung der Berichterstattung gedeutet werden.

Dies bedeutet allerdings nicht zwangsläufig, dass die Medien im Rahmen der Milliardärsthematik keine entsprechenden gesellschaftsrelevanten Fragen aufgreifen, sie tun dies aber – darauf deuten die Daten hin – nur punktuell, das heißt, (fast) immer nur dann, wenn ein bestimmtes Ereignis Anlass dazu bietet (vgl. Kapitel 6.2.1) und entkoppeln die Themen damit weitgehend von strukturellen Zusammenhängen. Drei in der Untersuchung zu beobachtende relevante Beispiele veranschaulichen diese Feststellung: (1) der Ukraine-Krieg bzw. die Krim-Krise (der relativ hohe Anteil an Artikeln im Feld „internationale Politik“ geht (fast) ausschließlich auf dieses mediale Hauptthema des Jahres 2014 zurück; dementsprechend wird das Thema eher in Artikeln behandelt, die das Milliardärswesen als Neben aspekt thematisieren), (2) die sportlichen und personellen Turbulenzen beim Hamburger Sportverein (dieses Thema erklärt den vergleichsweise hohen Anteil milliardärrelevanter Artikel im Sportressort (vgl. Kapitel 6.1.3); Artikel in diesem Feld thematisieren das Milliardärswesen ebenfalls eher als Neben aspekt) und (3) der Gerichtsprozess gegen den britischen Milliardär und Formel-1-Boss Bernie Ecclestone (auf dieses Thema geht ein Großteil der Artikel auf dem Feld „Kriminalität“ zurück; in diesem Feld werden überwiegend solche Artikel aufgegriffen, in denen die Milliardärsthematik als Hauptaspekt behandelt wird<sup>171</sup>). Was diese drei medial bezugslos nebeneinander stehenden Ereignisse eint, ist ihr jeweils übergeordnetes Hauptthema: In allen drei Fällen geht es im Kern um (mögliche) Einflussnahmen durch Superreiche. (Ad 1) Im Kontext des Ukraine-Kriegs bzw. der Krim-Krise interessiert vor allem die Rolle des Milliardärs Petro Poroschenko, der als wichtigster Geldgeber der Opposition Ende Mai zum ukrainischen Präsidenten gewählt wurde, aber

---

<sup>171</sup> Gleiches gilt für das Feld „Unglücke/Todesfälle“. Thematisiert wurde in diesem Rahmen vor allem der Tod des 2014 verstorbenen Aldi-Gründers Karl Albrecht. Mit Heinz-Horst Deichmann ist im selben Jahr ein weiterer deutscher Milliardär verstorben. Sowohl die relativ hohen Anteile auf den Feldern „Kriminalität“ und „Unglücke/Todesfälle“ insgesamt als auch in Bezug auf Artikel mit dem Milliardärsthema als Hauptaspekt unterstreichen die Tendenz der Milliardärsberichterstattung zum Negativismus (vgl. Kapitel 6.3.1).

auch die anderer einflussreicher Industrieller in der Region (wie zum Beispiel Rinat Achmetow oder Igor Kolomojskij); (Ad 2) die Krise des Hamburger Sportvereins (HSV) wird in starkem Maße mit dem HSV-Anhänger und Großinvestor Klaus-Michael Kühne in Verbindung gebracht, der angesichts seiner finanziellen Unterstützung des Vereins ein bedeutendes Mitspracherecht bei personellen Angelegenheiten hat; (Ad 3) der nach Zahlung einer Geldauflage in Höhe von 100 Millionen US-Dollar eingestellte Prozess gegen Bernie Ecclestone, der wegen Bestechung und Anstiftung zur Untreue in einem besonders schweren Fall angeklagt worden war, zog eine große mediale Aufmerksamkeitswelle nach sich und wurde von den Medien nahezu einhellig und deutlich negativ bewertet. Die drei Beispiele zeigen, dass die Medien im Rahmen der Milliardärsthematik mitunter der durchaus wichtigen gesellschaftlichen Frage nach dem Einfluss von Superreichen nachgehen; sie tun dies aber nur anlassbezogen und in isolierter Betrachtung bzw. Darstellung von Einzelfällen und versäumen es so, kausale und strukturelle Zusammenhänge offenzulegen und aufzuzeigen.

Insgesamt betrachtet hat der in Kapitel 6.1.2 dargestellte hohe Anteil an von Journalisten bzw. Redaktionen selbst verfassten Artikeln keine sonderlich große thematische Bandbreite zur Folge; stattdessen stellt sich die Hauptthemenstruktur im Rahmen der Berichterstattung über die Milliardärsthematik relativ homogen und auf ähnliche Anlässe zurückführbar dar. Etwa zwei Drittel aller untersuchten Artikel verteilen sich auf lediglich 15 Hauptthemen. Diese beobachtete Gleichförmigkeit ist vor allem darauf zurückzuführen, dass es *„nachweislich immer wieder ähnliche Kriterien [sind], mit denen Journalistinnen und Journalisten den Nachrichtenwert von Ereignissen bemessen“* (Malik 2010: 28). Die Kommunikationswissenschaft hält verschiedene Theorien bereit, wenn es um die Frage geht, nach welchen Kriterien Journalisten bzw. Redaktionen Nachrichten, Themen und Ereignisse auswählen,<sup>172</sup> das wichtigste Erklärungsschema ist dabei die sogenannte „Nachrichtenwert-Theorie“ (vgl. Haas 2005b: 228). Ihr zufolge sind es nach Einar Östgaard (1965: 45ff.) die drei Nachrichtenfaktoren Vereinfachung (ausgewählt werden in der Regel simplifizierte Ereignisse, sodass komplexere Zusammenhänge meist auf der Strecke bleiben), Identifikation (berichtet wird vor allem über Personen oder Geschehnisse, die dem

---

<sup>172</sup> Häufig herangezogen werden zum Beispiel das Modell des „Gatekeeping“ (der Journalist bzw. die Redaktion als subjektive/r „Schleusenwärter“ bei der Nachrichtenauswahl), die „News-Bias-Forschung“ (die Untersuchung der Gründe für eine unausgewogene Nachrichtenauswahl) oder der „Framing-Ansatz“ (die Analyse sowohl stabiler Nachrichtenauswahlmuster als auch deren Veränderung). Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 101ff.) betonen, dass sich diese Theorien – inklusive der „Nachrichtenwert-Theorie“ – keineswegs ausschließen und fassen sie in einem integrierenden Zwei-Komponenten-Modell der Nachrichtenauswahl zusammen.

Publikum schon vertraut sind) und Sensationalismus (bevorzugt greifen die Medien Konflikte, gefährliche Situationen, Unfälle oder Katastrophen auf), die im Wesentlichen die Auswahl von Nachrichten bestimmen (vgl. Ruhrmann 2005: 317). Winfried Schulz (1976) erkennt insgesamt achtzehn relevante Nachrichtenfaktoren [Dauer, Thematisierung (Dimension Zeit), räumliche, politische, kulturelle Nähe und Relevanz (Dimension Nähe), regionale, nationale Zentralität, persönlicher Einfluss, Prominenz (Dimension Status), Überraschung, Struktur (Dimension Dynamik), Konflikt, Kriminalität, Schaden, Erfolg (Dimension Valenz) sowie Personalisierung und Ethnozentrismus (Dimension Identifikation)]. „Je mehr dieser Faktoren ein Ereignis aufweist“, so bemerkt Hannes Haas (2005b: 228) und so trifft es offenbar auch auf den Großteil der hier untersuchten Artikel zu, „desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass darüber berichtet wird“.

### 6.3 Thematische, geografische und soziale Rahmung der Berichterstattung

Bedeutsamer als die Frage, welche Themen überhaupt Gegenstand milliardärsrelevanter Berichterstattung sind, ist die Analyse, in welche unmittelbaren thematischen, geografischen und sozialen Zusammenhänge die Milliardärsthematik eingebettet ist. Grundsätzlich sollten Leitprintmedien nicht nur ein breites Themenspektrum abdecken, sondern auch Bezug auf möglichst unterschiedliche Regionen oder Kulturen sowie auf verschiedene Akteure und Quellen nehmen (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 29ff., 119). Mit einer medialen Über- (oder Unter-) betongung bestimmter thematischer, geografischer oder sozialer Bezüge werden unterschiedliche Deutungsmuster und Interpretationsrahmen kommuniziert, die bei den Rezipienten dazu führen (können), dass die Milliardärsthematik eher mit diesen spezifischen Themen, Regionen oder Personen verknüpft wird als mit möglichen anderen (vgl. Malik 2010: 35). Der nachfolgende Abschnitt untersucht daher die inhaltliche Vielfalt (und Ausgewogenheit) der Berichterstattung zur Milliardärsthematik im Hinblick auf Themenspektren, geografische Bezüge, Personalisierung und Quellenreichtum.

#### 6.3.1 Thematischer Kontext und Valenz der Berichterstattung

Während in Kapitel 6.2.2 dargestellt wurde, welche Hauptthemen es sind, in deren direktem oder indirektem Zusammenhang über die Milliardärsthematik berichtet wird, geht es im vorliegenden Kapitel um die stärker fokussierte Frage, in welchem thematischen Kontext die jeweiligen Milliardärsnennungen stehen. Zentrum des Interesses bildet hier demnach nicht mehr das eigentliche Thema des Artikels, sondern ausschließlich jenes, in dessen unmittelbarem Rahmen die Milliardärsthematik aufgegriffen wird. Behandelt ein Arti-

kel zum Beispiel die Präsidentschaftswahl in der Ukraine als Hauptthema und führt in diesem Kontext die Bedeutung einflussreicher Milliardäre und deren unternehmerische Aktivitäten auf, so wird nicht in „internationale Politik“, sondern in „Wirtschaft (Mikro)“ kategorisiert, da dies in diesem Fall den eigentlichen Bezug zu der Milliardärsnennung darstellt.<sup>173</sup> Eine solchermaßen auf den thematischen Kontext fokussierte Analyse ermöglicht schließlich Aussagen zur Valenz der Milliardärsberichterstattung, wobei hier unter „Valenz“ die thematische Ausgewogenheit zu verstehen ist. Während der „Tenor“ der Berichterstattung den Grad bewertender Aussagen vonseiten der Urheber misst (meist mittels sprachstilistischer Analysen), bezieht sich die Valenz auf „die Natur des faktischen Geschehens selbst“ (vgl. Rössler 2010: 159). Steht zum Beispiel die Milliardärsnennung im Kontext zu einem bestimmten (ehrenwerten) philanthropischen Engagement, so handelt es sich um positive Valenz; wird über Milliardäre im Zusammenhang mit kriminellen Machenschaften berichtet, so liegt negative Valenz vor; ist ein Themenkontext nicht eindeutig als positiv oder negativ einzuordnen, gilt er als neutral.<sup>174</sup>

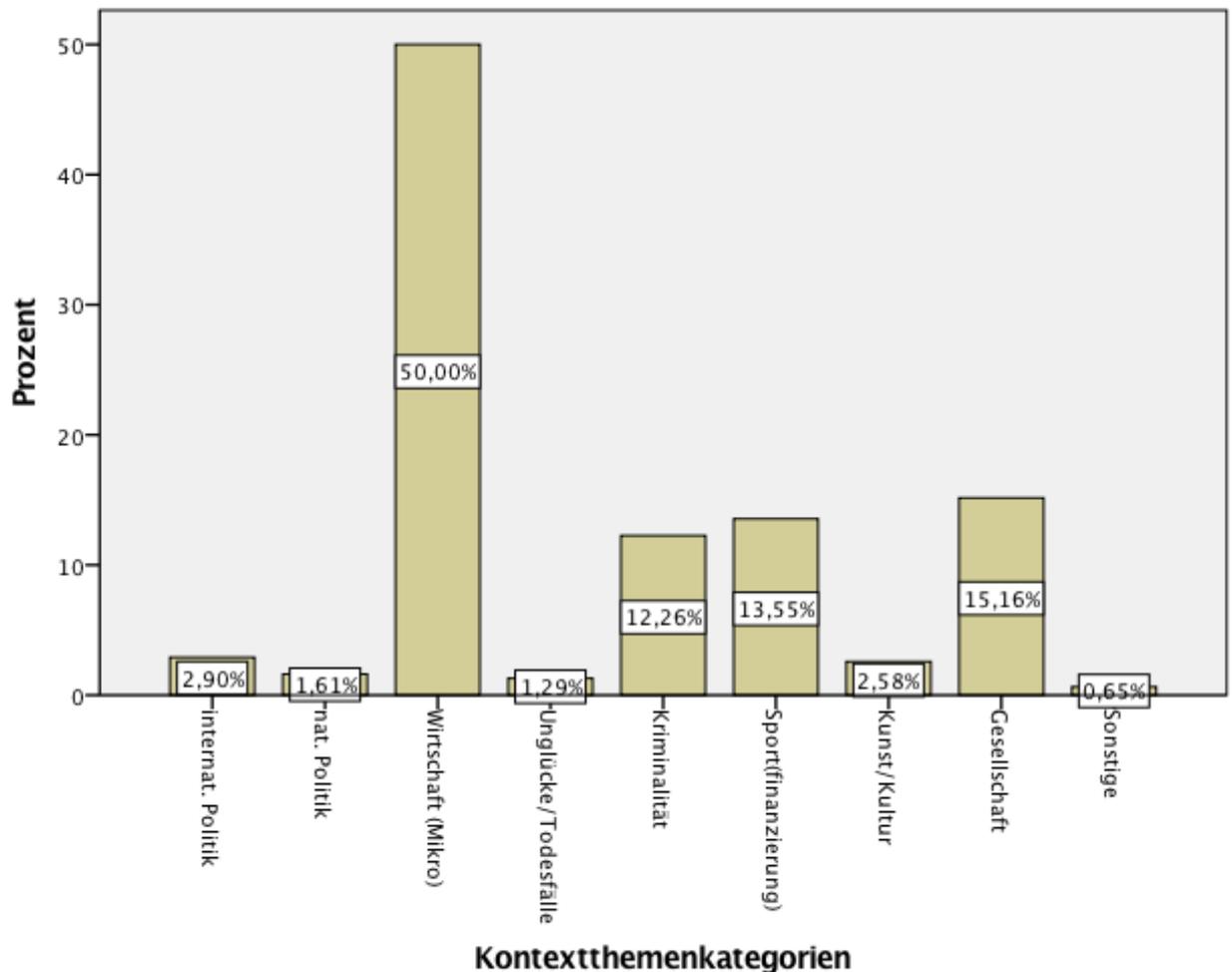
Zunächst zeigt eine auf den thematischen Kontext der Milliardärsberichterstattung fokussierte Analyse im Gesamten eine noch schmalere thematische Bandbreite als die ohnehin schon relativ homogene Hauptthemenstruktur (vgl. Kapitel 6.2.2).

---

<sup>173</sup> Je nach Schwerpunktsetzung des Artikels wird in dem genannten Beispiel in „Unternehmensaktivitäten“/„-bilanzen“ oder in „unternehmerische Einflussnahme“ codiert.

<sup>174</sup> Tatsächlich existieren zahlreiche Mischformen. Es wurde stets konservativ bewertet, das heißt, nicht eindeutig negativ oder positiv zuzuordnende Fälle wurden als neutrale Themenkontexte codiert.

Abb. 14: Kontextthemenkategorien der Berichterstattung (n = 310)

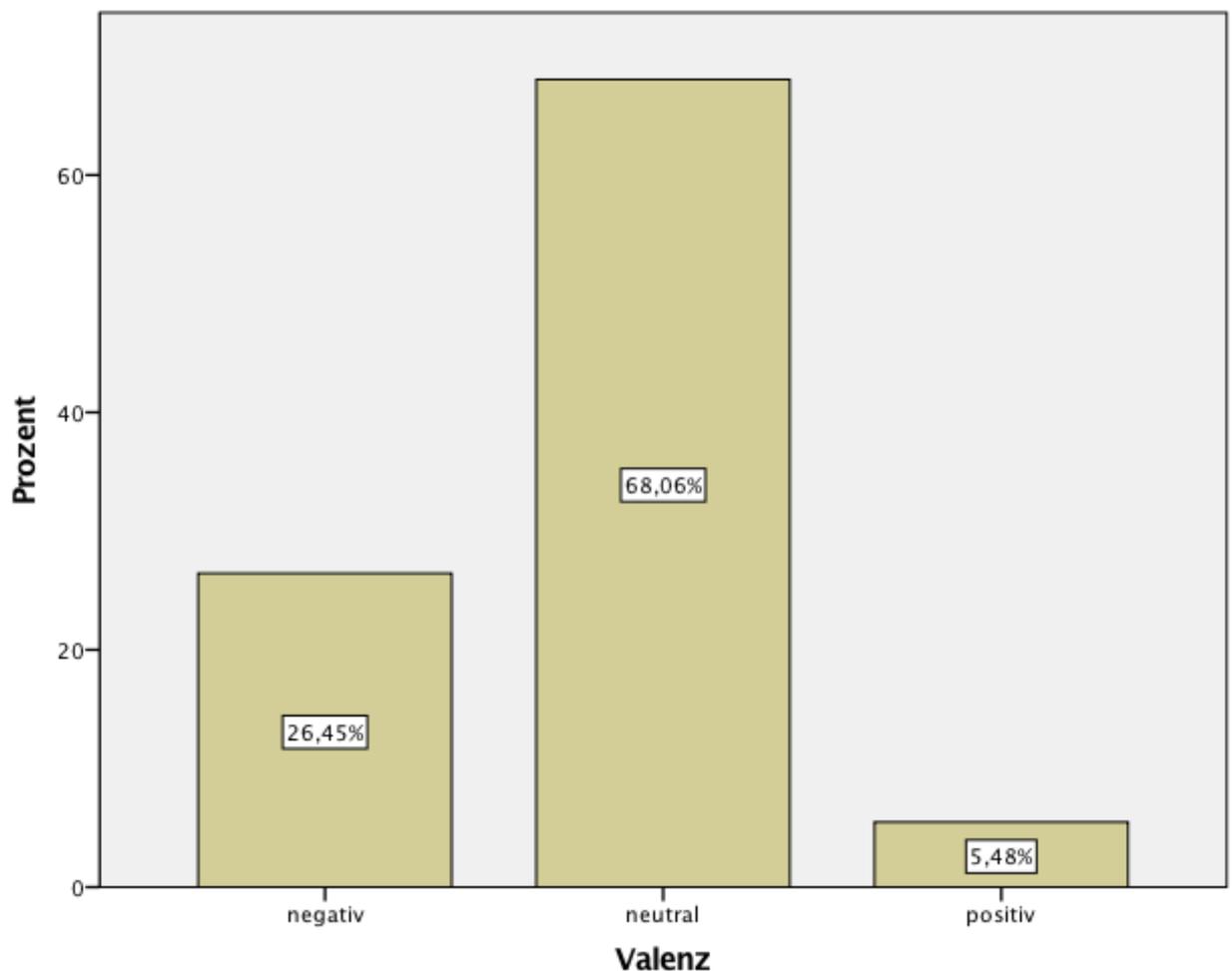


Jeder zweite Artikel über die Milliardärsthematik steht im Kontext mit betriebswirtschaftlichen Aspekten; eine Verknüpfung der Thematik mit makroökonomischen oder (gesellschafts-) politischen Zusammenhängen findet dagegen nicht bzw. kaum statt.<sup>175</sup> Damit lässt sich auch hier eine mediale Tendenz zur Ereigniszentriertheit und Simplifizierung beobachten, die die Darstellung komplexerer struktureller Beziehungen offenbar in den Hintergrund drängt. Wie Abbildung 14 zeigt, verteilen sich zudem über 90 Prozent aller milliardärsrelevanten Artikel auf nur vier Themenkategorien (Wirtschaft (Mikro), Gesellschaft, Sport(finanzierung) und Kriminalität). Die thematische Bandbreite ist damit ausgesprochen überschaubar und konzentriert sich auf folgende neun Schwerpunkte (in absteigender Reihenfolge): Unternehmensaktivitäten, Sportfinanzierung (hier vor allem in Bezug auf die Situation beim HSV, vgl. Kapitel 6.2.2), unternehmerische Einflussnahme (häufig

<sup>175</sup> Wurde im Rahmen der Untersuchung der Hauptthemenkategorien für das Themenfeld „internationale Politik“ noch ein Anteil von rund 17 Prozent gemessen (vgl. Kapitel 6.2.2), so liegt dieser hier bei nurmehr knapp drei Prozent. Darin spiegelt sich die bereits erwähnte Tatsache wider, dass die Berichterstattung in diesem Rahmen fast ausschließlich auf den Ukraine-Krieg bzw. die Krim-Krise zurückgeht.

im Zusammenhang mit dem Ukraine-Krieg bzw. der Krim-Krise, vgl. Kapitel 6.2.2), Human Interest, unternehmerisches Engagement, Wirtschaftskriminalität (Milliardäre als Täter; vgl. das Ecclestone-Beispiel aus Kapitel 6.2.2), Statistiken/Reichtumslisten, Wirtschaftskriminalität (Milliardäre als Opfer) und Unternehmenskrisen. Diese Themenschwerpunkte unterstreichen die Tendenz der Milliardärsberichterstattung zur Ereigniszentriertheit (vgl. Kapitel 6.2.1), zur Personalisierung (vgl. Kapitel 6.3.3) sowie zum Sensationalismus bzw. Negativismus. Letztgenannter drückt sich – wie Abbildung 15 zu entnehmen ist – vor allem darin aus, dass thematisch negativ eingerahmte milliardärsrelevante Artikel fast fünf Mal so häufig in den untersuchten Medien vorkommen wie Artikel mit positiver Valenz.

Abb. 15: Valenz der Berichterstattung (n = 310)



Mehrheitlich berichten die Medien im Zusammenhang mit der Milliardärsthematik über Ereignisse, die als „neutral“ zu bezeichnen sind. Das mit Abstand am häufigsten aufgegriffene Thema dieser Kategorie ist die weitgehend nüchterne Darstellung bestimmter Unter-

nehmensaktivitäten (Umstrukturierungen, Börsengänge etc.). Positiv gerahmte Artikel lassen sich in nur etwa fünf Prozent der Fälle und ausschließlich im Zusammenhang mit bestimmten Formen unternehmerischen Engagements beobachten. Dagegen ist der Anteil (eindeutig) negativer Themenkontexte mit rund 26 Prozent vergleichsweise hoch und die thematische Bandbreite relativ groß: Insgesamt (mindestens) zehn solcher Themen können in diesem Rahmen identifiziert werden (im Einzelnen sind dies in absteigender Reihenfolge: unternehmerische Einflussnahme, Wirtschaftskriminalität (Milliardäre als Täter), Unternehmenskrisen, Kriminalität (Rechtslage offen), Kriminalität (Milliardäre als Täter), internationale politische Affären, Steuervermeidung, soziale Ungleichheit, Verkehrsunfälle und Störfälle). Damit zeigt sich in der Tendenz eine eher negativ eingefärbte Berichterstattung über die Milliardärsthematik, die durch eine Vielzahl ähnlicher kommunikationswissenschaftlicher Untersuchungsergebnisse gestützt wird (vgl. z.B. Arlt, Storz 2013: 8, 29, 36; Maurer, Reinemann 2006: 132ff., 163, 194; Media Tenor 2004, 2005b, 2007). Zur Absicherung dieses Befundes bedürfte es allerdings noch weiterer (sprachstilistischer) Analysen, die im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht durchgeführt werden konnten.

### *6.3.2 Geografischer Kontext der Berichterstattung*

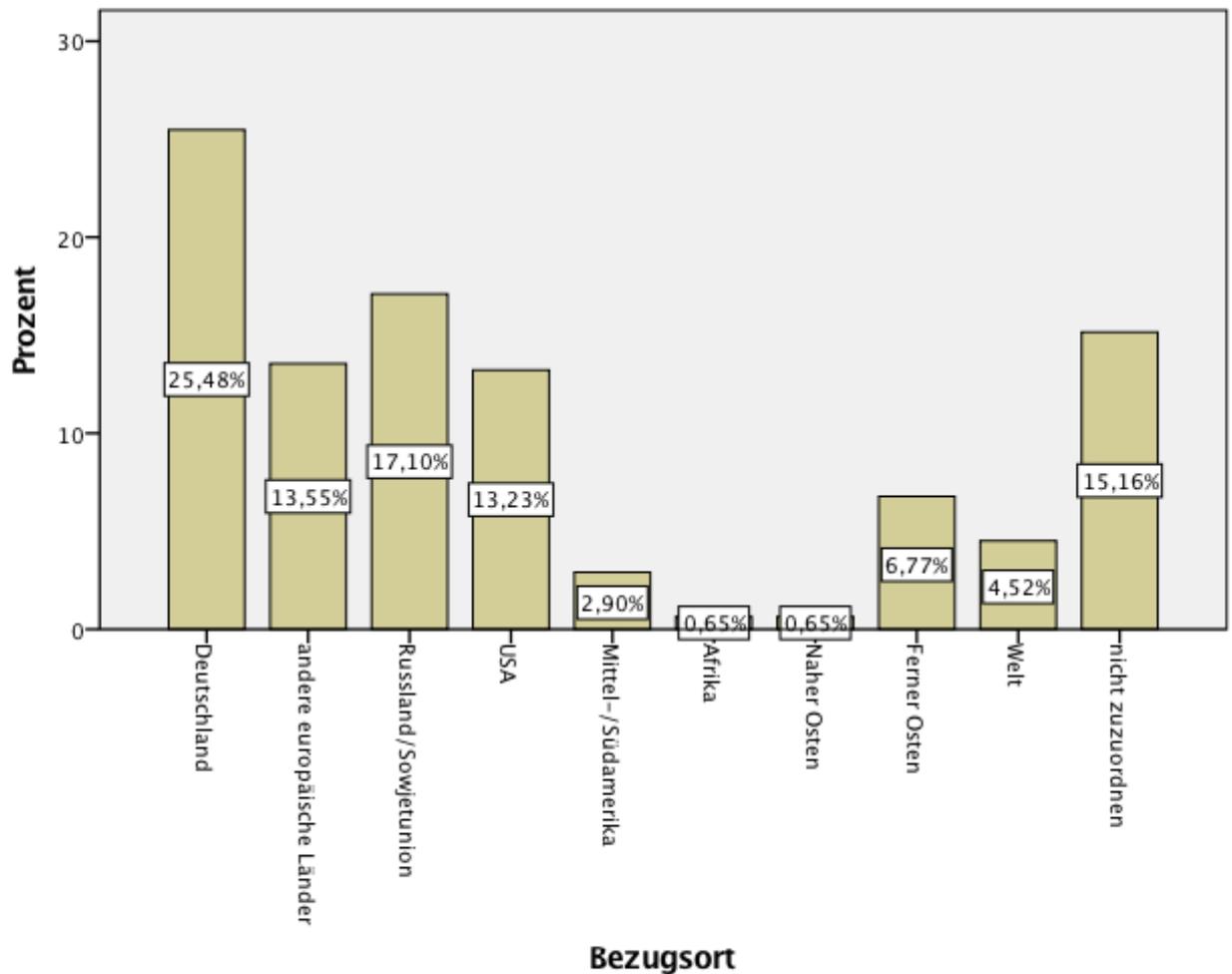
Beim Milliardärswesen handelt es sich grundsätzlich um ein weltweites Phänomen. Mit Ausnahme der Antarktis findet sich gegenwärtig auf jedem Kontinent der Erde zumindest jeweils ein Mitglied der 50 reichsten Menschen der Welt (vgl. Forbes 2014: 32). Die meisten Milliardäre – die folgenden Angaben beziehen sich auf den Untersuchungszeitraum, also auf das Jahr 2014 – stammen aus den USA (492), gefolgt von China (152), Russland (111) und Deutschland (85). Seit einigen Jahren zeigt sich zudem eine immer größer werdende Bedeutung Brasiliens (65) und Indiens (56). Entfiel Mitte der 2000er-Jahre noch nur etwa ein Zehntel der weltweiten Milliardäre auf die sogenannten BRIC-Staaten (dies sind die aufstrebenden Volkswirtschaften Brasiliens, Russlands, Indiens und Chinas), so kommt heute bereits jeder Vierte Superreiche aus einem dieser Länder.

Weil die Medien nur über ausgewählte Ereignisse und Entwicklungen im Zusammenhang mit der Milliardärsthematik berichten (können), bringt die Berichterstattung das Thema zwangsläufig mit bestimmten Regionen der Welt stärker in Verbindung als mit anderen. Dies ist insofern von Bedeutung, als dass es hinsichtlich des Milliardärswesens bestimmte regionale Besonderheiten gibt, die medial entsprechend hervorgehoben bzw. vernachlässigt werden. Handelt es sich bei chinesischen und russischen Milliardären zum Beispiel um meist relativ junge Unternehmer (das Durchschnittsalter liegt hier mit knapp 50 Jahren

etwa 15 Jahre unter dem Gesamtdurchschnitt aller weltweiten Milliardäre), die ihr Vermögen fast ausschließlich selbst erwirtschaftet haben, so kommt Erbschaften in den USA (30 Prozent) und vor allem in Deutschland (67 Prozent) eine wesentlich größere Bedeutung zu. Regionale Spezifitäten im Rahmen der Milliardärsthematik zeigen sich ebenso hinsichtlich der jeweiligen Branchen: Während beispielsweise in Russland viele (oligarchische) Vermögen auf die Ausschöpfung natürlicher Ressourcen zurückgehen, so dominiert in den USA eher die Finanz- und in Deutschland traditionell die Handelsbranche. Entscheidend ist, dass sich durch eine mediale Fokussierung auf (eine) bestimmte Region/en in der öffentlichen Wahrnehmung geografische Rahmen als Interpretationsmuster bilden, die die Milliardärsthematik eher mit diesen Regionen und ihren Besonderheiten verknüpfen als mit anderen.

Methodisch kann der geografische Kontext der Berichterstattung auf zweierlei Weise erfasst werden: Unterscheiden lässt sich zum einen nach dem Ereignisort (also dem Ort, an dem sich das faktische Geschehen abspielte) und zum anderen nach dem Bezugsort (dem Ort, auf welchen sich die Auswirkungen des zentralen Ereignisses konzentrieren) (vgl. Rössler 2010: 143f.). Obwohl sich Ereignis- und Bezugsort oftmals decken, wurde in der vorliegenden Untersuchung eine entsprechende Trennung bei der Codierung vorgenommen. Bei der Auswertung zeigte sich jedoch, dass sich Ereignis- und Bezugsort im vorliegenden Fall kaum unterscheiden, weshalb im Folgenden nur die Ergebnisse für den Bezugsort dargestellt werden.

Abb. 16: Bezugsorte der Berichterstattung (n = 310)



„Aktuelle Berichterstattung hat [...] die Eigenschaft, bevorzugt Geschehen in der Nähe des Erscheinungsortes zu berücksichtigen. Je weiter die Ereignisse [oder Bezüge; DB] entfernt sind, desto weniger intensiv und weniger differenziert wird berichtet“, so stellt Patrick Rössler (2010: 141) fest und begründet dies mit den „vermuteten Relevanzstrukturen der Rezipienten“ (ebd.), also damit, dass Menschen Vorkommnissen in ihrer näheren Umgebung offenbar eine höhere Bedeutung beimessen.<sup>176</sup> So lässt sich wahrscheinlich auch erklären, weshalb jeder Vierte milliardärsrelevante Artikel in den hier untersuchten (im Gebiet der Bundesrepublik erscheinenden) Leitprintmedien einen Bezug zu Deutschland aufweist. Der zweithäufigste Anteil bezieht sich auf Russland bzw. das frühere Gebiet der Sowjetunion. Dies dürfte einerseits auf die zunehmende Bedeutung Russlands im Hinblick auf die Milliardärsthematik zurückzuführen sein (s.o.), andererseits aber vor allem auch auf die spezifische Themenstruktur des Untersuchungszeitraumes. Hier haben wir festge-

<sup>176</sup> Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 115) stellen entsprechend fest, dass „[a]lle Studien, die sich mit [dem] Thema [Politikbereiche] beschäftigen, [...] übereinstimmend [zeigen], dass die deutschen Medien in der Regel häufiger über innenpolitische als über außenpolitische Ereignisse berichten [...]“.

stellt, dass der Ukraine-Krieg und die Krim-Krise die bestimmenden Nachrichtenthemen im Jahr 2014 waren; entsprechend hoch fällt die Anzahl an Artikeln aus, die sich auf diese Region bzw. auf die Konfliktparteien Ukraine (6,1 Prozent) und Russland (11,0 Prozent) beziehen. Die Bedeutung der Themenstruktur lässt sich auch daran ablesen, dass aus der Ukraine beispielsweise deutlich weniger Milliardäre (neun) als aus Großbritannien (47) stammen und die untersuchten Artikel dennoch häufiger Bezug auf die Ukraine als auf das Vereinigte Königreich (5,2 Prozent) nehmen. Neben Großbritannien bezieht sich die Milliardärsberichterstattung im Kontext „anderer europäischer Länder“ auf die Schweiz, Österreich, Spanien (jeweils 1,3 Prozent), Frankreich (1,0 Prozent), Italien (0,6 Prozent), Griechenland und Monaco (jeweils 0,3 Prozent). Dass die USA im internationalen Vergleich faktisch die mit Abstand höchste Anzahl an Milliardären aufweisen (s.o.), spiegelt sich in der geografischen Rahmung der Berichterstattung nicht adäquat wider: Nur rund 13 Prozent der milliardärsrelevanten Artikel stehen in Bezug zu den Vereinigten Staaten. Grundsätzlich jedoch findet die eingangs des Kapitels dargestellte Tatsache, dass es sich beim Milliardärswesen um ein globales Phänomen handelt medial ebenso Berücksichtigung wie die zunehmende Bedeutung Chinas und Indiens: Zu (nahezu) allen Regionen der Welt wird ein Bezug hergestellt (insgesamt wurden 22 verschiedene Länder identifiziert), wobei von den auf den Fernen Osten bezogenen Artikeln über drei Viertel auf die Länder China (3,9 Prozent) und Indien (1,3 Prozent) zurückgehen. Medial deutlich weniger existent ist die Milliardärsthematik im geografischen Kontext mit Afrika und dem Nahen Osten, obwohl auch in dieser Region ein Anstieg von Milliardären zu beobachten ist (für das Jahr 2013 zählte das Forbes-Magazin 101 Milliardäre in dieser Region, die sich auf die Länder Türkei (43), Israel (17), Saudi-Arabien (8), Ägypten (7), Libanon, Südafrika (jeweils 6), Kuwait (5), Vereinigte Arabische Emirate (4), Marokko (3) und Nigeria (2) verteilen). Ein globaler Bezug findet in weniger als fünf Prozent der Fälle statt; dies kann als weiteres Kennzeichen dafür gedeutet werden, dass die Milliardärsberichterstattung überwiegend entkoppelt von strukturellen Zusammenhängen erfolgt.

### *6.3.3 Personalisierungsgrad und Akteure der Berichterstattung*

Die bisherigen Auswertungen haben stellenweise schon angedeutet, dass die Berichterstattung über die Milliardärsthematik stark personenbezogen ist. Diese Einschätzung wird bekräftigt, wenn man den Grad der Personalisierung milliardärsrelevanter Artikel gesondert analysiert.

Abb. 17: Personalisierungsgrad der Berichterstattung (n = 310)

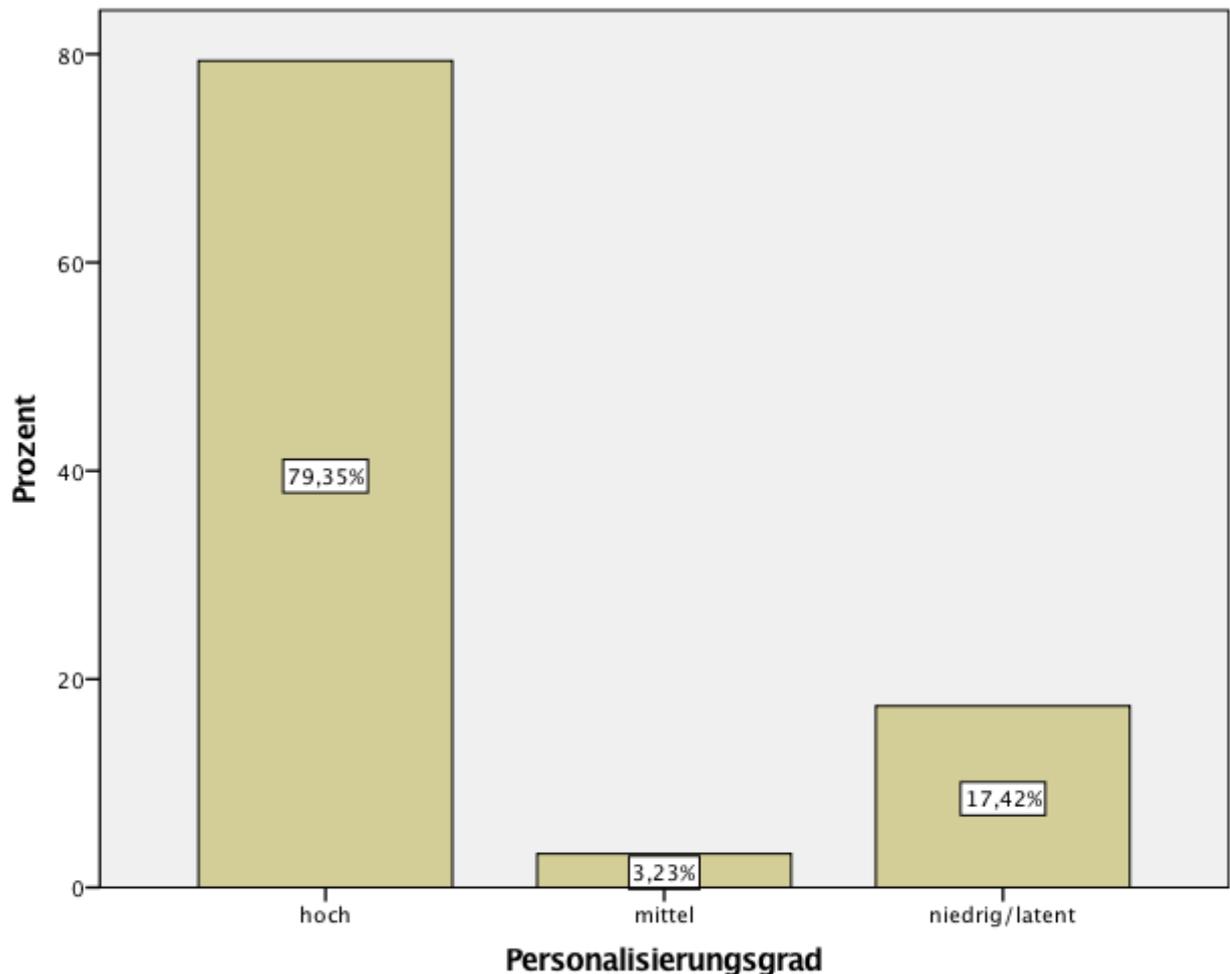


Abbildung 17 zeigt, dass fast 80 Prozent der untersuchten Artikel einen Personalisierungsgrad aufweisen, der als hoch zu bezeichnen ist. Dies bedeutet, dass sich diese Artikel meist auf nur einen einzelnen, maximal aber auf bis zu drei namentlich genannte Milliardäre beziehen. Mittlere Personalisierung im Sinne von vier bis zehn Milliardärsnennungen pro Artikel ist kaum zu beobachten; niedrige Personalisierung (mehr als zehn Namen) bzw. eine allgemeine Darstellung des Milliardärswesens erfolgt in nur knapp 18 Prozent der Fälle. Damit wird deutlich, dass sich die Berichterstattung über die Milliardärsthematik in den allermeisten Fällen auf die konkrete Darstellung von Einzelschicksalen beschränkt und Milliardäre medial kaum als eigenständige Gesellschaftsgruppe (also in eher abstrakter Form) wahrgenommen und entsprechende strukturelle Zusammenhänge selten hergestellt bzw. thematisiert werden (vgl. Kapitel 6.2.2).<sup>177</sup> Ob ein hoher Personalisierungsgrad grundsätzlich eher als positiv oder negativ einzuschätzen ist, hängt vom jeweiligen Kontext der Berichterstattung ab: Dient die Personalisierung der Veranschaulichung und Kom-

<sup>177</sup> Maja Malik (2010: 41ff.) kommt für die Berichterstattung über die Armutsthematik interessanterweise zu gegenteiligen Ergebnissen.

plexitätsreduzierung schwieriger Sachfragen oder undurchsichtiger Zusammenhänge, so ist sie zu begrüßen; drängt sie strukturelle Zusammenhänge und Sachfragen oder -kompetenzen dagegen in der Hintergrund, so ist sie abzulehnen. Die vorliegenden Untersuchungsergebnisse deuten in der Summe darauf hin, dass im Falle der Milliardärsberichterstattung eher der letztgenannte Aspekt zutrifft, dass also der hohe Personalisierungsgrad einer Oberflächlichkeit Vorschub leistet und hier deshalb kritisch zu bewerten ist.

Die Frage, über welche Akteure im Einzelnen berichtet wird, ist insofern von Bedeutung, als dass mit einer medialen Fokussierung auf bestimmte „Milliardärstypen“ in der öffentlichen Wahrnehmung soziale Rahmen als Interpretationsmuster einhergehen, die die Milliardärsthematik eher mit diesen Individuen und ihren Besonderheiten verknüpfen als mit anderen. Zunächst zeigt sich, dass in etwa jedem zweiten oder dritten Artikel ein anderer Milliardärsname fällt: Insgesamt sind es 165 verschiedene Milliardäre, die in den 310 untersuchten Artikeln genannt werden, wobei 58 Namen mindestens zwei Mal auftauchen und die restlichen 107 Fälle Einzelnennungen sind. Der mit Abstand am häufigsten genannte Milliardär ist der deutsche Reeder und HSV-Unterstützer Klaus-Michael Kühne (22 Nennungen). Ihm folgen Bernie Ecclestone (9 Nennungen), Rinat Achmetow, Richard Branson, Carl Icahn, Mark Zuckerberg (jeweils 8), Michail Chodorkowski, Bill Gates, Rupert Murdoch, Petro Poroschenko (jeweils 7), Andrej Babis, Dietrich Mateschitz, Paul Singer (jeweils 6), Berthold, Karl und Theo Albrecht, Nicolas Berggruen, Michail Fridman und Steve Jobs (jeweils 5). Insbesondere in den Namen Kühne, Ecclestone, Achmetow, Chodorkowski, Poroschenko, Babis, Singer und Fridman drückt sich das in Kapitel 6.2.2 erwähnte, stellenweise zu beobachtende mediale Interesse an Fragen zur gesellschaftlichen Einflussnahme durch Superreiche aus. Zu 90 bzw. 92 Prozent handelt es sich bei den in den untersuchten Artikeln genannten Namen um aktuell (im Untersuchungsjahr 2014) lebende bzw. männliche Milliardäre. Was die Nationalität der medial dargestellten Milliardäre angeht, so zeigt sich eine Dominanz der USA (30 Prozent), gefolgt von Deutschland (18 Prozent), anderen europäischen Ländern und Russland bzw. die frühere Sowjetunion (jeweils 16 Prozent), dem Fernen Osten (zwölf Prozent), Mittel-/Südamerika (drei Prozent), dem Nahen Osten und Afrika (jeweils zwei Prozent).<sup>178</sup> Bei der überwiegenden Mehrheit der von den Medien aufgegriffenen Milliardären (86 Prozent) handelt es sich um selbst erwirtschaftete Vermögen; die dominierende Branche ist dabei das Finanzwesen (23

---

<sup>178</sup> Es zeigt sich eine leichte Überrepräsentation europäisch-russischer zulasten asiatisch-pazifischer und mittel-/südamerikanischer Milliardäre, die sich wohl durch die geografische Nähe der untersuchten Medien und die spezifische Themenstruktur des Untersuchungsjahres 2014 erklären lässt.

Prozent), gefolgt von Rohstoffen (18 Prozent), Technologie (14 Prozent) und dem Handel (zwölf Prozent). Die – vor allem hierzulande große – Bedeutung von Erbschaften ist in Verkörperung der medial dargestellten Milliardäre dagegen eher unterrepräsentiert.

#### 6.3.4 Zitate und Quellen der Berichterstattung

Für die Beschreibung der medialen Darstellung der Milliardärsthematik ist nicht nur von Interesse, ob und welche Milliardäre in der Berichterstattung (wie häufig) benannt, sondern ebenso, inwieweit diese auch als Informationsquellen genutzt werden. *„Massenmedien sollten nicht nur ein breites Themenspektrum abdecken, sondern auch möglichst vielen Akteuren die Gelegenheit geben, Probleme oder Konflikte aus ihrer Sicht darzustellen. Welche Akteure in den Medien wie häufig präsentiert werden und zu Wort kommen, ist folglich eine wichtige Frage.“* (Maurer, Reinemann 2006: 119) Dabei gilt es vonseiten der Medien, auf ein möglichst ausbalanciertes Quellenverhältnis zu achten. Denn einerseits verfügen nur die Milliardäre selbst über eine wesentliche und „authentische“ Perspektive auf das Thema; andererseits läuft ein zu großes Ausmaß an von Milliardären selbst bereitgestellten Informationen Gefahr einer einseitigen und unreflektierten Berichterstattung. Dieses Problem fehlender Distanz wurde in zahlreichen kommunikationswissenschaftlichen Arbeiten hinsichtlich des Verhältnisses zwischen Öffentlichkeitsarbeit von Unternehmen (Public Relations) und (Wirtschafts-) Journalismus untersucht. Volker Wolff (2005: 484) stellt in diesem Kontext fest, dass *„danach davon ausgegangen werden [kann], dass sich im Routinefall der Berichterstattung die Wirtschaftsjournalisten erkennbar an den Themen und dem Informationsmaterial der Unternehmen oder Verbände orientieren“*. Bezogen auf den Print-Journalismus im Gesamten beziffert Stephan Ruß-Mohl (2003: 292) den Anteil an PR-Mitteilungen als Basis aller Tageszeitungsartikel auf zwei Drittel.<sup>179</sup>

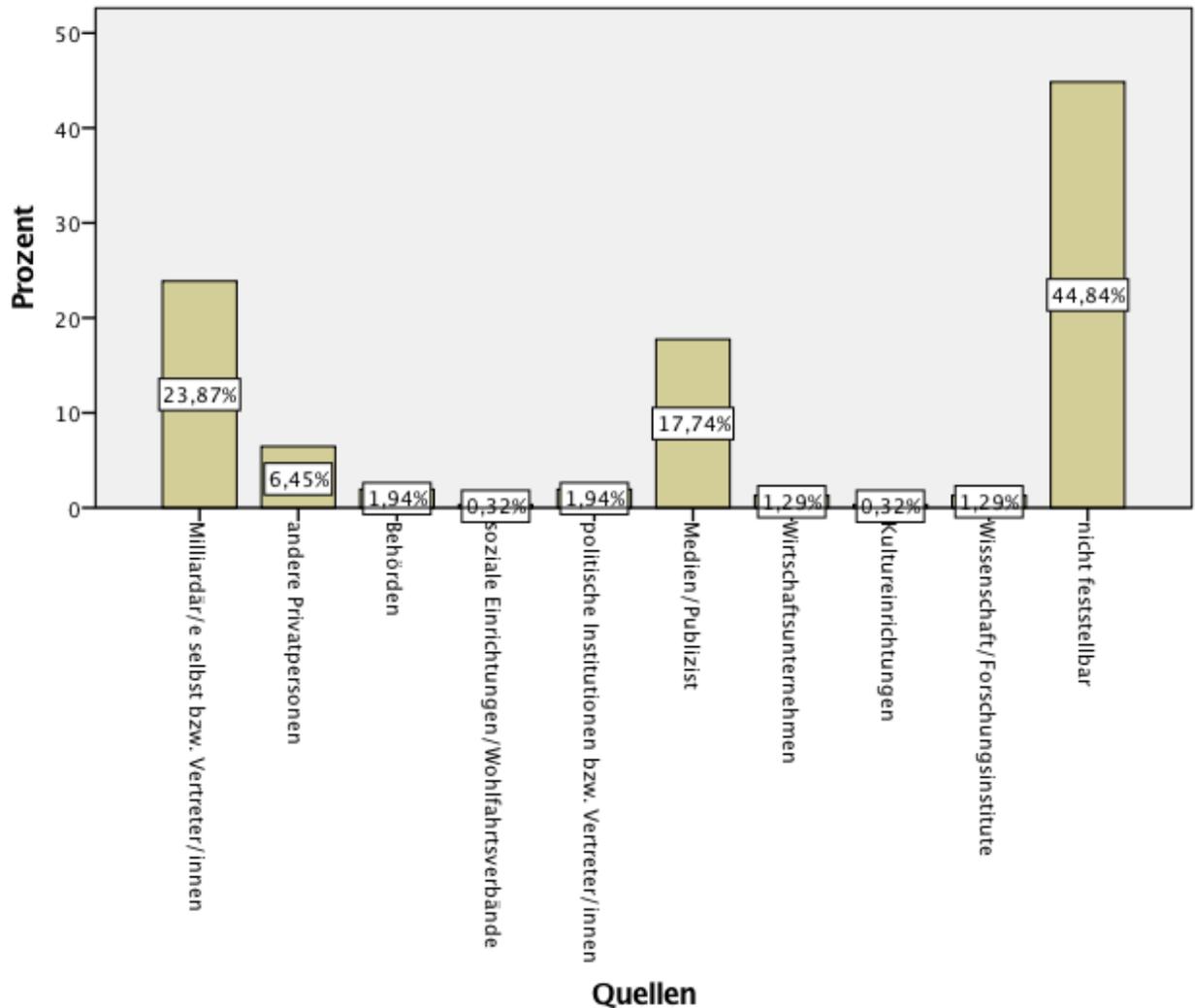
Wie in den Ausführungen des ersten Teils der Arbeit zur Wahrnehmung von Milliardären zu sehen war, liegt zu der hier untersuchten Thematik nur wenig exklusives Material vor, das zudem zum Großteil aus dem journalistischen Bereich selbst stammt. Für entsprechende (Hintergrund-) Informationen greifen die Medien daher – wie Abbildung 18 zeigt – relativ häufig (nämlich zu knapp einem Viertel) auf Aussagen von Milliardären selbst bzw. deren Vertreter/innen zurück. In einem Drittel aller untersuchten Artikel kommen Milliardäre zudem in Form von wörtlichen Zitaten selbst zu Wort. Damit werden Milliardäre äh-

---

<sup>179</sup> Wie Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 107) feststellen, betrifft das Problem fehlender Distanz nicht nur einzelne Journalisten oder Redaktionen, sondern auch die Nachrichtenagenturen.

lich häufig wie deutsche Kanzlerkandidaten (vgl. Wilke, Reinemann 2003: 49) und mehr als doppelt so häufig zitiert wie von Armut betroffene Personen (vgl. Malik 2010: 46).

Abb. 18: Quellen der Berichterstattung (n = 310)



Zu knapp 18 Prozent bilden Sekundärquellen aus dem Medienbereich die Informationsbasis für milliardärsrelevante Artikel. Von großer Bedeutung ist dabei insbesondere das US-amerikanische Wirtschaftsmagazin „Forbes“. Daneben wird auf verschiedene Zeitungen oder Zeitschriften zurückgegriffen, die regelmäßig (nationale) Reichtumslisten veröffentlichen (im Einzelnen sind dies im Untersuchungsmaterial: „Bloomberg“, „Fortune“, „Hürun“, „Korrespondent“, „New York Times“, „South China Morning Post“, „Sunday Times“, „Times Magazine“ und „Wall Street Journal“).<sup>180</sup> Verschwindend gering ist dagegen der Anteil an Informationsquellen, die auf wissenschaftliche Einrichtungen oder For-

<sup>180</sup> Die auf Wirtschaftsunternehmen beruhenden Quellen gehen ebenfalls auf solche Institutionen zurück, die in regelmäßigen Abständen diverse Reichtumsberichte publizieren (in der vorliegenden Untersuchung waren dies „Barclay’s Bank“, „Capgemini“ und „Wealth-X, UBS“).

schungsinstitute zurückgehen (1,3 Prozent). Dies spiegelt eindrücklich die in Teil I der Arbeit dargestellte defizitäre wissenschaftliche Wahrnehmung der Milliardärsthematik wider. Auffallend ist zudem das hohe Ausmaß nicht genannter bzw. feststellbarer Quellen (44,8 Prozent); dieser qualitative Mangel wiegt umso schwerer, wenn man sich vor Augen führt, dass sich die Zahlen auf informativ-journalistische Leitprintmedien beziehen, die eigentlich zur Kennzeichnung der Herkunft einer Nachricht verpflichtet sind (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 105; Neuberger 2005: 326).

## 7 Fazit zur Darstellung von Milliardären

Im Folgenden werden zunächst die forschungsleitenden Thesen aufgegriffen und auf Basis der in Kapitel 6 dargestellten Untersuchungsergebnisse einzeln bewertet, ehe allgemeine und zusammenfassende Aussagen zur Berichterstattung über die Milliardärsthematik und daraus abgeleitete Einschätzungen zur entsprechenden öffentlichen Wahrnehmung folgen.

- *Ad Forschungsthese 1: Die Anzahl milliardärsrelevanter Artikel ist in den letzten Jahren und Jahrzehnten angestiegen.*

Die aufgrund bestimmter Einschränkungen bei der Verfügbarkeit relevanten Datenmaterials nur lückenhaft durchführbare Analyse der zeitlichen Entwicklung des Umfangs der Berichterstattung über die Milliardärsthematik zeigt in der Tendenz einen sukzessiven Anstieg der Anzahl entsprechender Artikel. Dies gilt offenbar vor allem ab den 2000er-Jahren; in allen untersuchten Medien ist hier gegenüber dem Vorjahrzehnt ein (sprunghafter) Anstieg der Milliardärsberichterstattung festzustellen. So deuten die vorliegenden Ergebnisse – insbesondere auch im Hinblick auf die zeitliche Entwicklung der Milliardärsanzahl in Deutschland (und weltweit) sowie auf die Ausweitung des Umfangs der Tageszeitungen – in der Summe darauf hin, dass es in den letzten Jahren und Jahrzehnten zu einem entsprechenden Anstieg bei der Anzahl milliardärsrelevanter Artikel kam; die Datengrundlage ist insgesamt jedoch zu lückenhaft und wenig abgesichert, als dass sich die These uneingeschränkt bestätigen ließe.

- *Ad Forschungsthese 2: Milliardärsrelevante Artikel weisen meist einen geringen Umfang auf, was auf eine eher schwach ausgeprägte mediale/öffentliche Bedeutungsbeimessung der Thematik hindeutet.*

Forschungsthese 2 muss auf Basis der vorliegenden Untersuchungsergebnisse verworfen werden. Zum einen zeigt sich, dass milliardärsrelevante Artikel in mehr als drei Vierteln der untersuchten Fälle eine mindestens mittlere Länge aufweisen; zum anderen kann die für das Untersuchungsjahr 2014 ermittelte Anzahl an milliardärsrelevanten Artikeln in den herangezogenen Medien (1.601) im Rahmen einer thematischen Vergleichsanalyse als relativ hoch eingeschätzt werden. Die Ergebnisse legen demnach den Schluss nahe, dass der Journalismus die Milliardärsthematik offenbar grundsätzlich als durchaus relevant und berichtenswert erachtet.

- *Ad Forschungsthese 3: Milliardärsrelevante Artikel sind mehrheitlich im Wirtschaftsressort angesiedelt, gefolgt vom Unterhaltungssegment.*

42,3 Prozent aller milliardärsrelevanten Artikel (bzw. über die Hälfte solcher Artikel, bei denen die Milliardärsthematik als Hauptaspekt auftritt) finden sich im Wirtschaftsressort der untersuchten Zeitungen bzw. Zeitschriften. Damit zeigt sich eine deutliche Dominanz dieses Ressorts, die nicht unwesentlich auf die spezifische Auswahl der Medien zurückzuführen sein dürfte, sind es schließlich im Allgemeinen vor allem die überregionalen Qualitätszeitungen, die über Wirtschaft berichten (vgl. Glotz, Langenbacher 1993: 77ff.; Maurer, Reinemann 2006: 85). Mit einigem Abstand folgt das Unterhaltungssegment (17,7 Prozent) als zweithäufigste Ressortierung milliardärsrelevanter Artikel, sodass Forschungsthese 3 grundsätzlich bestätigt werden kann. Der relativ hohe Anteil an Artikeln, die dem Unterhaltungssegment zuzuordnen sind, ist insofern beachtlich, als dass die Untersuchung keine boulevard-journalistischen Medien einschließt, sondern nur solche aus dem Bereich des Informations-Journalismus'; der tatsächliche Anteil unterhaltender Artikel wird somit in Bezug auf die Medienberichterstattung im Gesamten vermutlich noch deutlich höher ausfallen. Der in zahlreichen kommunikationswissenschaftlichen Untersuchungen beobachtete Trend zur Boulevardisierung zeigt sich somit auch im Kontext der informativ-journalistischen Milliardärsberichterstattung.

- *Ad Forschungsthese 4: Milliardärsrelevante Artikel sind stark reaktiv, das heißt anlassbezogen.*

In mehr als drei Vierteln der untersuchten Fälle steht ein konkretes Ereignis hinter der Berichterstattung über die Milliardärsthematik und fast 70 Prozent aller milliardärsrelevanten Artikel weisen einen hohen zeitlichen Aktualitätsbezug auf. Die Medien berichten demnach hauptsächlich dann über die Thematik, wenn ein bestimmtes aktuelles Ereignis Anlass dazu bietet. Damit einhergehend stellen sie Ereignisse, die durch ein übergeordnetes Hauptthema (wie zum Beispiel die Frage nach der gesellschaftlichen Einflussnahme durch Milliardäre) verknüpft sind, bezugslos nebeneinander und versäumen es so, strukturelle und kausale Zusammenhänge offenzulegen und aufzuzeigen. Die Milliardärsberichterstattung findet dementsprechend so gut wie nie im Kontext mit (gesellschafts-) politischen und makroökonomischen Themen statt, sondern konzentriert sich auf einzelne, meist aktuelle und von größeren Zusammenhängen entkoppelte Ereignisse. Zeitlose, allgemeine,

global bezogene und von den Medien selbst initiierte Beiträge sind nur vereinzelt zu beobachten, weshalb sich Forschungsthese 4 insgesamt bestätigen lässt.

- *Ad Forschungsthese 5: Milliardärsrelevante Artikel weisen einen hohen Personalisierungsgrad auf.*

Fast 80 Prozent der untersuchten Artikel beziehen sich jeweils auf nur einen einzelnen oder sehr wenige namentlich genannte Milliardäre. Die Untersuchungsergebnisse bestätigen somit Forschungsthese 5 und zeigen, dass sich die Berichterstattung über die Milliardärsthematik in den allermeisten Fällen auf die Darstellung von Einzelschicksalen beschränkt und Milliardäre medial kaum als eigenständige Gesellschaftsgruppe thematisiert und wahrgenommen werden.

- *Ad Forschungsthese 6: Milliardärsrelevante Artikel weisen eine ähnliche thematische, geografische und soziale Rahmung auf, wodurch bestimmte Stereotype konstruiert werden.*

Eine relativ stark ausgeprägte Gleichförmigkeit der Berichterstattung zeigt sich im Hinblick auf die thematische Rahmung. Die untersuchten milliardärsrelevanten Artikel beziehen sich zu 90 Prozent auf nur vier Themenkategorien bzw. neun Themenschwerpunkte. Deutlich heterogener stellt sich dagegen der geografische und soziale Kontext der Milliardärsberichterstattung dar. Grundsätzlich werden die Medien der Tatsache gerecht, dass es sich beim Milliardärswesen um ein globales Phänomen handelt, indem die Artikel Bezug auf (nahezu) alle Regionen der Welt sowie auf Milliardäre mit unterschiedlichsten Nationalitäten nehmen. Zwar legen sie dabei jeweils bestimmte Schwerpunkte, die sich zum einen aufgrund der Nähe des Erscheinungsortes der herangezogenen Medien und zum anderen mit der spezifischen Auswahl des Untersuchungszeitraums (und der damit zusammenhängenden Themenstruktur) erklären lassen – die meisten Artikel beziehen sich auf Deutschland und verhältnismäßig viele auf Russland bzw. das Gebiet der früheren Sowjetunion –, doch ist die geografische und soziale Bandbreite der milliardärsrelevanten Artikel insgesamt zu groß (22 Länderbezüge und 165 verschiedene Milliardärsnamen wurden in den 310 untersuchten Artikeln identifiziert), als dass von einer entsprechenden Stereotypisierung die Rede sein könnte. Forschungsthese 6 wird damit verworfen.

- *Ad Forschungsthese 7: Milliardärsrelevante Artikel basieren auf ähnlichen Quellen.*

Forschungsthese 7 lässt sich aufgrund der Besonderheit, dass in knapp der Hälfte der untersuchten Fälle keine Kennzeichnung der Informationsquelle vorlag, nicht abschließend bewerten. Damit tritt ein struktureller qualitativer Mangel aufseiten der Medien zutage, der umso schwerer wiegt, wenn man bedenkt, dass sich die Untersuchung auf informativ-journalistische Leitprintmedien bezieht, die eigentlich zur Kennzeichnung der Herkunft einer Nachricht verpflichtet sind (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 105; Neuberger 2005: 326). Für gekennzeichnete Fälle gilt, dass Milliardäre selbst bzw. deren Vertreter/innen zu rund einem Viertel die Quelle für bestimmte (Hintergrund-) Informationen sind; zu knapp 18 Prozent wird dafür auf Sekundärquellen aus dem Medienbereich zurückgegriffen. So gut wie nie stellen dagegen wissenschaftliche Einrichtungen oder Forschungsinstitute Quellen der Milliardärsberichterstattung dar.

- *Ad Forschungsthese 8: Milliardäre kommen verhältnismäßig häufig selbst zu Wort.*

Die Untersuchungsergebnisse zeigen, dass Milliardäre in einem Drittel der Fälle in Form von wörtlichen Zitaten selbst zu Wort kommen. Zieht man als Vergleichswerte die Ergebnisse von Jürgen Wilke und Carsten Reinemann (2003) zur Bundestagswahl 2002 sowie die von Maja Malik (2010) „Zum Umgang der Medien mit Armut und sozialer Ausgrenzung“ heran, so lässt sich der hier gemessene Anteil als relativ hoch interpretieren. Demnach werden Milliardäre ähnlich häufig wie deutsche Kanzlerkandidaten und mehr als doppelt so häufig in den Medien zitiert wie von Armut betroffene Personen. Forschungsthese 8 wird damit bestätigt.

- *Ad Forschungsthese 9: Milliardärsrelevante Artikel stehen eher im Kontext negativer Themen oder Ereignisse.*

Mehrheitlich (zu circa zwei Dritteln) berichten die untersuchten Medien im Zusammenhang mit der Milliardärsthematik über Ereignisse, die als neutral zu bezeichnen sind. Eine Tendenz zum Negativismus kann dennoch kaum übersehen werden: Während nur etwa fünf Prozent der milliardärsrelevanten Artikel im Kontext positiver Ereignisse stehen, weisen mehr als ein Viertel der Artikel eine deutlich negative Valenz auf. Das Themenspektrum ist dabei relativ breit und reicht zum Beispiel von der Beanstandung unternehmerischer Einflussnahmen über die Darstellung bestimmter Kriminalakte bis hin zur Berichterstattung über Verkehrsunfälle oder Störfälle im Kontext mit der Milliardärsthematik. Solche negativ kon-

notierten Ereignisse sind verhältnismäßig häufig Anlass der Milliardärsberichterstattung; dies gilt insbesondere für jene Artikel, die die Milliardärsthematik als Hauptaspekt behandeln. Zur Absicherung von Forschungsthese 9 bedürfte es zwar noch weiterer (sprachstilistischer) Analysen, die vorliegenden Ergebnisse deuten in der Summe jedoch auf eine Bestätigung der Annahme hin.

Mit der Bewertung der einzelnen Forschungsthesen sind im Prinzip die zentralen Untersuchungsergebnisse genannt, sie sollen abschließend aber nochmals in verdichteter Form zusammengefasst werden:

Grundsätzlich messen die Medien und damit auch die Öffentlichkeit der Milliardärsthematik eine durchaus hohe Bedeutung bei. Dies spiegelt sich sowohl in der Tatsache wider, dass mehr als drei Viertel der untersuchten Artikel eine mindestens mittlere Länge aufweisen als auch in der verhältnismäßig hohen Anzahl milliardärsrelevanter Artikel in den herangezogenen Medien im Untersuchungszeitraum.

Allerdings, so zeigen die weiteren Ergebnisse der Analyse, setzt sich diese quantitative Vielfalt auf qualitativer Ebene nur bedingt fort. Während die geografische und soziale Bandbreite der Milliardärsberichterstattung als angemessen groß erachtet werden kann, offenbart sich das thematische Spektrum als bemerkenswert schmal und es tritt ein medienpezifisches Charakteristikum zutage, das sich so immer wieder beobachten lässt: Einzelne Themen oder Ereignisse nehmen über einen bestimmten Zeitraum eine dominante Stellung ein und prägen so wesentlich die Berichterstattung im Gesamten. 2007/08 war es die globale Finanzkrise, 2009 die darauf folgende Euro- oder Griechenlandkrise und 2015 die Flüchtlingskrise. Für das Untersuchungsjahr 2014 spielt in dieser Hinsicht der Ukraine-Krieg bzw. die Krim-Krise eine entscheidende Rolle. Am eindrücklichsten zeigt sich dieser Umstand daran, dass (nahezu) alle im Politikressort angesiedelten milliardärsrelevanten Artikel auf dieses Hauptthema zurückzuführen sind. Außerdem drückt sich die Dominanz des Osteuropa-Konflikts in den vergleichsweise hohen Anteilen an Artikeln aus, die in geografischer und sozialer Hinsicht Bezug auf diese Region nehmen.

Zwar greifen die Medien beispielsweise im Rahmen der Ukraine- bzw. Krim-Thematik mitunter auch die bedeutsame Frage nach dem gesellschaftlichen Einfluss von Milliardären auf, sie beziehen diese Darstellungen aber stets auf einzelne Akteure und meist aktuelle Anlässe und versäumen es, deren übergeordnete und verbindende Elemente in thematisch breiter angelegten Berichten zu verknüpfen. Damit wird die Milliardärsberichterstattung weitgehend auf die Darstellung konkreter und bezugslos nebeneinander stehender Einzelergebnisse reduziert und von eher abstrakten strukturellen Zusammenhängen entkoppelt. Mit

dieser Entkoppelung – so kann folglich angenommen werden – geht eine eher diffuse öffentliche Wahrnehmung von Milliardären einher, wie sie bereits Engels, Apel und Götte (2011) sowie Glatzer et al. (2008) im Rahmen der allgemeinen Reichtumsthematik für die deutsche Bevölkerung beobachtet haben. Sie verhindert die Existenz von präzisen Vorstellungen in der Breite der Gesellschaft beispielsweise über Größe, Zusammensetzung oder Mentalität der Gruppe der Milliardäre und kommt in der durchgeführten Untersuchung in mannigfaltiger Weise zum Ausdruck: in Form einer starken Ereigniszentriertheit (berichtet wird dann, wenn ein konkretes Ereignis Anlass dazu bietet und kaum über allgemeine, komplexere Zusammenhänge), einer hohen Aktualität (über zeitnahe singuläre Ereignisse wird deutlich häufiger berichtet als über zeitlose, umfassendere Themen), eines ausgeprägten Personalisierungsgrads (die Berichterstattung beschränkt sich fast ausschließlich auf die Darstellung von Einzelschicksalen und Milliardäre werden kaum im Plural, das heißt als eigenständige Gesellschaftsgruppe thematisiert und wahrgenommen), eines mangelnden globalen Bezugs (bestimmte Regionen werden weitgehend isoliert von globalen Zusammenhängen dargestellt) sowie eines Trends zur Boulevardisierung (einzelne simplifizierte und eher unterhaltende Ereignisse verdrängen die Darstellung komplexerer Zusammenhänge).

Im Kontext einer solchermaßen entkoppelten Milliardärsberichterstattung lässt sich außerdem – analog zur öffentlichen Wahrnehmung von Reichtum allgemein (vgl. Engels, Apel, Götte 2011: 26f.) – eine recht deutliche Tendenz zum Negativismus beobachten. Dies liegt unter anderem daran, dass Medien generell eher Themen oder Ereignisse aufgreifen bzw. in den Vordergrund rücken, die mit bestimmten Missständen einhergehen (vgl. Maurer, Reinemann 2006: 166f.). Bedenkt man zudem die im Vergleich zur Wissenschaft relativ hohe Fehleranfälligkeit des Journalismus – diese resultiert neben einem Aktualitätszwang in erster Linie aus wenig ausgebildeten Prüfmechanismen (vgl. Neuberger 2005: 327), was sich beispielsweise in einer fehlenden Kennzeichnung der jeweiligen Informationsquellen niederschlägt –, so erscheint es geboten, mittels einer seriösen akademischen Forschung zu mehr Substanz und Objektivität im Rahmen der Milliardärsthematik beizutragen.

### TEIL III: BEDEUTUNG

Die Analysen zur Wahrnehmung und Darstellung von Milliardären haben teils erhebliche bestehende Defizite offengelegt. Die Wissenschaft – so die zentrale Erkenntnis aus Teil I – befasst sich bislang kaum mit der Thematik und überlässt das Feld weitgehend dem Journalismus. Dieser – so zeigt die in Teil II der Arbeit durchgeführte Untersuchung – misst dem Thema zwar grundsätzlich Relevanz bei, beschränkt sich aber im Wesentlichen auf die (selektive) Darstellung einzelner konkreter, von strukturellen Zusammenhängen losgelöster Ereignisse oder Akteure. Wie auch der Soziologe Hans Jürgen Krysmanski (2012: 129) feststellt, „[...] bleibt [es] ein Problem der Darstellung, sich wirklich eine Vorstellung von unseren Milliardären zu machen, welche nicht in Zahlen und Proportionen steckenbleibt, auch nicht in das Labyrinth von Anekdoten führt und dennoch die ‚Lebenswelten‘ dieser Schicht so anschaulich macht, dass man sie sich als Akteure im Kern [...] unserer Gesellschaft vorstellen kann“. Allgemeinen Fragen wie zum Beispiel der nach dem Nutzen von Reichtum oder Milliardären für das Wohl der Gesellschaft wird medial kaum nachgegangen; die entsprechenden Einschätzungen der (deutschen) Bevölkerung bleiben daher insgesamt eher vage und nebulös (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 406; Hartmann 2014: 231).

Der folgende dritte Teil der Arbeit unternimmt den Versuch, einen Abbau der aufgezeigten Mängel anzustoßen. Er nähert sich der Thematik aus soziologischer Perspektive und fragt nach der gesellschaftlichen Bedeutung von Milliardären. Damit betritt er zum einen weitestgehend wissenschaftliches Neuland – sofern sich die akademische Forschung mit dem Thema befasst, steht bislang eher die Frage im Vordergrund, wer die (Super-) Reichen sind und weniger, was sie mit ihrem Vermögen machen (vgl. Teil I; Schürz 2008: 73) – und stößt zum anderen durch die Fokussierung auf grundlegende Aspekte des Milliardärswesens in jene Lücke, die im Rahmen der Medieninhaltsanalyse zur Darstellung der Thematik zutage trat.

Weil „die“ Bedeutung von Milliardären in allgemeingültiger Form freilich kaum zu fixieren ist, wird in den nachfolgenden Ausführungen eine jeweils komparative Herangehensweise gewählt, wodurch sich die wesentlichen Kennzeichen des gegenwärtigen Stellenwerts von Milliardären in der deutschen (bzw. wohlhabenden westlichen) Gesellschaft herauskristallisieren lassen. Bestimmte interpretativ-subjektive und damit mitunter auch provokative Deutungsmuster werden dadurch nicht gänzlich vermieden, was aus Sicht des Autors weniger ein qualitatives Defizit bildet, als vielmehr eine adäquate Darstellungsform, um die grundsätzlichen (und potenziellen) gesellschaftlichen Bedeutungsdimensionen von Milliardären anzudeuten und in dieser Hinsicht zu einer vertieften Diskussion und wissenschaftlichen Auseinandersetzung anzuregen.<sup>181</sup>

Soziologisch betrachtet gelten reiche und superreiche Menschen als „eine bestimmende Größe im gesellschaftlichen Kräfteparallelogramm“ (Schulze 1997: 261), da sie in besonderer Weise Impulsgeber für gesellschaftliche Veränderungsprozesse sein können (vgl. auch Hartmann 2007: 18). In erster Linie ist dies – vor allem in einer marktförmig organisierten Gesellschaft wie der deutschen – zurückzuführen auf ihre „vorteilhaften Lebensbedingungen“ (vgl. Hradil 2001: 373), konkret: auf ihre finanziellen Möglichkeiten, die (Super-) Reiche im Vergleich zu ärmeren Gesellschaftsgruppen leichter in die Lage versetzen, bestimmte politische, wirtschaftliche oder soziale Projekte aktiv anzustoßen oder (mit-) zu gestalten (vgl. Sen 2000, 2002). Angesprochen ist hier die manifeste, weil sichtbare und weitgehend in monetären Einheiten abbildbare „Machtfunktion“, die mit Reichtum einhergeht und die – wie das Kapitel 8 im Einzelnen anhand einiger Kennzahlen und Skizzierungen aufzeigt – Einfluss auf Medien, Politik, Wirtschaft und den Sozialbereich ausüben kann.

Eng mit der Machtfunktion verknüpft ist eine latente, weil nicht in Geldeinheiten messbare und unmittelbar wahrnehmbare „Prestigefunktion“, über die Reiche und Superreiche verfügen. In nahezu allen (westlichen) Gesellschaften gilt (Super-) Reichtum als maßgebliches Leitbild<sup>182</sup> und ihre Protagonisten genießen in der Regel ein entsprechend hohes gesellschaftliches Ansehen (vgl. Espenhorst 1997: 174).<sup>183</sup> Ihre oftmals meinungsbildenden Äußerungen, Einstellungen und Handlungen sind daher von besonderem Gewicht und

<sup>181</sup> Die Kernaussage zur gesellschaftlichen Bedeutung von Milliardären bleibt von den stellenweise subjektiven Einfärbungen unberührt.

<sup>182</sup> Am deutlichsten drückt sich dies darin aus, dass Millionen Menschen Woche für Woche auf das große Glück im Lotto hoffen (vgl. Huster 2000: 103).

<sup>183</sup> Wie zum Beispiel Ursula Henke (1997: 192) oder Ernst-Ulrich Huster (2000: 103) zurecht bemerken, reicht materieller Reichtum alleine nicht aus, um zur gesellschaftlichen Elite zu zählen. Vielmehr bedarf es genauerer Differenzierungen, beispielsweise nach der Art der Reichtumsgenese oder nach dem Umgang mit Reichtum.

können Einfluss oder Ausstrahlungseffekte auf die Gesellschaft im Ganzen haben (vgl. Veblen [1899] 1986; Bourdieu [1979] 1982). Kapitel 9 widmet sich dieser auf einer latenten Ebene angesiedelten Art der Bedeutung von Milliardären und fragt nach ihrem (potenziellen) immateriellen Beitrag zu einer positiven Mitgestaltung der Gesellschaft.

## 8 Manifeste Ebene

Eine Arbeit, die sich unter anderem mit der medialen Darstellung des Milliardärswesens befasst, kommt an dem Thema der Medienmacht einzelner Superreicher nicht vorbei. Dieses soll hier einleitend als charakteristisches Beispiel für die oben skizzierte und im vorliegenden Kapitel thematisierte (manifeste) Machtfunktion von Milliardären knapp und auf die Situation in Deutschland bezogen dargestellt werden, ehe entsprechende Ausführungen für den politischen, wirtschaftlichen und sozialen Bereich folgen.

Anders als der Rundfunk sind die nachfolgend im Fokus stehenden Printmedien in Deutschland ausschließlich nach marktwirtschaftlichen Gesetzen organisiert. *„Die redaktionelle Linie [...] wird vom Medieninhaber festgelegt; die gesellschaftsrechtliche Kontrolle privatwirtschaftlich organisierter Medien erfolgt in aller Regel durch Aufsichtsräte, Vorstände, Präsidenten etc. Privatwirtschaftlich organisierte Medien“*, so ergänzt Heinz Pürer (2015: 43), *„tendieren auf Grund des Wettbewerbs und einer zunehmend globalisierten Welt zur Medienkonzentration“*.<sup>184</sup> Zur *„Verhinderung des Entstehens vorherrschender Meinungsmacht“* (so die Formulierung des Bundesverfassungsgerichts), das heißt also zur Wahrung der für eine demokratische Gesellschaft unverzichtbaren Medienvielfalt wurde 1976 das deutsche Kartellrecht um die sogenannte Presseklausel ergänzt.<sup>185</sup> Demnach sind *„fast alle Beteiligungen (ab 25 Prozent Kapitalanteil) oder Übernahmen von Verlagen der Zustimmungspflicht durch das Bundeskartellamt unterstellt. Daraufhin ist das Tempo der ökonomischen Pressekonzentration deutlich zurückgegangen. Allerdings“*, so Horst Röper (2005: 241) weiter, *„wurde der Prozess auch nie vollständig gestoppt“*.<sup>186</sup> Im Hinblick auf die gegenwärtige Situation kommt er zu dem Ergebnis, dass *„[d]eutlich mehr als die Hälfte aller Zeitungsexemplare, nämlich 59,1 Prozent, [...] 2012 aus den zehn führenden Verlagsgruppen [stammen]. Das ist der höchste in dieser seit den 1970er-Jahren durchgeführten Untersuchungsreihe je erreichte Wert.“* (zitiert nach Pürer 2015: 88)<sup>187</sup>

<sup>184</sup> Außerdem hebt Heinz Pürer (2015: 43) hervor, dass *„sich viele privatwirtschaftlich orientierte Medien am Massengeschmack [orientieren, um wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen]“*.

<sup>185</sup> Der Staat beschränkt sich auf die genannte Presseklausel und sieht von weiteren Kontrollfunktionen ab. Damit korrespondiert das Prinzip der Selbstkontrolle, das sich aus einer hinreichenden Medienvielfalt mit wechselseitiger Beobachtung und Kontrolle sowie aus dem Selbstkontrollorgan des Deutschen Presserats mit seinem „Pressekodex“ zusammensetzt (vgl. Raabe 2005: 356).

<sup>186</sup> In Bezug auf das Jahr 2005 stellt Johannes Raabe (2005: 358) fest: *„Die Vielzahl vor allem mittlerer und kleiner Regionalzeitungen relativiert sich, wenn man nach der Eigenständigkeit der Zeitungsunternehmen fragt: 1.561 Zeitungsausgaben werden heute von 349 Verlagen herausgegeben; ihr Zeitungsmantel wird von 134 Vollredaktionen (publizistischen Einheiten) erstellt.“*

<sup>187</sup> Noch stärker ausgeprägt ist die Konzentration auf dem Markt der Publikumszeitschriften. Die fünf Verlage Bauer, Burda, Springer, Gruner + Jahr und WAZ-Mediengruppe erzielen – bezogen auf das Jahr 2012 – einen entsprechenden Marktanteil von 63,3 Prozent (vgl. Vogel 2012: 319).

Hinter acht dieser zehn größten deutschen Tageszeitungsverlage stehen einzelne Superreiche (teils mit Familie) als bedeutende oder Hauptanteilseigner. Jens Berger (2015: 159) stellt bezogen auf die deutschen Tageszeitungen mit einer Auflage ab 200.000 Exemplaren fest, dass sich mit Ausnahme der „FAZ“ und der „Neuen Westfälischen“ *„sämtliche große Tageszeitungen im Besitz von Familien mit mindestens einem dreistelligen Millionenvermögen [befinden]“*. Der große Einfluss von Superreichen gilt prinzipiell auch für den restlichen deutschen Medienmarkt, also auf Ebene von Zeitschriften und Privatrundfunk, wie die folgenden in diesem Rahmen namentlich zu erwähnenden Milliardäre bzw. Milliardärsfamilien verdeutlichen (vgl. Berger 2015: 158ff.): Friede Springer (diese kontrolliert mit knapp über 50-prozentigem Anteil an Deutschlands deutlich größter Verlagsgruppe, der Springer AG, die „Bild“-Zeitung, die auflagenstärkste deutsche Tageszeitung, sowie u.a. die „Welt“ und „B.Z.“), Dieter Schaub (dieser hält als größter Einzelgesellschafter über die Medien-Union GmbH etwa 44 Prozent an der Südwestdeutschen Medienholding (SWMH), nach Springer die zweitgrößte Verlagsgruppe in Deutschland; damit hat er Einfluss auf die „Süddeutsche Zeitung“, die „Südwest-Presse“, die „Freie Presse“ oder die „Rheinpfalz“), Familie Grotkamp (mit 66-prozentigem Anteil an Deutschlands drittgrößter Verlagsgruppe, der Funke-Mediengruppe, hat diese u.a. Einfluss auf die „Westdeutsche Allgemeine Zeitung“), Familie Mohn (diese ist sowohl im Besitz der Bertelsmann AG, Europas größtem Medienkonzern, als auch des Verlags Gruner + Jahr; damit hat die Familie u.a. Einfluss auf die „Sächsische Zeitung“, den „Stern“, „Spiegel“, „Capital“ oder „Geo“ sowie auf die Privatsender „RTL“, „RTL 2“, „Vox“, „Super-RTL“ und „n-tv“), Dieter von Holtzbrinck (dieser hat über den gleichnamigen Verlag beispielsweise Einfluss auf „Tagesspiegel“, „Die Zeit“, „Handelsblatt“ und „Wirtschaftswoche“), Familie Burda (diese gibt über die Hubert Burda Media neben dem „Focus“ oder der „Bunten“ zahlreiche Zielgruppen- und Special-Interest-Zeitschriften wie zum Beispiel „Elle“, „Chip“, „Fit for Fun“, „Freizeit Revue“ oder „Lisa“ heraus) sowie Familie Bauer (diese verlegt über die Bauer Media Group eine Vielzahl an Zeitschriften, darunter „Auf einen Blick“, „Bravo“, „inTouch“ und „Tina“).

Im Falle von informativ-journalistischen Tages-/Wochenzeitungen und Zeitschriften bzw. informierenden Nachrichtensendungen bestimmen die genannten Milliardäre/Milliardärsfamilien als (Mit-) Inhaber in wesentlichem Maße die jeweilige redaktionelle Linie bzw. inhaltliche Ausrichtung des Mediums, also dessen grundsätzliche politische Tendenz (mit). Diese wird „über die alltägliche Sozialisation in der Redaktion“ an die Redakteure weitervermittelt und lässt sich – insbesondere im Bereich der Printmedien – in

einer Vielzahl von Medieninhaltsanalysen empirisch nachvollziehen (vgl. Maurer, Reine-  
mann 2006: 129f.).<sup>188</sup> Die manifeste Bedeutung von Milliardären drückt sich im Kontext  
der Medien demnach in erster Linie durch die Möglichkeit der direkten Einflussnahme auf  
journalistische Inhalte aus. Diese Machtfunktion ist nicht hoch genug einzuschätzen, wenn  
man bedenkt, dass damit – insbesondere durch multimediales Agieren, wie es bei der  
Mehrzahl der oben aufgeführten „Medienmogule“ zu beobachten ist – sowohl breite Leser-  
schaften als auch politisch Verantwortliche erreicht werden können.<sup>189</sup> Wie anhand der  
namentlich genannten Beispiele zu sehen ist, ist der (potenzielle) Einfluss von Superrei-  
chen bzw. Milliardären in dieser Hinsicht durchaus beachtlich.<sup>190</sup> Ob er allerdings – wie  
manche Beobachter vermuten (vgl. z.B. Berger 2015: 161) – bestimmte Defizite der Medi-  
enberichterstattung (wie zum Beispiel die mangelnde Darstellung der Themen Reichtum  
und soziale Ungleichheit) oder gar die politische Agenda erklärt, bleibt fraglich.

### 8.1 Politik

Reichtum und politische Macht, so scheint es, bilden eine Jahrtausende alte Symbiose.<sup>191</sup>  
Schon der vor allem durch Proskription und den Betrieb einer Privatfeuerwehr reich ge-  
wordene Römer Marcus Licinius Crassus (115-53 v. Chr.) musste eingestehen, dass ihm  
für „wirklichen Reichtum“ ein entscheidender Besitz fehlte, nämlich der einer Armee bzw.  
das Talent des Heeresführers. Zwei Zeitgenossen waren ihm in dieser Hinsicht überlegen:  
die Feldherren Gnaeus Pompeius Magnus (106-48 v. Chr.) und dessen einstiger Verbünde-  
ter und späterer Widersacher Gaius Julius Caesar (100-44 v. Chr.). Beide dürften in Sester-

---

<sup>188</sup> Wie Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 129) betonen, beschränkt sich dabei die politische  
Wertung nicht allein auf Kommentare, sondern ist zum Teil auch in Berichten und Nachrichten erkennbar.

<sup>189</sup> Manche Beobachter sprechen gar von einer vorherrschenden „Mediendemokratie“ in Deutschland und  
behaupten, die Medien bestimmten zunehmend die politische Agenda.

<sup>190</sup> Darrell M. West (2014: 18, 62) weist darauf hin, dass dies kein spezifisch deutsches, sondern ein weltweit  
zu beobachtendes Phänomen ist: „*Globally, billionaires have short-circuited democratic accountability by  
purchasing major news organizations. In countries such as Australia, the Czech Republic, France, Georgia,  
Italy, Russia, the United Kingdom, and the United States, the ultra rich own leading newspapers, magazines,  
television stations, and Internet portals. They use their media control to promote particular messages and  
thus have weakened countervailing forces within civil society.*“ Er plädiert für ein ausgeglicheneres Medi-  
ensystem, denn „*[t]he political use of their wealth is less effective when there is a well-funded opposition  
and abundant media coverage of the policy issue.*“

<sup>191</sup> Reichtum war und ist daher immer auch ein politisch-normatives Thema (vgl. Spannagel 2013: 24; Pi-  
ketty 2014a: 17, 39). Besonders augenscheinlich wurde dies zuletzt im Vorfeld der Veröffentlichung des  
Vierten Armuts- und Reichtumsberichts der Bundesregierung (2013): So findet sich zum Beispiel die im  
Entwurf noch enthaltene Aussage „Die Privatvermögen in Deutschland sind sehr ungleich verteilt“ in der  
Einleitung des Abschlussberichts nicht mehr wieder. Die Aussage zur zunehmenden Einkommensspreizung,  
die „das Gerechtigkeitsempfinden der Bevölkerung“ verletze und „den gesellschaftlichen Zusammenhalt  
gefährden“ könne, wurde sogar gänzlich aus dem Bericht gestrichen, mit der offiziellen Begründung, dies  
entspreche nicht der Meinung der Bundesregierung.

zen gerechnet Milliardäre gewesen sein,<sup>192</sup> deren Vermögen in erster Linie auf politischer Machtausübung gründeten. Ein Blick auf die zur Milleniumswende von dem US-amerikanischen Wirtschaftsmagazin „Wall Street Journal“ veröffentlichte Liste der fünfzig reichsten Personen der vergangenen tausend Jahre (vgl. Silverman 1999) zeigt, dass sich an dieser engen Verflechtung zwischen Reichtum und herrschaftlicher Dominanz bis zum beginnenden Industriezeitalter offenbar nur wenig änderte.<sup>193</sup>

Tab. 6: Die fünfzig reichsten Personen der vergangenen tausend Jahre

Name	Zeitraum	Funktion/Amt	Quelle des Reichtums
Al-Mansur	938-1002	Maurischer Regent von Cordoba	Beutegut
Basileios II.	958-1025	Kaiser von Byzanz	Konfisziertes Land, Seidenhandel
Mahmud von Ghazni	971-1030	Herrscher von Afghanistan	Beutegut, Sklavenhandel
Tenkaminen	11. Jh.	Kalif von Ghana	Handel mit Gold, Elfenbein und Salz
Al-Mustansir	1029-1094	Nordafrikanischer Herrscher	Gold und Handel
Suryavarnan II.	12. Jh.	Khmer-Herrscher	Gold und Handel
Enrico Dandolo	1107-1205	Doge von Venedig	Handel, Beutegut
Innozenz III.	1160-1216	Papst	Steuern, Ablässe
Dschingis Khan	1162-1227	Mongolischer Eroberer	Kriegsbeute
Kublai Khan	1215-1294	Herrscher von China	Erbe, Konfiszierung
Filippo di Amedeo de Peruzzi	13. Jh.	Bankier in Florenz	Bankgeschäfte, Handel
Mansa Musa I.	14. Jh.	Herrscher von Mali	Gold und Handel
Jacques Coeur	1395-1456	Finanzier des französischen Königs	Bankgeschäfte, Finanzwesen, Handel
Cosimo de' Medici	1389-1464	Päpstlicher Bankier	Finanzwesen, Handel

<sup>192</sup> Der Historiker Ulrich Küntzel (1984: 66) schätzt Caesars Privatvermögen bisweilen auf drei bis vier Milliarden Sesterzen. Je nach Umrechnungsmethode entspricht dies einem heutigen Wert von einer halben (Umrechnung in Silber), drei (Umrechnung in Gold), 30 (Umrechnung in Kaufkraftparitäten) oder 1.680 Milliarden Euro (Umrechnung in Relation zum Welteinkommen) (vgl. Gürtler 2004: 46).

<sup>193</sup> Auch Branko Milanovic (2011), Ökonom der Weltbank, ging der Frage nach, „Who Was the Richest Person Ever?“. Unter Rückgriff auf die theoretischen Überlegungen Adam Smith' setzt Milanovic die einzelnen in Frage kommenden Vermögen jeweils in Relation dazu, wie viel Arbeitsleistung der Landsleute man sich damals hätte kaufen können. Danach entsprach zum Beispiel Crassus' geschätztes 200 Millionen Sesterzen Vermögen einem durchschnittlichen Jahreseinkommen von 32.000 Römern, das von Bill Gates einem von etwa 75.000 US-Amerikanern und das von Carlos Slim Helù einem von sage und schreibe 440.000 Mexikanern. So betrachtet wäre Slim womöglich nicht nur aktuell der reichste Mann der Welt, sondern auch der aller Zeiten. Milanovic merkt jedoch einschränkend an, dass ein solches auf die jeweilige Region der Superreichen fokussiertes Maß Verzerrungen hervorruft, da es Reiche eines insgesamt ärmeren Landes übermäßig begünstigt. Er erkennt damit letztlich in John D. Rockefeller, dessen Vermögen „nur“ einem durchschnittlichen Jahreseinkommen von etwa 116.000 US-Amerikanern entspricht, den reichsten Mann aller Zeiten, „because he was able to command the highest number of labor units in the then-richest country in the world“ (Milanovic 2011: 45).

Nyatsimba, Mwene Matapa	15. Jh.	Kaiser von Zimbabwe	Plünderungen, Gold, Handel
Alexander VI.	1431-1503	Papst	Bestechungsgelder, Unterschlagung
Liu Jin	1452-1510	Eunuch am Hof der Ming-Dynastie	Bestechungsgelder
Montezuma II.	1466-1520	Aztekenherrscher	Steuern, Abgaben
Jakob Fugger II.	1459-1525	Bankier	Finanzwesen, Verwaltung herrschaftlicher Gelder
Atahualpa	1502-1533	Inkaherrscher	Gold- und Silberabbau
Heinrich VIII.	1491-1547	Englischer König	Steuern, Konfiszierung
Süleyman I.	1494-1566	Osmanischer Herrscher	Steuern, Regierungsgewalt
Thomas Gresham	1519-1579	Finanzier der britischen Königin	Handelsbanken
Philipp II.	1527-1598	Spanischer König	Steuern, Regierungsgewalt
Schah Abbas	1571-1629	Persischer Herrscher	Seidenmonopol, Exporte
Albrecht von Wallenstein	1583-1634	Grundherr in Böhmen	Erbe, Regierungsgewalt
Nicolas Fouquet	1615-1680	Schatzkanzler des französischen Königs	Unterschlagung, Regierungsgewalt
Yodoya Tatsugoro	17. Jh.	Japanischer Kaufmann	Seide, Reis, Handel
Aurangzeb	1628-1707	Großmogul von Indien	Erbe, Regierungsgewalt
Osei Tutu	1670-1712	Ashantiherrscher	Waffen- und Sklavenhandel, Regierungsgewalt
John Law	1671-1729	Bankier des französischen Königs	Bankgeschäfte, Finanzwesen
Robert Clive	1725-1774	Britischer Eroberer in Indien	Beutegut, Kapitalrückfluss
Richard Arkwright	1732-1792	Britischer Textilmagnat	Erfindungen, Textilfabriken
Ho-Shen	1750-1799	Beamter am chinesischen Hof	Korruption, Schmiergelder
Stephen Girard	1750-1831	Amerikanischer Finanzier	Handel, Finanzwesen
Nathan Mayer Rothschild	1777-1836	Britischer Bankier	Finanzwesen, Kredite an Regierungen
Howqua (Wu Bingjian)	1760-1843	Chinesischer Kaufmann	Geldverleih, Handel mit dem Westen
John Jacob Astor	1763-1848	Amerikanischer Händler, Immobilienspekulant	Pelzhandel, Grundstücke in Manhattan
Cornelius Vanderbilt	1794-1877	Amerikanischer Reeder, Finanzier	Schiffe, Handel, Eisenbahnen

Cecil Rhodes	1853-1902	Britischer Magnat	Diamantenminen
Hetty Green	1835-1916	Amerikanische Investorin	Finanzmärkte
Andrew Carnegie	1835-1919	Amerikanischer Industriel- ler	Stahlindustrie
John D. Rockefeller	1839-1937	Amerikanischer Industriel- ler	Ölindustrie
Don Simon Iturbi Pa- tino	1860-1947	Bolivianischer Industriel- ler	Zinnindustrie
Calouste Gulbenkian	1869-1955	Britischer Industrieller	Tantieme, Ölindustrie
Mir Osman Ali Khan	1886-1967	Indischer Dynastieherr- scher	Regierungsgewalt
T.V. Soong	1894-1971	Chinesischer Politiker und Geschäftsmann	Finanzwesen, Betrug
Jean Paul Getty	1892-1976	Amerikanischer Industriel- ler	Ölindustrie
Hassanal Bolkiah	1946-heute	Sultan von Brunei	Regierungsgewalt
Bill Gates	1955-heute	Amerikanischer Techun- ternehmer	Software

Quelle: Silverman 1999.

Mit Al-Mansur, Basileios II., Machmud, Tenkaminen, Al-Mustansir, Suryavarnan II., Dandolo, Innozenz III., Dschingis Khan, Kublai Khan, Musa I., Nyatsimba, Alexander VI., Montezuma II., Atahualpa, Heinrich VIII., Suleiman, Philipp II., Schah Abbas, von Wallenstein, Aurangseb, Tutu, Clive und Ho-Shen sind es bis zum Ende des 18. Jahrhunderts 24 von insgesamt 50 Superreichen, die als Herrscher oder hohe Regierungsbeamte eine direkte Machtposition innehatten. „*Man war reich, weil man mächtig war, und über Jahrhunderte war dieser Satz nicht umkehrbar.*“ (Papcke 2000: 35) Als enge Verwandte und vor allem als Bankiers jener Mächtigen stehen zehn weitere Namen – le Roux, Peruzzi, Coeur, de' Medici, Liu Jin, Jakob Fugger II., Gresham, Fouquet, Law und Nathan Mayer Rothschild – in unmittelbarem Zusammenhang mit politischer Machtausübung, weshalb der Historiker Jürgen Kocka (2013: 114) von einer „*geradezu symbiotischen Beziehung zwischen Hochfinanz und weltlicher wie geistlicher Herrschaft im Mittelalter*“ spricht.<sup>194</sup> Erst mit dem japanischen Kaufmann Yodoya Tatsugoro und dem britischen Textilmagnaten Richard Arkwright scheint sich eine allmähliche Abkoppelung des Reichtums von Regierungsämtern zu vollziehen, wenngleich das Verhältnis solcher Geschäftsmänner zur politischen Machtelite von großer Bedeutung bleibt. Dies zeigt sich zum Beispiel bei John

<sup>194</sup> Wie in Kapitel 6.1.1 zu sehen war, bestand in Deutschland noch zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine enge Verflechtung zwischen Regierungsamt und großem Reichtum. Weitere Beispiele für die historische Bedeutung von „Finanzdynastien“, verstanden als Bankiersfamilien mit dem Willen, wirtschaftliche und politische Macht auszuüben (vgl. Braunberger, Lembke 2009: 7), finden sich bei Braunberger und Lembke (2009). Die beiden Journalisten der Frankfurter Allgemeinen Zeitung erkennen im Industriezeitalter den wesentlichen Grund für das Ende der Ära der Finanzdynastien (vgl. Braunberger, Lembke 2009: 14f.).

Jacob Astor, dessen quasi-monopolisiertes Pelzgeschäft in hohem Maße auf der offenkundigen Sympathie zum damaligen Präsidenten Jefferson beruhte oder auch bei dem „metropolitanen Merkantilisten“ Cornelius Vanderbilt,<sup>195</sup> dessen Eisenbahnimperium ohne staatliche Aufträge kaum zu realisieren gewesen sein wäre.

Inwieweit solche Verstrickungen zwischen Kapital und Politik auch heute noch für die Genese großer Reichtümer bedeutsam sind, ist Gegenstand zahlreicher und kontrovers geführter Debatten. *„Die Frage, auf welche Weise diese Multimillionäre zu ihrem Reichtum gekommen sind, ist ebenso komplex wie die Antwortmöglichkeiten“*, so stellt Hans Jürgen Krysmanski (2012: 59) fest. Eine Lesart besteht in der These, dass *„[u]nter dem Banner des Neoliberalismus [...] ein Geldmachtapparat entstanden [ist], welcher unternehmerische Eigentumsoperationen, die Generierung von Einkommen aus allen möglichen Quellen (insbesondere den Finanzmärkten), die Vererbung und auch den Raub in einen abgestimmten und vermachteten, netzwerkartigen Zusammenhang bringt“* (ebd.). Eine andere Lesart betont hingegen eher den auf große Reichtümer zurückzuführenden freien und innovativen Unternehmergeist, der letztendlich dem Wohl der Allgemeinheit diene und daher eines besonderen politischen Bekenntnisses bedürfe (vgl. von Hayek [1981] 1996: 16; Miegel 1983: 130; Schumpeter [1918] 1976: 345f.). Es lässt sich abschließend nicht eindeutig bestimmen, welche der skizzierten Lesarten den real vorherrschenden Verhältnissen am ehesten entspricht, vermutlich ist es wie so oft eine Mischung aus Beiden (vgl. Kapitel 8.2). Fest steht indes, dass großer Reichtum – zumindest in den westlichen Demokratien – heutzutage nicht mehr unmittelbar an politische Ämter geknüpft ist und es gilt eher, wie die weiteren Ausführungen noch zeigen werden, die einst von Werner Sombart ([1902] 1921: 587) festgehaltene Beobachtung: *„Was bist du? fragte man früher. Ein Mächtiger. Also bist du reich. Was bist du? fragt man jetzt. Ein Reicher. Also bist du mächtig.“*

Tab. 7: Die gegenwärtig reichsten Staatsmänner und -frauen der Welt

Name	Funktion/Amt	Privatvermögen (in USD)
Bhumibol Adulyadej	König von Thailand	30,0 Mrd.
Hassanal Bolkiah	Sultan von Brunei	20,0 Mrd.
Salman bin Abdul Aziz Al Saud	König von Saudi-Arabien	18,0 Mrd.
Khalifa bin Zayed Al Nahyan	Präsident der Vereinigten Arabischen Emirate	15,0 Mrd.

<sup>195</sup> Die Bezeichnung geht zurück auf den US-amerikanischen Historiker George R. Taylor (1968: 98), der unter „metropolitanem Merkantilismus“ eine hochgradig kompetitive Allianz von Geschäftsleuten und lokalen Regierungen versteht, mit dem Ziel, das Hinterland der jeweiligen Stadt in Sachen Handel und Transport so einträglich wie möglich zu gestalten.

Mohammed bin Rashid Al Maktoum	Premierminister der Vereinigten Arabischen Emirate	4,0 Mrd.
Hans-Adam II.	Prinz von Liechtenstein	4,0 Mrd.
Mohammed VI.	König von Marokko	2,5 Mrd.
Saad Hariri	Premierminister des Libanons	2,0 Mrd.
Albert II.	Fürst von Monaco	1,0 Mrd.
Nursultan Nazarbayev	Präsident von Kasachstan	1,0 Mrd.
Qaboos bin Said al Said	Sultan von Oman	700,0 Mio.
Teodoro Obiang Nguema Mbasogo	Präsident von Äquatorialguinea	600,0 Mio.
Elisabeth II.	Königin von England	450,0 Mio.
Sabah Al-Ahmad Al-Jaber Al-Sabah	Emir von Kuwait	350,0 Mio.
Mswati III.	König von Swasiland	100,0 Mio.
Carl Gustaf XVI.	König von Schweden	42,0 Mio.
John Key	Premierminister von Neuseeland	38,7 Mio.
Harald V.	König von Norwegen	17,3 Mio.
Cristina Fernández de Kirchner	Präsidentin von Argentinien	12,9 Mio.
Barack Obama	Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika	10,1 Mio.
David Cameron	Premierminister von England	6,3 Mio.
Juan Carlos I.	König von Spanien	5,0 Mio.
Stephen Harper	Premierminister von Kanada	5,0 Mio.
François Hollande	Präsident von Frankreich	1,5 Mio.
Dilma Rousseff	Präsidentin von Brasilien	0,79 Mio.

Quelle: Wikipedia ([http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_heads\\_of\\_state\\_and\\_government\\_by\\_net\\_worth](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_heads_of_state_and_government_by_net_worth)); Forbes.

Im Vergleich zu absolutistischen Herrschern aus dem Mittleren und Fernen Osten<sup>196</sup> oder zu den auf der Forbes-Liste aufgeführten weltweiten Unternehmerrmilliardären lebt der Großteil der westlichen Berufspolitiker offenbar in „ärmlichen“ Verhältnissen, schenkt man den obigen Zahlen aus Tabelle 7 Glauben. Die unbestreitbare enorme politische Macht eines US-amerikanischen Präsidenten oder einer vom Forbes-Magazin jüngst zur mächtigsten Frau der Welt ernannten deutschen Bundeskanzlerin scheint sich in nur geringem Maße im jeweiligen Privatvermögen dieser Politiker widerzuspiegeln.<sup>197</sup>

<sup>196</sup> Der Wirtschaftsphilosoph Birger P. Priddat (2012: 111) bemerkt dazu: „Die orientalische Despotie zeigt [...] ein grundlegendes Muster des Reichtums: Aneignung durch Herrschaft. Es sind reiche Herrscher bis hin zu Gaddafi, Mubarak oder Abdullah al-Saud. Ihr Reichtum ist durch Zwangsabgaben, Steuern, Enteignung und Krieg entstanden. Darin wird ein ‚nicht-legitimatorisches Grundmuster des Reichtums durch Herrschaft erkennbar‘.“

<sup>197</sup> Es liegt auf der Hand, dass die Privatvermögen der Staatsmänner und -frauen grundsätzlich nur sehr schwer bestimmt bzw. geschätzt werden können. Angela Merkels Vermögen wird zum Teil auf etwa drei

So kreist die gegenwärtige Debatte – von einzelnen Ausnahmen abgesehen – nicht mehr vorrangig um die Bedeutung materiellen Besitzes für die Übernahme bestimmter politischer Ämter,<sup>198</sup> sondern vielmehr um den (gerechten) Beitrag der Superreichen an der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung. Neben den Fragen nach dem volkswirtschaftlichen Verdienst (vgl. Kapitel 8.2) und dem sozialen Engagement (vgl. Kapitel 8.3) betrifft dies in erster Linie die Diskussion um den von der Bevölkerung als gerecht empfundenen Anteil der Superreichen am Steueraufkommen<sup>199</sup> sowie den Aspekt deren indirekten Einflussnahme auf politische Entscheidungen oder Entscheidungsträger.

Zwar hat sich in allen demokratischen Gesellschaften auf theoretischer Ebene das auf Adam Smith ([1776] 1973: 559) zurückgehende Äquivalenzprinzip durchgesetzt, nach dem *„die Untertanen jedes Staates [...] zur Unterstützung der Staatsgewalt möglichst genau nach Verhältnis ihres Vermögens beitragen, d.h., nach Verhältnis der Einkünfte, die ein jeder unter dem Schutze des Staates genießt“*, doch erscheint die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes angesichts zahlreicher (legaler) Umgehungsmöglichkeiten häufig fragwürdig. So ergab zum Beispiel eine DIW-Studie, dass der tatsächliche durchschnittliche Einkommensteuersatz der 450 reichsten steuerpflichtigen Deutschen im Jahr 2008 nicht, wie auf dem Papier stehend bei 42 bzw. 45 Prozent, sondern aufgrund von Steuerbefreiungen, Freibeträgen, Abzugsbeträgen und anderen Steuervergünstigungen bei nur 34,3 Pro-

---

Millionen Euro beziffert, taucht in der oben dargestellten Liste jedoch nicht auf. Ebenso verhält es sich mit dem Vermögen Wladimir Putins: Während der russische Präsident sein Privatvermögen selbst mit nicht mehr als 150.000 US-Dollar angibt, summiert der Politologe Stanislaw Belkowskij die einzelnen Posten des „großen Geschäftsmannes“ Putin auf insgesamt 40 Milliarden US-Dollar. Belkowskij zufolge handelt es sich dabei um Anteile an (verstaatlichten) russischen Unternehmen (wie „Surgutneftegaz“, „Gazprom“ oder „Gunvor“), die in undurchsichtigen Finanznetzwerken im Ausland gelagert sein sollen. Konfrontiert mit diesen Zahlen tat Putin dies als „Geschwätz und Unsinn“ ab. Sein größter Reichtum bestehe im Vertrauen der russischen Bürger, so die knappe und abschließende Bemerkung des russischen Präsidenten.

<sup>198</sup> Dies gilt weniger für die USA als für Deutschland. Zum einen, weil dort Wahlkämpfe mittlerweile enorme Summen verschlingen und die US-Millionäre oder -Milliardäre daher durch Spenden zunehmend an politischem Einfluss gewinnen (so zum Beispiel die Gebrüder Charles und David Koch, die der „Tea Party“ maßgeblich mit zum Aufstieg verholfen haben und die auf dem sogenannten „Political Power Index“, einer eigens erstellten Skala der einflussreichsten Milliardäre auf die US-Politik, den ersten Platz einnehmen), zum anderen aber auch, weil die dortigen (Super-) Reichen offenbar mehr und mehr Gefallen daran finden, die Regierung nicht mehr nur als Instrument zur Verbesserung ihres Vermögens zu betrachten, sondern vielmehr selbst politische Ämter zu übernehmen (vgl. Frank 2009: 193, 251). Zwar gelingt dies – wie Peter W. Bernstein und Annalyn Swan (2007: 310) bemerken – nur vereinzelt (wie zum Beispiel im Falle des Milliardärs und ehemaligen Bürgermeisters von New York, Michael Bloomberg), doch zeigt sich in der Zunahme von Kandidaturen um politische Ämter ein gestiegenes und mittlerweile auch über die Grenzen der USA hinaus zu beobachtendes Streben der (Super-) Reichen nach direkter politischer Machtausübung (beispielhaft genannt seien hier der ukrainische Präsident Petro Poroschenko, der russische Präsidentschaftskandidat Michail Prochorow, der ehemalige Regierungschef Georgiens, Bidsina Iwanischwili oder der austrokanadische Nationalratskandidat Frank Stronach) (vgl. auch West 2014: 28f., 92ff.). In Deutschland beschränkt sich der direkte Einfluss von Milliardären bislang auf Forschungseinrichtungen oder Sportvereine, weshalb im Folgenden eher auf die indirekte politische Machtposition dieser Klientel Bezug genommen wird.

<sup>199</sup> Diese Diskussion hängt entscheidend mit der gesellschaftlichen Akzeptanz von (Super-) Reichtum zusammen (vgl. Engels, Apel, Götte 2011).

zent lag; bei einer aktuelleren Untersuchung aus dem Jahr 2013 wurde (bezogen auf die 50 reichsten deutschen Haushalte) sogar ein noch niedriger Wert ermittelt (ein effektiver Einkommensteuersatz von nur 29 Prozent) (vgl. Bach, Corneo, Steiner 2013). „Wenn man die tatsächlichen und nicht die rechtlich gültigen bzw. angedrohten Steuersätze betrachtet“, so bemerkt der Politikwissenschaftler Dieter Eißel (1997: 137) in diesem Zusammenhang, „dann drängt sich der Eindruck auf, daß der Fiskus den ganz Reichen augenscheinlich Schonung gewährt“. Nichtsdestotrotz tragen die reichsten zehn Prozent (dies sind einkommensbezogenen Personen mit jährlichen Einnahmen ab ca. 70.000 Euro und vermögensbezogenen Personen mit Guthaben ab etwa 300.000 Euro) zu mehr als der Hälfte an den Gesamteinkommensteuereinnahmen bei und stützen damit als sogenannte „Versorgungsklasse“ (vgl. Lepsius 1979) in hohem Maße das Gemeinwesen. Diese „direkte Steuer“ auf Einkommen bzw. Vermögen macht jedoch wiederum nur etwa 40 Prozent am bundesdeutschen Gesamtsteueraufkommen aus und ihr erhobener Steuersatz ist seit den 1990er-Jahren rückläufig; mehr als die Hälfte des Steueraufkommens entfällt auf die sogenannten „indirekten Steuern“, zu denen die Umsatzsteuer und diverse Verbrauchssteuern wie zum Beispiel die Energie- oder Tabaksteuer zählen. Da diese indirekten Steuern zum einen in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich angestiegen sind und zum anderen Gering- und Durchschnittsverdiener überproportional belasten (diese Steuern werden nämlich hauptsächlich auf für die alltägliche Lebensführung benötigte Produkte erhoben und treffen damit eine breitere Schicht der Bevölkerung), bezeichnet eine OECD-Studie aus dem Jahr 2009 das deutsche Steuersystem im europäischen Vergleich als besonders ungerecht. Auch das DIW kommt zu dem Schluss, dass die Steuerlast für (Super-) Reiche in den letzten Jahrzehnten um etwa zehn Prozentpunkte gesunken ist, weshalb es „[f]inanziell gesehen [...] in Deutschland nie angenehmer [war] als heute, reich zu sein“ (Rickens 2011: 189).<sup>200</sup> Verantwortlich dafür sind die schrittweise Absenkung des Spitzensteuersatzes, die Aufhebung der Vermögensteuer, die Einführung des klassischen Körperschaftsteuersystems (was die Senkung der Unternehmensteuersätze zur Folge hatte) sowie vor allem die Einführung der sogenannten „dualen Einkommensteuer“ in Form der Abgeltungsteuer (Kapitaleinkommen unterliegt seither nicht mehr dem jeweiligen Einkommensteuersatz bis zu 42 Prozent, sondern wird einheitlich zu 25 Prozent versteuert) (vgl. Grabka 2014:

---

<sup>200</sup> Zu diesem Ergebnis kommt auch Thomas Piketty (2014a: 66): „Die sehr hohen Kapitalvermögen, die es heute in den reichen Ländern gibt, erklären sich vor allem mit einem schwachen Produktions- und Bevölkerungswachstum sowie mit einer Politik, die objektiv dem Privatkapital sehr förderlich ist.“ Dennoch leben, wie eine „Exklusivstudie“ des Manager Magazins aus dem Jahr 2013 zeigt, „[m]indestens 8 der 50 reichsten Deutschen [...] steuergünstig in der Schweiz oder in Österreich“ (Biendarra, Klotz, Palan 2013: 95).

41).<sup>201</sup> Die 2009 in Kraft getretene Absenkung des Steuersatzes auf Kapitalerträge kommt Milliardären in besonderem Maße zugute, da sich der Großteil ihres Einkommens aus Investments speist und daher niedriger besteuert wird als Gehälter.<sup>202</sup> Der damalige Finanzminister Peer Steinbrück (SPD) begründete diesen Schritt mit der drohenden Kapitalflucht ins Ausland und bemerkte salopp: „*Besser 25 Prozent auf X zu bekommen als 42 Prozent auf gar nix.*“ In der hier zitierten Aussage spiegelt sich die Angst der Politik vor der seit den 1990er-Jahren zunehmenden Globalisierung des Kapitals wider, die maßgeblich für die seitdem relativ pflegliche Behandlung der (super-) reichen Steuerpflichtigen verantwortlich ist. Eine nennenswerte Abwanderung großer Vermögen lässt sich empirisch allerdings nicht beobachten (vgl. Rickens 2011: 176), weshalb Dieter Eißel (1997: 133) von einer „Phantomdebatte über den gefährdeten Standort Deutschland“ spricht.

Angesichts der durch die globale Finanzkrise verschärften Lage klammer Staatskassen auf der einen und einer steigenden Anzahl an Milliardären und Superreichen auf der anderen Seite, werden gegenwärtig zunehmend Stimmen laut, (großen) Reichtum wieder stärker zu besteuern.<sup>203</sup> Da die Anhebung des Einkommensteuerspitzensatzes kaum die wirklich Reichen und Superreichen träfe (weil diese den Großteil ihres Einkommens eben nicht aus Erwerbsarbeit erzielen), wird hier in der Regel an vermögensbezogenen Steuern wie der Vermögensteuer (bzw. Vermögensabgabe) oder der Erbschaftsteuer angesetzt, von denen eine gezieltere Wirkung ausgeht.<sup>204</sup> Weitere Ansatzpunkte der Finanzreformer finden sich in der Erhöhung der Ertrags- bzw. Einkommensbesteuerung, konkret in Form der Anhebung der Abgeltungsteuer bzw. Wiedereinführung der progressiven Besteuerung von Kapitalerträgen sowie in Gestalt einer Reform der Grundsteuer, die nicht nur das DIW als „dringlich“ erachtet, sondern ebenso die Experten der OECD.<sup>205</sup> Überraschenderweise fin-

---

<sup>201</sup> Ergänzend zu erwähnen ist das deutsche Stiftungsrecht, das es Hochvermögenden ermöglicht, hohe Steuersummen bei der Generationenübertragung zu sparen.

<sup>202</sup> Auch das Ehegattensplitting wirkt sich besonders positiv auf Hochvermögende aus: Von ihm profitieren vor allem (super-) reiche Selbständige, deren Ehepartner/in kein oder nur ein sehr geringes Einkommen hat (vgl. Eißel 1997: 141).

<sup>203</sup> Christian Rickens (2011: 187) erkennt den Grund für den hier skizzierten Stimmungswandel darin, dass es in den Augen der meisten Beobachter „[v]or allem die Vermögen der Reichen waren [...], die in der Finanzkrise mit Staatshilfe gerettet wurden. Jetzt sollen sich die Reichen auch an den Kosten der Rettung beteiligen“.

<sup>204</sup> Auch die OECD kommt in einer Studie aus dem Jahr 2010 zu dem Ergebnis, dass hierzulande die Bedeutung von vermögensbezogenen Steuern im internationalen Vergleich überschaubar ist. „[A]bgesehen von einer sehr geringen Grundsteuer“, so stellt Markus M. Grabka (2014: 41) vom DIW fest, „[unterliegen] Vermögen keiner Besteuerung [mehr] in Deutschland [...]“. Dies moniert beispielsweise auch der Sozialhistoriker Hans-Ulrich Wehler (2013: 79): „Im Bann der neoliberalen Politik wurde auch die Steuerbelastung für die Neureichen abgemildert. Generell gilt jetzt, dass die Besteuerung von Kapitaleinkünften geringer ausfällt als die Steuer auf Einkommen aus Arbeit. Wer nennt das endlich einen Skandal?“

<sup>205</sup> Unterschieden zwischen agrarischem und baulichem Grund sowie zwischen Ost- und Westdeutschland werden derzeit Steuersätze zwischen 2,6 und zehn Promille erhoben. Nach Ansicht der Experten vom DIW

det sich eine solche Grundsteuerreform in kaum einem Parteiprogramm der großen deutschen Parteien. Diese fokussieren stattdessen – mit Ausnahme der CDU/CSU und der FDP – auf eine Anhebung des Einkommensteuerspitzenatzes (SPD, Grüne, Linke),<sup>206</sup> auf eine Wiedereinführung der Vermögensteuer (SPD, Linke)<sup>207</sup> bzw. auf eine einmalige Vermögensabgabe (Grüne),<sup>208</sup> auf eine Erhöhung bzw. Korrektur der Erbschaftsteuer (SPD, Grüne, Linke),<sup>209</sup> auf eine Erhöhung der Abgeltungsteuer (SPD, Grüne, Linke)<sup>210</sup> sowie auf eine Einführung einer Finanztransaktionssteuer (z.T. CDU/CSU, SPD, Grüne, Linke).<sup>211</sup>

---

und der OECD besteht hier im Hinblick auf internationale Vergleiche noch Spielraum nach oben. Eine Anhebung, so heißt es vonseiten der OECD, sei nicht nur verträglich mit dem Ziel des Wirtschaftswachstums, sondern darüber hinaus bestehe bei dieser Art der Besteuerung auch nicht die Gefahr der Steuerflucht ins Ausland.

<sup>206</sup> Der derzeitige Spitzensteuersatz auf Einkommen liegt bei 42 Prozent und findet ab einem jährlichen Einkommen in Höhe von rund 53.000 Euro Anwendung. Zudem wird ein 45%-iger Reichensteuersatz erhoben, der ab einem Jahreseinkommen von ca. 250.000 Euro greift. Die Vorschläge zur Anhebung des Spitzensteuersatzes reichen von 45 (Grüne) über 49 (SPD, Grüne) bis hin zu 53 bzw. 75 Prozent (Linke). Wie unter anderen das DIW feststellt, wären die wirklich Reichen und Superreichen von einer solchen Anhebung kaum betroffen, da sie den Großteil ihres Einkommens nicht aus Erwerbsarbeit erzielen.

<sup>207</sup> Die Vermögensteuer ist nach einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts seit dem Jahr 1997 ausgesetzt. Ihre zuvor erzielten Einnahmen beliefen sich auf etwa 4,5 Milliarden Euro pro Jahr. Um betriebliche Abwanderungen und damit Verlagerungen von Arbeitsplätzen ins Ausland zu vermeiden, beschränken sich die Befürworter einer Wiedereinführung der Vermögensteuer weitestgehend auf Privatvermögen. Die Vermögensteuer ist jedoch eine ausgesprochen teure und komplexe Steuer, da der Staat dazu die Vermögen erfassen und bewerten muss, was – wie vor allem der erste Teil der Arbeit gezeigt hat – ein anspruchsvolles Unterfangen ist.

<sup>208</sup> Das Konzept der Vermögensabgabe ist nicht neu: Bereits 1913 wurde sie für drei Jahre als „Reichsnotopfer“ und 1949 als Mittel zum Wiederaufbau des zerstörten Landes eingeführt. Die Grünen schlagen eine für die kommenden zehn Jahre erhobene jährliche Vermögensabgabe von 1,5 Prozent für Vermögen ab einer Million Euro vor (dies beträfe 414.000 Personen bzw. 0,6 Prozent aller hiesigen Erwachsenen), die anschließend in eine reguläre Vermögensteuer übergehen soll. Der fiskalische Ertrag einer solchen Abgabe wird auf elf Milliarden Euro geschätzt.

<sup>209</sup> „Da Vermögen und folglich auch Erbschaften höchst ungleich verteilt sind [...], trifft die Erbschaftsteuer eine sehr kleine wirtschaftliche Elite“ (Beckert 2009: 146) und damit Milliardäre in besonderem Maße. Tatsächlich, so die Prognosen von Reiner Braun (2011: 725), wird bis zum Jahr 2020 nur in 0,2 Prozent aller Erbschaftsfälle eine Summe von 250.000 Euro oder mehr vererbt; gleichzeitig vereinen zwei Prozent aller Erben voraussichtlich etwa ein Drittel des gesamten Erbschaftsvolumens auf sich. Die Steuerreform aus dem Jahr 2008 ermöglicht es, dass geerbte Geldvermögen bis zu insgesamt 800.000 Euro steuerfrei bleiben – der Höchstsatz von 30 Prozent findet derzeit erst bei Vermögen ab 26 Millionen Euro Anwendung. Schätzungen zufolge wurden in Deutschland im Jahr 2013 rund 250 Milliarden Euro vererbt. Von dieser Summe nahm der Staat im selben Jahr 4,63 Milliarden Euro an Erbschaftsteuern ein – damit liegt der effektive durchschnittliche Steuersatz auf Erbschaften bei unter zwei Prozent (vgl. Amann, Böll, Dettmer, Hesse, Tietz 2014: 58). Die Oppositionsparteien planen daher seit Längerem eine Korrektur und Anhebung der Erbschaftsteuer – auch, um der ungleichen Vermögensverteilung entgegenzuwirken – und wurden darin im Dezember 2014 bestärkt bzw. bestätigt vom Bundesverfassungsgericht, das die bestehende erbschaftsteuerliche Privilegierung betrieblichen Vermögens als „unverhältnismäßig“ erachtet und bis Ende Juni 2016 eine neuerliche Reform der Erbschaftsteuer durch den Gesetzgeber einfordert. Prinzipiell lässt sich die Besteuerung von Erbschaften zum einen normativ gut begründen (da es sich hier um unverdientes Einkommen handelt) und zum anderen relativ leicht erfassen, weshalb ihre Erhebung im Vergleich zu den anderen Konzepten am gerechtesten und einfachsten erscheint. Ihr jährliches Aufkommen ist mit etwa vier bis fünf Milliarden Euro (dies entspricht ca. 0,16 Prozent des Bruttoinlandsprodukts) jedoch eher gering. „Betrachtet man die Geschichte der Erbschaftsbesteuerung“, so stellt der Soziologe Jens Beckert (2009: 146) fest, „wird zugleich deutlich, dass zu keinem Zeitpunkt eine substanzielle Umverteilung von Vermögensbesitz durch Erbschaftsbesteuerung tatsächlich stattgefunden hat. [...] Mit der Besteuerung von Tabak nimmt der Staat fast das Vierfache von dem ein, was aus Erbschaften an den Fiskus abgeführt wird [...]“. Wirft man einen Blick auf die Prognosen der voraussichtlich bis zum Jahr 2020 vererbten Vermögenswerte – gerechnet wird mit 7,7 Millionen bun-

Von einzelnen Ausnahmen abgesehen – wie zum Beispiel einer Gruppe von vermögenden Deutschen, die 2009 einen öffentlichen Appell für eine Vermögensabgabe zur Finanzierung der Krisenlasten vorgestellt hat (vgl. Haas 2011: 257ff.) –, wehren sich die Reichen und Superreichen entschieden gegen solche Bestrebungen und sind – nicht anders übrigens als die überwiegende Mehrheit aller Steuerpflichtigen – seit jeher bemüht, ihre Steuerlast möglichst zu minimieren. Christian Rickens (2011: 180f.) führt diese Steuervermeidungstaktik der (Super-) Reichen auf die Tatsache zurück, *„dass sie nicht darüber entscheiden können, wofür der Staat dieses Geld ausgibt. Während die Oberschicht, so ihr vorherrschendes Selbstbild, hart arbeitet, um ihr Vermögen für die nächste Generation zu mehren und zu wahren, verstößt der deutsche Staat in ihren Augen unablässig gegen dieses Nachhaltigkeitsdogma. Anders als im eigenen Unternehmen können die Reichen diesen permanenten Affront auch nicht einfach mit einem Telefonanruf abstellen“*. Allerdings, das unterscheidet den (super-) reichen vom durchschnittlichen Steuerzahler, verfügt Ersterer vor allem mittels der Kanäle des Mäzenatentums und der Parteispende oftmals über einen direkten Draht zu den politisch Verantwortlichen: *„Wer großzügig an politische Parteien spendet, erwirbt laut einem ungeschriebenen Gesetz im deutschen Politikbetrieb ein wichtiges Privileg: Ihm wird auch von Spitzenpolitikern mit vollgepacktem Terminkalender ein Gesprächswunsch nicht verwehrt.“* (Rickens 2011: 184f.) Insofern gilt auch noch heute: *„Kapital hat in der Politik – wie im Markt – Gewicht“* (Stiglitz 2012: 26), oder: *„there is a strong link between ‚affluence and influence‘“* (West 2014: 13f.). Der von Politikern wie Mäzenen oder Parteispendern offiziell selbstverständlich bestrittene durch Geld erkaufte Zugang verschafft den Superreichen eine – zumindest indirekte – politische Machtposition.<sup>212</sup> Der ehemalige SPD-Fraktionschef Peter Struck schilderte hierzu im „Spiegel“ die

---

desdeutschen Erbenhaushalten und einer Gesamtsumme von 2,6 Billionen Euro (vgl. Braun 2011: 724ff.) –, so scheint für die Zukunft durchaus fiskalischer Spielraum in Bezug auf die Einnahmen aus der Erbschaftsteuer zu bestehen.

<sup>210</sup> Wie weiter oben erwähnt, ist zum einen ein Anstieg der Abgeltungsteuer von derzeit 25 auf 32 Prozent (SPD) und zum anderen die Rückkehr zum alten Konzept, bei dem die Dividenden progressiv der Einkommensteuer mit den jeweils geltenden Spitzensteuersätzen unterworfen sind (Grüne, Linke), geplant. Milliardäre wären von einem Wiederanstieg dieser Steuer besonders stark betroffen, da sich ihr Einkommen überwiegend aus Kapitalerträgen speist.

<sup>211</sup> Um eine nennenswerte Wirkung zu erzielen, müsste die Finanztransaktionssteuer europaweit oder möglichst global eingeführt werden. Angesichts der Tatsache, dass man sich über ihre Einführung schon hierzulande uneins ist, ist die Umsetzung eines solchen Vorhabens zum gegenwärtigen Zeitpunkt eher fraglich.

<sup>212</sup> Die (indirekte) politische Machtausübung der Reichen wird häufig als „Plutokratie“ bezeichnet. Die Diskussion über eine so verstandene „Herrschaft des Geldes“ bleibt letztlich spekulativ und beschränkt sich in der Regel auf die Skizzierung von Einzelfällen. So führte beispielsweise im Herbst 2013 eine Großspende der Familie Quandt an die CDU für großen Gesprächsstoff: Wenige Tage, nachdem die BMW-Großaktionäre insgesamt 690.000 Euro an die CDU überwiesen hatten, blockierte Merckels damaliger Umweltminister Peter Altmaier einen EU-Kompromiss über strengere Abgasnormen für Pkw. Einen ähnlichen Beigeschmack hatte 2009 eine Parteispende des Miteigentümers der Mövenpick-Gruppe, August Baron von Finck, an die FDP

folgende exemplarische Anekdote: „Wir [das komplette rot-grüne Kabinett] waren [auf Einladung des Künzelsauer Schraubenmilliardärs und Kunstmäzens Reinhold Würth in sein Gästehaus auf Schwanenwerder] wegen der Kunst da [...], aber natürlich wurde auch über die Steuerreform geredet“ (zitiert nach Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012a: 67). Möglicherweise liegt genau hierin, in dem Bewusstsein der Superreichen, politischen Zugang und damit auch Einfluss zu haben, die entscheidende Ursache für die empirisch zu beobachtende positive Korrelation zwischen dem Grad des Reichtums und dem politischen Interesse (vgl. Spannagel 2013: 233).<sup>213</sup>

Die sich gegenwärtig vollziehende Verschiebung der Einkommens- und Vermögensstrukturen zugunsten der (Super-) Reichen, wie sie im einleitenden Kapitel dieser Arbeit skizziert wurde, bedeutet angesichts ihres dadurch wachsenden politischen Einflusses letztlich eine Verschiebung von Macht (vgl. Freeland 2013: 15, 313) und damit eine Gefährdung der „Legitimität von freiheitlichen Ordnungen wie Marktwirtschaft und parlamentarischer Demokratie“ (Hartmann 2014: 229).<sup>214</sup> Diese Entwicklung ist insofern brisant, als dass die politischen Interessen der (deutschen) (Multi-) Millionäre und Milliardäre keineswegs deckungsgleich sind mit denen der breiten Bevölkerung.<sup>215</sup> „It is important to analyze wealth in democratic systems because the super rich, as a group, hold policy views that are significantly different from those of ordinary citizens“, so bemerkt Darrell M. West (2014: 9) in seinem Buch „Billionaires“. „[...] Macht, die nicht sozial- und damit irgendwie wertorientiert fungiert, fördert unversehens die Regellosigkeit, weil sie zwar alles beeinflussen oder blockieren kann, ohne aber nach Maßgabe öffentlicher Interessen selbst zu führen.“ (Papcke 2000: 37) Reichtum hat damit die spannungsgeladene Tendenz, die Demokratie – wenn auch vermutlich eher unbewusst – zu unterwandern (vgl. Espenhorst 1997: 188;

---

über insgesamt 1,1 Millionen Euro, da die damalige schwarz-gelbe Bundesregierung kurze Zeit später eine Mehrwertsteuersenkung für Hoteliers beschloss. Wie Christian Rickens (2011: 184) zurecht bemerkt, „bedingen Parteispenden [natürlich] nicht in jedem Fall, dass politische Entscheidungen in die gewünschte Richtung fallen“. Bei den genannten Beispielen liegt der Verdacht zwar nahe, „für eine direkte Kausalität – Spende gegen [EU-Blockade bzw.] Steuersenkung – [gibt es jedoch] keinen Beleg“ (ebd.).

<sup>213</sup> Auch Darrell M. West (2014: 8f.) stellt fest: „The wealthy are much more politically than the general public. [...] The reason is clear. Wealthy people know that political engagement matters.“

<sup>214</sup> Thomas Piketty (2014a: 586) gibt zu bedenken, dass, wenn die durchschnittliche jährliche Kapitalrendite  $r$  dauerhaft größer ist als die jährliche Wachstumsrate  $g$  von Einkommen und Produktion – wie es hierzulande seit geraumer Zeit der Fall ist und sich auch in Zukunft fortzusetzen scheint – „explosive Folgen“ drohen „und eine völlig außer Kontrolle geratene Spirale der Ungleichheit in Gang [gesetzt werden] kann“.

<sup>215</sup> Dies wird zum Beispiel klar, wenn man untersucht, wofür die (super-) reichen Deutschen bevorzugt stiften oder spenden: Mehrheitlich setzt sich der Stiftungszweck „aus mehr oder weniger selbstbezogenen Anliegen zusammen [...]“, so stellt der Leiter des Maecenata Instituts für Philanthropie und Zivildienst, Rupert Graf Strachwitz (2014: 118f.), fest und ergänzt: „Die Stiftungen fördern also Bereiche, die zwar der Allgemeinheit zugute kommen [...], bei denen aber andererseits nicht von der Hand zu weisen ist, dass das Milieu der Stifter und Spender in besonderem Maße davon profitiert.“ (vgl. auch Kapitel 8.3; Adloff 2014: 187ff.)

Fuchs 2001: 218),<sup>216</sup> weshalb es grundsätzlich wichtig erscheint, die politische Macht der Superreichen einzugrenzen und zu betonen, dass die Definitionshoheit über das Wohl der Allgemeinheit weiterhin beim demokratisch legitimierten Staat liegen sollte (vgl. Freeland 2013: 313ff.; Rickens 2011: 194).

## 8.2 Wirtschaft

Joseph A. Schumpeter ([1918] 1976: 345f.) hat in der Erhebung der im voranstehenden Kapitel thematisierten, die (Super-) Reichen treffenden fiskalischen Abgabelasten ein „Steuerstaatsdilemma“ erkannt: *„Für die Zwecke der privaten Wirtschaftssubjekte wird produziert, was überhaupt produziert wird. Das Individualinteresse – freilich in sehr weitem Sinn genommen und lange nicht gleichbedeutend mit genußfrohem Individualegoismus – ist die treibende Kraft. In dieser Welt lebt der Staat als Parasit. Nur so viel kann er der Privatwirtschaft entziehen, als mit dem Fortwirken dieses Individualinteresses in jeder konkreten sozialpsychologischen Situation vereinbar ist. Mit anderen Worten: der Steuerstaat darf den Leuten nicht so viel abfordern, daß sie das finanzielle Interesse an der Produktion verlieren oder aufhören, ihre beste Energie daran zu setzen. Das ist verschieden viel, je nach der Art, wie die konkreten Leute dem konkreten Staat und der historischen Situation, die die Forderung erzwingt, gegenüberstehen.“* Schumpeter betont hier also die politisch schwierige Dimensionierung von Reichensteuern, die auf der einen Seite als notwendige Stützen des Gemeinwohls fungieren, auf der anderen Seite aber stets Gefahr laufen, die ökonomische Wertschöpfung zu beschneiden.<sup>217</sup> Durch unternehmerische Tätigkeit, durch Sparen und Investitionen, so das Credo Schumpeters und der meisten modernen Ökonomen, kann der Wohlstand der Gesellschaft im Ganzen wachsen, weshalb es von fiskalischer Seite geboten sei, die (super-) reichen Entrepreneurs als „Motor der Wirtschaft“ (vgl. Espenhorst 1997: 167f.) möglichst pfleglich zu behandeln. In besonderem Maße gälte dies für die sogenannten „Pionierunternehmer“, so Schumpeter: Namen wie Franz von Taxis (Postwesen), Cornelius Vanderbilt (Eisenbahn), Henry Ford (Pkw) oder Steve Jobs (Personal Computer) stehen sinnbildlich für diesen Unternehmertypus, der mit Fleiß, Kreativität, Wagnis und „schöpferischer Zerstörungskraft“ zur „wirtschaftlichen

<sup>216</sup> Wie Chrystia Freeland (2013: 307f.) bemerkt, sind die meisten Superreichen aufrichtig davon überzeugt, dass die Politik, die ihren eigenen Interessen nützt, auch die richtige für die Gesamtgesellschaft sei. Sie erklärt dies mit der Feststellung des Verhaltensökonom Dan Ariely von der Duke University: *„Wenn etwas in unserem persönlichen Interesse ist, erkennen wir es mit der Zeit nicht nur als ‚gut für mich‘, sondern als ‚gut schlechthin‘.“*

<sup>217</sup> Die problematische Steuerausgestaltung gilt heute vermutlich mehr noch als zu Schumpeters Lebzeiten, da sich das Kapital auf der einen Seite zunehmend globalisiert hat, während der Handlungsspielraum der Regierungen nach wie vor auf die jeweiligen Nationalstaaten begrenzt ist (vgl. Freeland 2013: 86).

Entwicklung“ beiträgt. *„Zu erinnern ist an viele größere Erfindungen von der Post, über die Bahn bis hin zum Automobil, Fernsehen und aktuell dem PC sowie neuen Formen der Datenübermittlung. Im Regelfall sind die anfänglich sehr teuren Waren und Dienstleistungen zunächst von einer kleinen Schicht Privilegierter in Anspruch genommen worden, bis dann neue Fertigungsmethoden, Einkommensverhältnisse und soziale Verhaltensmuster deren Übernahme durch breite Bevölkerungskreise ermöglichten.“* (Huster 2001: 23) Indem er neue Produkte oder Dienstleistungen erschafft und anbietet, bewährte Produkte weiterentwickelt oder billiger herstellt und damit für ihre Verbesserung und größere Verbreitung sorgt, schafft der Pionierunternehmer einen Nutzen für das Gemeinwohl, durch den sich Schumpeter zufolge auch der (Super-) Reichtum in den Händen einzelner Unternehmer legitimiert.<sup>218</sup> Grundsätzlich aber kennzeichne sich der Pionierunternehmer weniger durch das Streben nach monetär-materiellem Besitz, als vielmehr durch Expansionsdrang und den *„Traum und [...] Wille[n], ein privates Reich zu gründen, Siegerwille[n] und [...] Freude am Gestalten“* (Schumpeter [1912] 1997: 138). Diesen dynamischen und innovativen „Entrepreneur“, der seine erzielten Gewinne permanent in die weitere Wertschöpfung investiert, grenzt Schumpeter von zwei anderen Unternehmertypen ab: von dem „Wirt“, der sich durch das bloße Verwalten von Bestehendem kennzeichnet sowie von dem „Kapitalisten“, der dem wahren, innovativen Entrepreneur lediglich Geld zur Verfügung stellt, ohne jedoch selbst wirklich schöpferisch tätig zu sein.

Wirft man einen Blick auf die gegenwärtig 100 größten Vermögen in Deutschland, so stellt man zunächst fest, dass *„die reichsten Familien ausschließlich aus Unternehmern bestehen“* (Lauterbach 2014: 92).<sup>219</sup> Unternehmertum ist somit offenbar notwendige Bedingung für die Mitgliedschaft im Club der Superreichen, wenngleich dies *„noch nichts über die Entstehung der Unternehmen und damit über die gesellschaftliche Mobilität oder Immobilität aus[sagt]“* (ebd.). Die Tatsache, dass der jeweilige Superreichtum der 100 reichsten Deutschen des Jahres 2010 in nur 33 Fällen auf die Gründung eines eigenen Unternehmens

---

<sup>218</sup> Chrystia Freeland (2013: 206) und Ernst-Ulrich Huster (2001: 23) weisen berechtigterweise einschränkend darauf hin, dass die so zustande gekommene Entwicklungsrichtung von Innovationen durch einzelne superreiche Wirtschaftssubjekte nicht zwangsläufig im langfristigen Interesse der Gesamtgesellschaft liegt.

<sup>219</sup> Mehrheitlich sind diese Unternehmer im Bereich der Fertigung (zum Beispiel Haushaltsprodukte, Kraftfahrzeuge, Maschinenbau), des Handels und der Technologie tätig. Zahlen der PHF-Studie der Bundesbank zufolge, sind die reichsten zehn Prozent der deutschen Bevölkerung im Besitz von über 92 Prozent des gesamten hiesigen Betriebsvermögens und von drei Vierteln des gesamten Aktienvermögens (vgl. Berger 2015: 81, 93). Jens Berger (2015: 83f.) betont dabei die Dominanz von wenigen Großkonzernen: *„Die 100 größten deutschen Unternehmen haben im Jahr 2010 einen Gesamtumsatz von fast 2 Billionen Euro erreicht – genau so viel wie alle KMU [kleine und mittlere Unternehmen] zusammen.“* Auf globaler Ebene deckten Forscher der ETH Zürich (vgl. Vitali, Glattfelder, Battiston 2011) einen Kern von nur rund 1.300 Unternehmen auf, die 80 Prozent der weltweiten Großkonzerne kontrollieren.

zurückgeht (vgl. Rickens 2011: 130), zeigt im internationalen Vergleich, dass *„der Anteil der intergenerational transferierten Unternehmen [...] deutlich höher [ist] als bei den Familien, die außerhalb Deutschlands leben“* (Lauterbach 2014: 92).<sup>220</sup> Hier spiegelt sich die in Deutschland traditionell große Bedeutung von Familienunternehmen und der damit einhergehende vergleichsweise hohe Stellenwert von Erbschaften für die Genese von (Super-)Reichtum wider. Dieser hohe Anteil an Vererbungen wird sich aller Voraussicht nach in den kommenden Jahren fortsetzen, macht man sich bewusst, *„dass 27 [der] 33 schwerreichen [deutschen] Pionierunternehmer das offizielle Rentenalter von 65 Jahren bereits überschritten haben“* (Rickens 2011: 131). *„Aus einem Land der hungrigen Gründer“*, so lautet das Fazit von Christian Rickens (zitiert nach Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012d: 81), *„sind wir zu einem Land der reichen Erben geworden“*.<sup>221</sup> Da also über zwei Drittel der deutschen Superreichen vor allem deshalb so reich sind, weil sie ein Unternehmen bzw. Anteile daran geerbt haben, liegt der Verdacht nahe, dass es sich bei den hiesigen Großunternehmern vorwiegend um „Wirte“ oder „Kapitalisten“ handelt, die ihrer innovatorischen Aufgabe im Schumpeter’schen Sinne nicht oder in nur geringem Maße gerecht werden.<sup>222</sup> Macht man sich andererseits bewusst, dass diese sich in den Händen der Top-

<sup>220</sup> Lauterbach (2014: 92) gibt für Deutschland einen Anteil von 55,9 Prozent und weltweit einen von 22,4 Prozent hinsichtlich der Genese von Superreichtum durch Erbschaft an. Für durch Arbeit und Selbständigkeit geschaffenen Reichtum werden Werte von 26,1 Prozent (Deutschland) und 60,2 Prozent (weltweit) genannt. Bei den restlichen Fällen handelt es sich um eine Mischung aus Heirat bzw. Arbeit und Erbschaft.

<sup>221</sup> Auf den Kreislauf und die sozialen Folgen dieser Entwicklung verweist unter anderem Michael Hartmann (2014: 226): *„Vorteile und Ausstattungen, die sich teilweise über Generationen übertragen und verstärkt haben, begründen stets wieder neue Startvorteile bei Bildung, Unternehmensgründung und gesellschaftlichen und politischen Positionen.“* Dass die gegenwärtige Politik der hier aufgeworfenen sozialen Frage offenbar weniger intensiv nachgeht als dem Dogma des Wirtschaftswachstums und der Arbeitsplatzsicherung, wird in der konkreten Ausgestaltung der Erbschaftsteuer erkennbar: So erlaubt es die Steuerreform aus dem Jahr 2008 den Unternehmenserben, größtenteils oder gänzlich um die Erbschaftsteuer herumzukommen. Voraussetzung für eine Befreiung von der Abgabe an den Fiskus ist, dass das geschenkte bzw. geerbte Unternehmen von dessen/deren Nachfolger/n mindestens sieben Jahre weitergeführt und 700 Prozent der ursprünglichen jährlichen Lohnsumme ausbezahlt werden muss. Hinzu kommt, dass nur zehn Prozent des Firmenwerts zum sogenannten Verwaltungsvermögen (dies sind zum Beispiel vermietete Immobilien, Aktien, Wertpapiere oder sonstige Besitzanteile) zählen darf. In seinem Urteil vom 17. Dezember 2014 bezeichnet das Bundesverfassungsgericht die bestehende und oben skizzierte erbschaftsteuerliche Privilegierung betrieblichen Vermögens als „unverhältnismäßig“ – dies, so die Richter, gälte vor allem im Hinblick auf die hier fokussierten großen Familienunternehmen der Superreichen. Bis Mitte 2016 hat der Gesetzgeber noch Zeit, um eine neuerliche und in Einklang mit der Verfassung stehende Reform der Erbschaftsteuer umzusetzen.

<sup>222</sup> *„Nur Händler werden in Deutschland steinreich“*, so betont zum Beispiel Wolfgang Belitz (2000: 17) und ergänzt mit spitzer Zunge: *„Mit der Entwicklung innovativer Produkte für die internationalen Märkte sollte man sich nicht befassen, wenn man reich werden will.“* Die Diskussion um die Innovationsfähigkeit und damit um den geschaffenen Mehrwert durch superreiche Entrepreneurs lässt sich auch über die Grenzen Deutschlands ausweiten: Wenn zum Beispiel Robert Frank (2009: 46ff.) von einer „Ära des Turbo-Unternehmers“ spricht, muss die Frage erlaubt sein, worin der gesellschaftliche Nutzen besteht, wenn so verstandene Entrepreneurs weniger am Aufbau eines eigenen Unternehmens, als vielmehr am schnellen Geld mittels Ausstiegsstrategie (Frank nennt es „Liquiditätsereignis“) interessiert sind. Noch deutlicher stellt sich die Frage nach dem gesellschaftlichen Nutzen bei großen Vermögen, die auf spekulative und keinerlei Wert-schöpfung entsprechende Kapitalbewegungen zurückgehen.

100-Vermögen befindlichen Unternehmen mehrheitlich seit mehreren Jahren oder gar Jahrzehnten erfolgreich am Markt bestehen, so wird klar, dass die superreichen deutschen Erben offenbar nicht bloß passiv verwalten (lassen), sondern mittels Gewinnen aktiv in weitere Innovationen und damit auch in Beschäftigung investieren. Denn *„dort, wo ein innovatorischer Prozeß unterbleibt, [wird] oftmals das Ende einer Firmengeschichte, damit aber auch das Ende der dort vorhandenen Beschäftigungsmöglichkeiten eingeleitet oder gar besiegelt [...]“* (Huster 2001: 22).<sup>223</sup> Man könnte den typischen deutschen Milliardär oder Superreichen somit als eine Mischform aus Schumpeter'schem Pionierunternehmer und Wirt bzw. Kapitalisten beschreiben, denn einerseits hat er den Grundstock seines Vermögens nicht aus eigener, „schöpferischer“ Kraft erwirtschaftet, andererseits aber beschränkt er sich als Erbe nicht auf das bloße Verwalten bereits Bestehenden. Schumpeter selbst bezeichnet diese Schnittmenge als „mehr oder weniger aktiven Sektor“ oder als *„Masse derer, die wir Industrielle, Kaufleute, Finanzleute oder Bankiers nennen; sie befinden sich auf der Zwischenstufe zwischen Unternehmerwagnis und bloß laufender Verwaltung eines ererbten Besitzes“* (Schumpeter [1942] 1950: 218).

Wenn auch weniger durch pionierunternehmerische Leistungen im Schumpeter'schen Sinne, so fließt ein Teil des Reichtums der deutschen Großunternehmer doch in Form von Steuerabgaben oder Corporate Social Responsibility (vgl. Kapitel 8.3) sowie von Schaffung bzw. Bereitstellung von Arbeitsplätzen zurück in die Gesellschaft.<sup>224</sup> *„Diejenigen, die die Reichen attackieren, vergessen, daß die meisten von ihnen im Verlaufe des Reichwerdens Arbeitsplätze schufen und so mehr Leuten geholfen haben, als wenn sie ihr Geld den Armen gegeben hätten“*, so betont zum Beispiel der Wirtschaftsnobelpreisträger Friedrich August von Hayek ([1981] 1996: 16). Das im Vergleich mit dem bedeutenden Vertreter der Österreichischen Schule ähnlich wirtschaftsliberal ausgerichtete deutsche „Manager Magazin“ (Biendarra, Klotz, Palan 2013: 88ff.) gibt sogar Entwarnung für die gegenwärtig zu beobachtende Vermögenskonzentration in den Händen einer kleinen „Besitzklasse“ (vgl. Weber [1921] 2006: 300), indem es in einer „eigens erstellten Exklusivstudie“ (vgl.

---

<sup>223</sup> Auf die gesellschaftsstrukturellen Folgen von ausbleibenden Investitionen haben unter anderen Tatjana Fuchs (2001: 212f.) und Thomas Piketty (2014a: 46, 321, 502, 574ff., 786) hingewiesen: Da der größte Teil der Vermögensüberschüsse auf den Geldmärkten angelegt wird und die durchschnittliche Kapitalrendite in der Regel höher ist als das volkswirtschaftliche Wachstum, kommt es zu einer „Gewinnspirale“ und letztlich zu einer Zunahme von sozialer Ungleichheit.

<sup>224</sup> „Zwischen 1992 und 2008“, so stellt Jens Berger (2015: 199) fest, *„ist das Steueraufkommen der Kapitalgesellschaften um 62 Prozent gestiegen. Wenn man die operativen Geschäftszahlen zugrunde legt, haben die Konzerne im gleichen Zeitraum ihren Gewinn jedoch um 140 Prozent steigern können.“* Der wesentliche Grund für diese Diskrepanz sind Steuerschlupflöcher. Das DIW (vgl. Bach 2013) kommt in einer Studie zu dem Ergebnis, dass dem deutschen Staat durch meist legale Steuertricks von Unternehmen jährlich rund 90 Milliarden Euro entgehen.

Noé 2013: 3) vorrechnet, in welchem Ausmaß die 50 reichsten deutschen Unternehmer zur gesellschaftlichen Wohlfahrt beitragen: Demnach verdoppelten sich im Untersuchungszeitraum von 2003 bis 2012 angeblich die jährlichen von den Unternehmen der 50 reichsten Deutschen entrichteten Abgaben an den Fiskus nahezu von 3,5 auf knapp sieben Milliarden Euro – dass der durchschnittliche Gewinn im selben Zeitraum um 120 Prozent anstieg, wird eher beiläufig erwähnt – und die Zahl der Mitarbeiter in diesen Unternehmen stieg von einer auf rund 1,6 Millionen an (vgl. Biendarra, Klotz, Palan 2013: 91). Diese „ermutigenden Ergebnisse“ werden von dem Magazin wie folgt zusammengefasst: *„Mit hohen Wachstumsraten bei Umsatz und Gewinn, vor allem aber mit neuen Jobs mehren die Firmen der reichsten Deutschen den Wohlstand im Land.“* (Biendarra, Klotz, Palan 2013: 89) Der stellvertretende Chefredakteur, Martin Noé (2013: 3), ergänzt spürbar erleichtert: *„Der gesellschaftliche Nutzen der Albrechts, der Quandts und Henkels, der Ottos und Oetkers lässt sich also nicht nur behaupten, sondern auch mit Zahlen belegen.“*<sup>225</sup>

Auch unter Politikern scheint heutzutage parteiübergreifend Konsens darüber zu bestehen, dass derjenige, der im Land Arbeitsplätze schafft, seinen Reichtum verdient und der in Artikel 14.2 des deutschen Grundgesetzes verankerten Norm, wonach Eigentum verpflichtet und dem Wohl der Allgemeinheit zu dienen hat, prinzipiell gerecht wird. *„Insofern der*

<sup>225</sup> Mit der mutmaßlichen Intention, diese Zahlen wissenschaftlich zu unterfüttern, kommt letztlich auch der Soziologe Wolfgang Lauterbach (2013: 92f.) zu Wort – ein, blickt man auf die letztjährigen Ausgaben der Rankings (2010, 2013, 2014, 2015), offenbar bevorzugter Interviewpartner des Manager Magazins –, der bekräftigt, dass es in „unserer meritokratischen Gesellschaft“ grundsätzlich Ungleichheit bedürfe, um die Menschen weiter „anzuspornen“. Dass das Ausmaß sozialer Ungleichheit jedoch nur bis zu einem bestimmten Punkt gesellschaftlich akzeptiert wird und wir diesem Punkt gegenwärtig bedrohlich nahe sein dürften (vgl. Kocka 2013: 123; Piketty 2014a: 65, 188, 321, 447, 495, 787; Rickens 2013: 177; Wehler 2013: 73ff.), bleibt hier ebenso unerwähnt wie die Tatsache, dass sich die deutsche Gesellschaft kaum ernsthaft als Meritokratie bezeichnen lässt (dies zeigt sich schon in der enormen Bedeutung von Erbschaften für großen Reichtum, s.o.) (vgl. Becker 2014: 31; Gellert 2001: 179). Wörtlich übersetzt bedeutet Meritokratie „Herrschaft der Verdienten“. Im Gegensatz zu Gesellschaftsordnungen des Besitzes oder der Herkunft bzw. Abstammung legitimiert in meritokratischen Gesellschaften einzig Begabung, Intelligenz und Leistungsfähigkeit die Übernahme von Herrschaft. Offen bleibt jedoch die Frage, wer in einer solchen Gesellschaft die Definitionshoheit über „Begabung“ oder „Leistung“ hat – am Beispiel von Professor Lauterbach wird die Gefahr deutlich, *„daß in der Meritokratie die ‚Verdienten‘ aufgrund ihrer privilegierten Positionen selbst festlegen, was als ‚Verdienst‘ zu werten ist“* (Hillmann 1994: 546). In den Ohren einer allein erziehenden Mutter, die mit einem Ganztagsjob bestenfalls gerade so über die Runden kommt, muss es jedenfalls wie Hohn klingen, wenn ihr von einem akademischen Elfenbeinturm herab abgesprochen wird, ausreichend verdienstvoll oder leistungsfähig zu sein. Auch in der 2015-Ausgabe des Manager Magazins übernimmt Lauterbach die Fürsprecherrolle der (Super-) Reichen. Am Ende eines dort publizierten Artikels, der sich mit der „neuen Bewegung der Reichtumsskeptiker“ (Neßhöver 2015: 73) befasst – als „Reichen-Basher“ (ebd.) genannt werden verschiedene Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler (Thomas Piketty, Steffen Mau, Till van Treeck, Jens Beckert, Elisabeth Brooke Harrington, Armin Schäfer), Politiker (Andrea Nahles, Wolfgang Schäuble) und diverse Institutionen (IWF, OECD, Federal Reserve, Standard & Poor’s) – wird Lauterbach mit folgenden beschwichtigenden Worten zitiert: *„Für das Ausrufen vorrevolutionärer Vibrationen im Sozialgefüge Deutschlands sei es aber noch zu früh, findet Wolfgang Lauterbach. [...] Lauterbach kommt zwar zu dem Schluss, dass seit den 80er Jahren immer weniger Reiche absteigen. Zugleich sei der Aufstieg aus dem Mittelstand in die Klasse der Wohlhabenden nach wie vor möglich. Eine gesellschaftliche Abkapselung der oberen Zehntausend mag er noch nicht erkennen.“* (Neßhöver 2015: 75)

marktwirtschaftliche, auf der Grundlage privaten Kapitals basierende Wirtschaftsprozess sich letztlich über Angebot und Nachfrage steuert, ist deren materielle Weiterentwicklung strukturell vom Wirksamwerden des innovatorischen unternehmerischen Handelns abhängig.“ (Huster 2001: 22) Privateigentum, so lautet der gängige Grundsatz, ist die Voraussetzung für Produktion und damit für Wirtschaftswachstum – der Staat gewährleistet die dafür nötigen „Rahmenbedingungen“, ohne jedoch selbst (allzu sehr) in das Marktgeschehen einzugreifen. „Wenn der Reichtum mit den Armen qua Beschäftigung geteilt wird“, so der Wirtschaftsphilosoph Birger P. Priddat (2012: 112), „ist jeder darüber hinaus gehende Profit (und seine Akkumulation als Vermögen) dann gerechtfertigt, wenn weiter investiert wird. [...] Hier beginnt die moderne Wachstumsökonomie, die Reichtum qua Kapital und Investition als produktive Steigerung des allgemeinen Reichtums (*the wealth of nations*) einsetzt.“ Dies bedeutet, wie der Volkswirtschaftler Jürgen Espenhorst (1997: 176) feststellt, dass es „[f]ür eine kleine gesellschaftliche Gruppe wie die Reichen [...] von entscheidender Bedeutung [ist], ob es gelingt, eine Mehrheit der Stimmbürgerinnen und -bürger darin zu überzeugen, daß Schutz und Förderung des Reichtums im Interesse der Allgemeinheit liegt“. <sup>226</sup> Die seit geraumer Zeit zu beobachtende Divergenz zwischen dem Anstieg der Reichen und Superreichen (und deren Vermögensbeständen) auf der einen und dem stagnierenden oder bestenfalls marginal anwachsenden Bruttoinlandsprodukt bei gleichzeitig nach wie vor hoher Arbeitslosen- und prekärer Beschäftigungsquote auf der anderen Seite lässt jedoch zunehmend die Frage aufkommen, inwieweit der Reichtum in den Händen einer kleinen Besitzklasse heutzutage tatsächlich noch zu einem weiteren „Wohlstand der Nationen“ führt (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 406; Hartmann 2014: 231; Piketty 2014a: 591f.). <sup>227</sup> Der Ökonom Herbert Schui (2001: 280) bemerkt hierzu, dass der Neoliberalismus die Antwort auf diese Frage in der Betonung der menschlichen Bestimmtheit zur Freiheit gefunden hat. „Diese Freiheit ist negative Freiheit im Sinne der Abwesenheit von Zwang“ (ebd.), was bedeutet, dass der Wirt-

<sup>226</sup> Der gegenwärtig zu beobachtende von der deutschen Bevölkerung gehegte Zweifel am Nutzen des Reichtums für das Gemeinwohl (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2013: 406; Hartmann 2014: 231) steht in direktem Gegensatz zu dem bei den meisten (Super-) Reichen vorherrschenden Selbstbild, das sich durch die folgende Aussage von Lutz Helmig (2013: 83), Gründer der Krankenhausunternehmen „Asklepios“ und „Helios“, idealtypisch charakterisieren lässt: „Ich glaube, dass ich als Unternehmer am nützlichsten bin, wenn meine Firmen Gewinne abwerfen, auf die ich dann Steuern bezahle.“

<sup>227</sup> In seiner „Theorie der ethischen Gefühle“ schreibt Adam Smith ([1759] 1985: 136): „Von einer unsichtbaren Hand werden [die Reichen; DB] dahin geführt, beinahe die gleiche Verteilung der zum Leben notwendigen Güter zu verwirklichen, die zustande gekommen wäre, wenn die Erde zu gleichen Teilen unter ihre Bewohner verteilt worden wäre [...]“. Joseph Stiglitz (2012: 65) erkennt bei den gegenwärtigen (Super-) Reichen ein zunehmendes „Rent-Seeking“, „was bedeutet, dass die Begünstigten Einkommen nicht als Belohnung für die Schaffung von Wohlstand erhalten, sondern dadurch, dass sie sich einen größeren Teil jenes Vermögens aneignen, das auch ohne ihr Zutun geschaffen worden wäre“.

schaft nach Meinung neoliberaler Vertreter kein „Zwang“ oder Ziel von Außen vorgegeben werden darf.<sup>228</sup> „Wenn die private Verfügung über die Produktionsmittel allein nicht ausreicht, den ‚Wohlstand der Nation‘ als Glücksversprechen der Moderne herbeizuführen, dann hat dieses Glücksversprechen ebensowenig eine materielle Substanz wie die Begründung des Privateigentums mit dem materiellen Wohlfahrtsinteresse der Gesellschaft insgesamt. Dann gibt es nur noch den Ausweg, aus Gründen der negativen Freiheit das jeweilige materielle Wohlfahrtsergebnis des Marktes zu bejahen und damit das Privateigentum mit seinen Attributen selbst.“ (Schui 2001: 281) Der marktförmige Tausch – beispielsweise in Gestalt der Bereitstellung der eigenen Arbeitskraft in Austausch mit einer bestimmten Lohnzahlung – geschieht im Sinne der neoklassischen Vorstellung von der negativen Freiheit stets zwanglos und entspricht daher im Ergebnis dem freien Willen der Marktteilnehmer. Ob zum Beispiel eine Person aus äußerster wirtschaftlicher Not heraus einen schlecht bezahlten Arbeitsplatz annimmt, spielt bei dieser Lesart keine Rolle, wodurch deutlich wird, dass die Neoklassik die gesellschaftlich bedeutsame Frage nach den ungleich verteilten Machtpositionen (zum Beispiel bei den Anbietern und Nachfragern von Arbeit) ausblendet.

Es sagt viel über den neoklassischen Einfluss auf unsere Gesellschaft aus, wenn – wie heutzutage üblich – individuelle Milliardenvermögen in erster Linie mit der bloßen Anzahl an zur Verfügung gestellten oder geschaffenen Arbeitsplätzen legitimiert werden, ohne auch nur die Frage aufzuwerfen, wie diese im Einzelnen konkret ausgestaltet oder entlohnt sind (s.o.). Mehr noch: Die gegenwärtige gesellschaftspolitische Debatte kreist allenfalls um die Freiheit im negativ verstandenen Sinne; Diskussionen über „positive Freiheit“ in Form von Selbstverwirklichung und eines möglichst unbeschwerlichen „guten Lebens“ sind dagegen weitestgehend von der öffentlichen Bühne verschwunden (vgl. Kapitel 9).

Dabei hatte – wie die Ausführungen zur latenten Machtfunktion von Milliardären noch genauer zeigen werden – nicht erst der britische Ökonom John Maynard Keynes die naheliegende Vorstellung von einem Wirtschaften im Sinne einer „materiellen Voraussetzung des Wohlergehens“,<sup>229</sup> verstanden also als ein bloß temporäres und notwendiges Mittel für ein klares, dem Menschen dienliches Endziel (das „gute Leben“). „Die fähigsten Vordenker der modernen Ökonomie“, so stellt auch der Soziologe Zygmunt Bauman (2015: 49)

---

<sup>228</sup> Die hier vorgenommene Unterscheidung zwischen „positiver“ und „negativer Freiheit“ entspricht dem von Erich Fromm ([1941] 1991: 31) beschriebenen „Doppelgesicht“ der Freiheit: „Freiheit von‘ ist nicht das gleiche wie positive Freiheit, nämlich ‚Freiheit zu‘. [Der moderne Mensch] ist frei ‚von‘ der süßen Knechtschaft des Paradieses, aber er besitzt noch nicht die Freiheit ‚zur‘ Selbstbestimmung, seine Individualität zu realisieren.“

<sup>229</sup> So definierte Alfred Marshall, Keynes' Lehrer, die Wirtschaftswissenschaften.

fest, „betrachteten ‚wirtschaftliches Wachstum‘ als ein notwendiges Übel, nicht als Segen“. Tatsächlich finden sich bei allen klassischen Ökonomen – Adam Smith mit eingeschlossen,<sup>230</sup> daneben aber auch bei Thomas Malthus, David Ricardo oder John Stuart Mill – Vorstellungen von einem bestimmten Endpunkt der wirtschaftlichen Entwicklung, wenn auch bei jeweils unterschiedlichen Wohlstandsniveaus (vgl. Skidelsky 2013: 77f.). Mit seinem 1928 gehaltenen Vortrag und zwei Jahre später in Textform erschienenen Artikel „Wirtschaftliche Möglichkeiten für unsere Enkelkinder“ griff Keynes die bis dahin angesichts des rasanten technologischen Fortschritts in Vergessenheit geratene Vorstellung von einem „stationären Zustand“ der wirtschaftlichen Entwicklung wieder auf.<sup>231</sup> Seine darin aufgestellte These ist simpel, aber einleuchtend: Da der technologische Fortschritt eine Steigerung der Produktion pro Arbeitsstunde bedeutet, müssten die Menschen in absehbarer Zeit immer weniger arbeiten und könnten sich stattdessen intensiver der „positiven Freiheit“ im Sinne von „höheren Zielen“ wie Selbstverwirklichung oder Muße zuwenden. Nach Keynes’ Prophezeiungen – „[u]nter der Annahme, dass keine bedeutenden Kriege und keine erhebliche Bevölkerungsvermehrung mehr stattfinden“ (Keynes [1930] 2007: 141) – sei das den Menschen seit jeher begleitende „wirtschaftliche Problem“ (der Knappheit) in etwa 100 Jahren, um das Jahr 2030 also, (weitestgehend) gelöst. Damit, so Keynes weiter, beginne gewissermaßen ein neues Zeitalter für die Menschheit, da diese dann eines ihrer traditionellen Zwecke beraubt sein werde: „Zum ersten Mal seit seiner Erschaffung wird der Mensch damit vor seine wirkliche, seine beständige Aufgabe gestellt sein – wie seine Freiheit von drückenden wirtschaftlichen Sorgen zu verwenden, wie seine Freizeit auszufüllen ist, die Wissenschaft und Zinseszins für ihn gewonnen haben, damit er weise,

---

<sup>230</sup> Wie Robert und Edward Skidelsky (2013: 25, 77) betonen, sprach Adam Smith selbst nie von „Wachstum“, sondern stets von „Verbesserung“. Er dachte das Streben nach Verbesserung in natürlichen und institutionell gesetzten Grenzen und nahm an, dass ab einem bestimmten erreichten Niveau ein „stationärer Zustand“ erreicht sei. Erst seit den 1990er-Jahren und den einflussreichen Arbeiten des US-amerikanischen Ökonomen Herman Daly (1997) wird die Vorstellung eines stationären Zustandes unter Wirtschaftswissenschaftlern wieder intensiver diskutiert („Steady State Economy“ (SSE)).

<sup>231</sup> Der Aufsatz fand in der Zeit seiner Veröffentlichung kaum Beachtung, was vermutlich auch an der damals vorherrschenden Weltwirtschaftskrise lag. Daneben erschien er vielen Zeitgenossen möglicherweise als zu phantasievoll, um tiefergehende Diskussionen darüber in Gang zu setzen. „Es war Keynes von der besten und von der schlechtesten Seite“, schrieb einer seiner Schüler. „Von der schlechtesten Seite, weil manches von seiner gesellschaftlichen und politischen Theorie allzu genauer Prüfung nicht standhält; [...] Es war Keynes von der besten Seite, weil der schweifende, forschende, intuitive, provokante Verstand am Werk ist.“ (Skidelsky 2013: 32) Keynes selbst kam in seinen späteren Ausführungen – auch nicht in seiner „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ – nie wieder explizit auf seine Vision zurück, wenngleich sie wesentliches Element seines Hauptanliegens, die Lösung des Problems der Massenarbeitslosigkeit, blieb. „Der Aufsatz liefert [nämlich] die ‚ideale‘ Begründung für die Revolution in der ökonomischen Politik, für die Keynes in erster Linie bekannt ist: Anhaltende Vollbeschäftigung ohne Einbrüche ist der schnellste Weg zu der Utopie, die der Aufsatz entfaltet.“ (ebd.)

angenehm und gut leben kann.“ (Keynes [1930] 2007: 142)<sup>232</sup> „Aber Achtung!“, so warnt Keynes ([1930] 2007: 146) seine Zeitgenossen, „[d]ie Zeit für all dies ist noch nicht gekommen“. Noch müsse das „Anständige widerlich“ und das „Widerliche anständig“ sein, „denn das Widerliche ist nützlich, das Anständige ist es nicht. Geiz, Wucher und Vorsicht müssen für eine kleine Weile noch unsere Götter bleiben. Denn nur sie können uns aus dem Tunnel der wirtschaftlichen Notwendigkeit ans Tageslicht führen“ (ebd.). Das „widerliche“ Wirtschaften wird Keynes' Vorstellungen zufolge den Menschen in eine glorreichere Zukunft führen, um dann seine dominante Bedeutung für die Gesellschaft zu verlieren: „Sie [die Ökonomie; DB] sollte eine Sache für Spezialisten werden, wie Zahnheilkunde“, so fordert Keynes ([1930] 2007: 146). Wie Robert und Edward Skidelsky (2013: 27) bemerken, wählte Keynes seine Worte stets mit Bedacht: „Als Dentisten, nicht als Ärzte, würde die Welt Ökonomen brauchen; an den Rändern des Lebens, nicht als ständige und schon gar nicht als kontrollierende Instanz.“

Wie aber steht es um die gegenwärtige Situation des Menschen, knapp vor der von Keynes prognostizierten Lösung der wirtschaftlichen Frage? Welche Bedeutung kommt der Ökonomie aktuell zu? Zeigt sich die von Keynes ausgemalte Vision von der „Kultivierung einer höheren Perfektion der Lebenskunst“ (vgl. Keynes [1930] 2007: 142)? Haben wir wirklich die Freiräume, um mehr Dinge für uns selbst tun zu können und sind wir tatsächlich auf dem Weg, „zu einigen der sichersten und zuverlässigsten Grundsätze der Religion und der althergebrachten Werte zurückzukehren – dass Geiz ein Laster [...], das Eintreiben von Wucherzinsen ein Vergehen, die Liebe zum Geld abscheulich [ist] [...]“ (Keynes [1930] 2007: 145)? Kurz: Werten wir die Zwecke, wie nicht nur von Keynes, sondern auch von zahlreichen anderen einflussreichen Denkern immer wieder gefordert (vgl. Kapitel 9), wieder höher als die Mittel und ziehen wir das Gute dem Nützlichen vor? Angesichts der Tatsache, dass sich weder die noch immer als „sozialwissenschaftliche Königsdisziplin“ geltende vorherrschende Ökonomie – gewissermaßen „die Theologie unseres Zeitalters“

---

<sup>232</sup> Es bedarf daher, so Keynes ([1930] 2007: 146), „sachter Vorbereitungen für unsere Bestimmung“. Blieben diese aus, so „denke ich [Keynes] mit Schrecken an die Umstellung der Gewohnheiten und Triebe des durchschnittlichen Menschen, die ihm über ungezählte Generationen anerzogen wurden, und die er nun in wenigen Jahrzehnten aufgeben soll“ (ebd.: 141). Als „Vorgesmack“ auf diesen anspruchsvollen Anpassungsprozess nennt Keynes die „Ehefrauen der wohlhabenden Klassen“, die kaum etwas mit ihrer freien Zeit anzufangen wüssten. Während Keynes dennoch davon überzeugt war, dass der Mensch diesen Anpassungsprozess meistern würde, zeichnete Hannah Arendt ([1958] 2007) ein düsteres Bild: Sie erkennt in der Arbeitslosigkeit im Hinblick auf die „eigentliche Bestimmung“ des Menschen eine Tragödie, da dieser mittlerweile so sehr an die Arbeit und ihre begleitenden Lebensumstände gewöhnt sei, dass die Arbeitsbefreiung nicht als solche wahrgenommen werden würde.

(Skidelsky 2013: 131) –<sup>233</sup> noch der moderne Staat über die „Zwecke“ bzw. das „Gute“ auch nur äußern oder einig sind, muss die Antwort auf die aufgeworfenen Fragen ernüchternd ausfallen: Wirtschaftswachstum dient heutzutage keinem End-, sondern mehr und mehr einem Selbstzweck und die meisten Menschen arbeiten gegenwärtig noch genauso hart wie vor rund 85 Jahren, als Keynes seine oben skizzierten Gedanken formuliert hatte.<sup>234</sup> Und auch die „abscheuliche Liebe zum Geld“ ist groß wie seit jeher, was seinen Ausdruck in einer „déformation professionnelle“ (vgl. Priddat 2012: 114)<sup>235</sup> und nicht zuletzt in der von zahlreichen Rankings festgehaltenen jährlich ansteigenden Anzahl reicher und superreicher Personen wiederfindet.

Keynes hatte sich mit seinen Prognosen (zumindest, was die Bedeutung der Ökonomie, das Arbeitsvolumen der Menschen und deren Einstellung zum Geld betrifft) also geirrt,<sup>236</sup> wir – seine „Enkelkinder“ – sind bislang nicht in den Genuss eines von zwanghafter Erwerbsarbeit weitgehend befreiten Lebens gekommen und streben nach wie vor nach größtmöglichem materiellen Reichtum unter dem Einfluss einer neoklassischen Ökonomie. Neben den ungleich verteilten Machtpositionen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern dürfte dieser Irrtum seine Ursache vor allem in der von Keynes vernachlässigten menschlichen Nei-

<sup>233</sup> Wenn Friedrich Schiller das Geld als „der Erde Gott“ bezeichnet, tritt ein Glaubensaspekt zutage, der für die moderne Geldwirtschaft charakteristisch ist: Tatsächlich funktioniert diese nur deshalb, weil wir an den Wert bedruckter Scheine glauben. Nur etwa ein Zehntel des heute existierenden Geldes im Euro-Raum ist tatsächlich im Umlauf. Der Rest ist reine Fiktion, arbeitet und vermehrt sich von alleine und kursiert auf einem von der „unsichtbaren Hand“ geleiteten Markt. „*Es ist unmöglich, etwas zu sehen, was unsichtbar ist, wie die unsichtbare Hand des Marktes, an die daher selbst wir Ökonomen ‚glauben‘ (oder ‚nicht glauben‘) müssen. [...] Wenn man das ganz extrem sehen will, wird selbst die Ökonomie zu einer Religion*“, so bemerkt der Wirtschaftswissenschaftler Tomáš Sedláček (2013: 321, 373), der unter der Amtszeit des tschechischen Präsidenten Václav Havel als dessen Berater tätig war.

<sup>234</sup> 1932 lag die durchschnittliche Wochenarbeitszeit in Deutschland bei 42 Stunden (vgl. Strawe 1994), heute noch bei 35,5. Differenziert man zwischen Voll- und Teilzeitbeschäftigten, so zeigt sich, dass das gegenwärtige durchschnittliche Arbeitsvolumen einer voll erwerbstätigen Person mit 41,9 Wochenstunden auf beinahe demselben Niveau wie noch vor knapp 85 Jahren liegt (vgl. Statistisches Bundesamt Online: [https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/QualitaetArbeit/Dimension3/3\\_1\\_WoechentlicheArbeitszeit.html](https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/QualitaetArbeit/Dimension3/3_1_WoechentlicheArbeitszeit.html)). Hinzu kommt eine gegenwärtig zu beobachtende zunehmende Vermischung zwischen Beruf und Freizeit.

<sup>235</sup> Eine solche „Fehlbildung“ kann, so Priddat (2012: 114), nur dann „wirksam werden [...], wenn Gesellschaften dem, der reich ist, ‚sui generis‘ Anerkennung schenken, also kriterienlos“. Schon Oscar Wilde (Theaterstücke I, 186) stellte in seinem 1894 uraufgeführten Stück „Ein idealer Gatte“ fest: „*Was dieses Jahrhundert anbetet, ist Reichtum. Der Gott dieses Jahrhunderts ist der Reichtum. Um Erfolg zu haben, muss man Reichtum besitzen. Reichtum um jeden Preis.*“ Der Soziologe Sven Papeke (2000: 34) spricht im Hinblick auf die gegenwärtige Gesellschaft gar von einer „libidinösen Besetzung“ des Reichtums und dessen öffentlicher „Gleichsetzung mit Lebenssinn“. Und Thomas Druyen (2007: 15) bringt es auf folgende illustrative Weise auf den Punkt: „*Es ist wohl nicht übertrieben zu konstatieren, dass uns der Mammon voranleuchtet wie zu Zeiten von Maria und Josef der Stern von Bethlehem.*“

<sup>236</sup> Seine Voraussage hinsichtlich des Wirtschaftswachstums dagegen kommt der tatsächlichen Entwicklung – trotz des dazwischen liegenden Zweiten Weltkriegs – erstaunlich nahe (vgl. Skidelsky 2013: 34).

gung nach kompetitivem Vergleich haben (vgl. Skidelsky 2013: 18).<sup>237</sup> Keynes war davon überzeugt, dass die meisten Menschen ab einem bestimmten, für das gute Leben ausreichenden Wohlstand materiell gesättigt sein würden: *„[E]s mag bald ein Punkt erreicht sein, [...] an dem [die] Bedürfnisse in dem Sinne befriedigt sind, dass wir es vorziehen, unsere weiteren Kräfte nicht-wirtschaftlichen Zwecken zu widmen.“* (Keynes [1930] 2007: 140) Zwar war ihm die Unterscheidung zwischen „Bedürfnissen“ und „Begierden“ durchaus bewusst – Erstere bezeichnete er als „absolute Bedürfnisse“ *„in dem Sinne [...], dass wir sie fühlen, wie auch immer die Situation unserer Mitmenschen sein mag“* (ebd.), Letztere als „relative Bedürfnisse“ *„in dem Sinne [...], dass wir sie nur fühlen, wenn ihre Befriedigung uns über unsere Mitmenschen erhebt, uns ein Gefühl der Überlegenheit gibt“* (ebd.) –, Keynes unterschätzte jedoch die mächtige Wirkungskraft von „in der Tat unersättlich[en]“ (ebd.) materiellen Begierden. *„Er verstand nicht, dass der Kapitalismus eine neue Dynamik der Begierdenerzeugung in Gang setzte [...]“* (Skidelsky 2013: 63) und übersah, dass sich das Ziel des Wirtschaftens von der Bedarfsdeckung zur Bedarfsweckung wandelte.<sup>238</sup> Dies verwundert insofern, als dass schon am Ende des 19. Jahrhunderts, rund 30 Jahre vor Keynes' Ausführungen, der US-amerikanische Nationalökonom und Philosoph Thorstein Bunde Veblen eindringlich auf eine solche Dynamik hingewiesen hat. *„Das Motiv, das recht eigentlich an der Wurzel des Eigentums liegt, ist die Konkurrenz oder die Rivalität, und dieses selbe Motiv beteiligt sich auch aktiv an der späteren Entwicklung jener Institution, die es einst ins Leben rief [...]. Reichtum bringt Ehre, und die Unterscheidung zwischen Reichen und Armen ist neiderfüllt“*, so heißt es in Veblens „Theorie der feinen Leute“ ([1899] 1986: 43). Er führt dieses Motiv der Konkurrenz oder der Rivalität, des gegenseitigen „Sich-Messens“, „Besser-Seins“ oder des „neidvollen Vergleichs“ auf die gesamten Konsumpraktiken zurück. Die moderne Gesellschaft, so Veblen ([1899] 1986: 47), sei nämlich dadurch charakterisiert, dass *„die Grundlage der Selbstachtung [...] normalerweise in der Achtung [bestehe], die einem der Nachbar entgegenbringt“*. Materielle Reichtum hat damit als „leicht erkennbarer Beweis des Erfolgs“ eine zentrale Bedeutung in Form einer „gesellschaftlich anerkannten Grundlage des Prestiges“ (vgl. Veblen [1899] 1986: 45f.). Dieser Reichtum jedoch, so Veblen ([1899] 1986: 52) weiter, müsse deutlich nach außen hin sichtbar gemacht, ja förmlich „demonstriert“ werden, *„denn*

<sup>237</sup> Robert und Edward Skidelsky (2013: 18) gehen davon aus, *„dass eine freie Marktwirtschaft zum einen den Arbeitgebern die Macht gibt, die Arbeitsstunden und Arbeitsbedingungen zu diktieren, und zum anderen unsere angeborene Neigung anstachelt, uns im Konsum von Statusgütern zu übertrumpfen“*.

<sup>238</sup> Damit war Keynes allerdings nicht allein. Auch für John Kenneth Galbraith ([1958] 1999: 98) stellte sich im Jahr 1958 die Frage: *„Wie kann es sein, dass die Produktion steigt – und wir uns dennoch stets mehr um diese Produktion sorgen?“*

*Hochachtung wird erst [seinem] Erscheinen gezollt*“. Dies geschieht – heutzutage ebenso wie schon zu Veblens Zeiten – vor allem in Form des „demonstrativen Konsums“ bestimmter Statussymbole. Indem jede Klasse die nächsthöhere beneidet und ihr nachstrebt (vgl. Veblen [1899] 1986: 109), setzt sich jene Dynamik in Gang, deren Bedeutung Keynes einst unterschätzt hatte und die heute als „Trickle-down-Effekt“ bekannt ist.<sup>239</sup> Werden die Statussymbole heutzutage auch anders definiert als noch im endenden 19. Jahrhundert – damals galten vor allem Besitztümer wie große Anwesen, bedeutende Gemäldegalerien oder handgeschmiedetes Silberbesteck als Prestigeobjekte –,<sup>240</sup> so hat sich an den dahinter stehenden, von Veblen beschriebenen Mechanismen nichts geändert.

Wie Christian Rickens (2011: 114) bemerkt, *„[bleiben] [g]enau genommen [...] nur zwei Statussymbole, die heute für Normalverdiener genauso unerschwinglich sind wie vor 50 Jahren und sich mutmaßlich genau deshalb bei Superreichen noch immer großer Beliebtheit erfreuen: privates Dienstpersonal in Form von Butler, Chauffeur, Gärtner, Koch – und der eigene Jet*“. In Bezug auf das erst genannte gegenwärtige Statussymbol, das private Dienstpersonal, hat sich mittlerweile – vor allem in den USA –<sup>241</sup> ein eigenständiger Wirtschaftssektor herausgebildet: So entstanden zum Beispiel zahlreiche kommerzielle Ausbildungsstätten für den Butler-Beruf (vgl. Frank 2009: 22ff.; Gastmann 2014: 107ff.) oder auch private Betreuungs- und Bildungseinrichtungen für den Nachwuchs der Superreichen (vgl. Frank 2009: 229ff.). Chrystia Freeland (2013: 116ff.) spricht in diesem Zusammenhang von einer „Superstar-Ökonomie“ und präzisiert: *„Während die Weltwirtschaft wächst und insbesondere die Superelite reicher wird, können die Superstars, die für die Superreichen arbeiten, exorbitante Honorare verlangen.“* (Freeland 2013: 122f.)<sup>242</sup> Beispiele für solche im Dienste der Milliardäre und Superreichen stehenden Tätigkeiten sind Rechtsanwälte, Ärzte, Künstler, Starköche oder (Innen-) Architekten. *„Am wichtigsten*

<sup>239</sup> Christian Rickens (2011: 114) beschreibt die Dynamik des Effekts auf folgende knappe und dennoch treffende Weise: *„Was sich zunächst nur wenige leisten können, wird zum Statussymbol für wirklich Reiche und wirkt dadurch begehrenswert für den Rest der Bevölkerung. Dann werden die einst unerschwinglichen Luxusgüter immer billiger und geraten nun in die Reichweite all jener Mittelschichtsbürger, die bewusst oder unbewusst die Oberschicht nachahmen wollen. Die Reichen brauchen dann natürlich neue Statussymbole, denn die alten, längst demokratisierten taugen ja nicht mehr als solche. Der Kreislauf beginnt von Neuem.“*

<sup>240</sup> Hier zeigt sich die Vergänglichkeit von Statussymbolen. Hinzu kommt – darauf hat insbesondere der französische Soziologe Pierre Bourdieu hingewiesen –, dass diese Statussymbole eine immer subtilere Form annehmen können: So grenzen sich viele Milliardäre und Superreiche oftmals bewusst von statusorientierten (häufig Neu-) Reichen ab, indem sie einen subtilen „genuinen“ Geschmack pflegen, der als schwer nachzuahmendes Distinktionsmerkmal dient.

<sup>241</sup> Überhaupt kommt dem Geltungskonsum der Superreichen in den USA traditionell eine größere, weil identitätsstiftende Bedeutung zu als hierzulande (vgl. Rickens 2011: 175).

<sup>242</sup> Freeland (2013: 146) zeigt, dass sich die Superstar-Ökonomie aufgrund verschiedener Triebkräfte (sie spricht vom „Marshall-“, „Rosen-“, „Martin-“ und „Matthäus-Effekt“) von selbst verstärkt. Da wir alle glaubten, selbst zu Superstars aufsteigen zu können, während tatsächlich „die Gewinner alles abräumen“, erkennt Freeland (2013: 166) eine „Ironie der Superstar-Ökonomie in einem demokratischen Zeitalter“.

im Gefolge der Milliardäre aber sind“, so betont der Soziologe Hans Jürgen Krysmanski (2012: 110), „[...] zweifellos die – inzwischen zum Teil phantastisch hoch dotierten – Hilfseliten im Finanzsektor“. Was das klassische materielle Statussymbol betrifft – beispielsweise der Privatjet (vgl. Rickens 2011: 114) oder auch die Yacht, Immobilien, Autos und Schmuck –, so ist festzustellen, dass es „[n]ie [...] schwieriger [war], ein wirklich demonstrativer Konsument zu sein, denn um dasselbe Statussymbol balgen sich Millionen Millionäre. Hinzu kommt eine noch größere Zahl betuchter Konsumenten, die Luxuswaren kaufen, um das Verhalten der Elite nachzuahmen“ (Frank 2009: 131).<sup>243</sup> So lässt sich gegenwärtig ein zunehmend moralisch behafteter Statuskonsum durch Superreiche beobachten, der im nachfolgenden Kapitel genauer untersucht werden wird. Bei den an dieser Stelle relevanten Statussymbolen in Form von privatem Dienstpersonal und bestimmten materiellen Luxusobjekten zeigen sich indes – neben ihrer unternehmerischen Funktion (s.o.) – die zwei Seiten der wirtschaftlichen Bedeutung von Milliardären als Konsumenten: Zum einen sorgen die für den Statuskonsum aufgewendeten Mittel mittel- wie unmittelbar für Arbeitsplätze sowie für volkswirtschaftliche Mehreinnahmen, „sickern“ (englisch: „trickle“) also hinunter in die Gesellschaft,<sup>244</sup> zum anderen forciert eben diese Art und Weise der Zurschaustellung von Reichtum eine gesellschaftliche Begierdenerzeugung, die tiefgreifende soziale und ökologische Folgen nach sich zieht. Zuverlässige Zahlen über das Ausmaß des erst genannten, durch den Trickle-down-Effekt erzielten Mehrwerts liegen nicht vor,<sup>245</sup> die tatsächliche Wirkung eines so verstandenen Effekts wird von einzelnen Wissen-

<sup>243</sup> Ergebnisse der jüngeren Lebensstil- bzw. Milieuforschung stützen diese Annahme: „[D]ie Mitgliedschaft zu den wohlhabenden Einkommensbeziehern [ist weder im Lebensstil- noch im Milieumodell] [ein] Merkmal, das die Gruppenzugehörigkeit in relevanter Weise vorherzusehen mag“, so der Soziologe Werner Georg (2009: 272). Auch Gerhard Schulze (1992: 194f.) kommt zu dem Schluss, dass „der Kaufpreis als abstraktes ökonomisches Prädikat von Konsumartikeln [kaum noch] die persönlichen wirtschaftlichen Lebensverhältnisse [signalisiert], ebenso wenig das, worauf es bei der sozialen Wahrnehmung in unserer Gesellschaft zunehmend ankommt: die Gestalt des Subjekts [...]. Zu hoch ist der allgemeine Lebensstandard, zu erschwinglich sind die Angebote, als dass der offensichtliche Kaufwert noch als Symbol taugen würde. [...] Nach wie vor ist Konsum demonstrativ, nach wie vor beäugt einer den Konsum des anderen. Doch wir lesen Konsum nicht mehr als Lebensstandard, sondern als Stil“. Diese Erkenntnisse sind insofern mit Vorsicht zu genießen, als dass sie auf repräsentativen Massendaten beruhen, bei denen Reiche oder Superreiche kaum bzw. keine Berücksichtigung finden.

<sup>244</sup> John Kenneth Galbraith ([1958] 1999) hat dieses Phänomen einst auf die folgende illustrative Weise beschrieben: „Wenn man einem Pferd genug Hafer gibt, wird auch etwas auf die Straße durchkommen, um die Spatzen zu füttern.“ Der Trickle-down-Effekt wird daher häufig auch als „Pferdeäpfel-Theorie“ bezeichnet.

<sup>245</sup> Schenkt man den Berechnungen des US-amerikanischen Finanzjournalisten Dan Gross Glauben, so ist „das oberste Prozent der Spitzenverdiener in New York City möglicherweise für 153000 Stellen im Servicebereich gut [...]“ und „[e]in einziger Hedgefondsmanager, der pro Jahr 1 Million Dollar für Dienstleistungen ausgibt – Chauffeur und Hauspersonal, Investment- und Immobilienmakler, Restaurants und Psychotherapeuten –, unterhält wahrscheinlich 25 Ernährer“, so Gross (zitiert nach Frank 2009: 158). Nach Berechnungen des Investmentbankers Ajay Kapur ist das oberste Fünftel der US-amerikanischen Einkommensbezieher für bis zu 70 Prozent am Gesamtkonsumvolumen des Landes verantwortlich (vgl. Frank 2009: 160). Der vom Forbes-Magazin erstellte „Cost of Living Extremely Well Index“ (CLEWI), der die jährlichen Aus-

schaftlern sogar angezweifelt oder bestritten (vgl. Bauman 2015; Krugman 2008; Stiglitz 2012). Diese (Sozial-) Ökonomen erkennen hingegen in dem „Zusammenspiel des Hinuntersickerns der Geldausgaben mit dem Hinuntersickern der Wünsche“ (vgl. Frank 2009: 163) den Nachteil des Trickle-down-Effekts und betonen daher eher die zweite, negative Seite der wirtschaftlichen Bedeutung superreicher Konsumenten: Durch ihre demonstrative Zurschaustellung des Reichtums mittels bestimmter Statussymbole, so die dahinter stehende Annahme, fühlen sich weniger Wohlhabende verhältnismäßig arm und leisten großen Zeit- und Geldaufwand, um mit den jeweils reicheren Nachbarn mithalten zu können – oder mit den Worten des britischen Ökonomen Tim Jackson (2013: XI) ausgedrückt: *„[V]on dem Geld, das wir nicht haben, [kaufen wir] Dinge [...], die wir nicht brauchen, um bei Leuten, die uns eigentlich egal sind, Eindruck zu hinterlassen, der nicht anhält.“*<sup>246</sup> Dies führt zu einer ansteigenden Verschuldung privater Haushalte – vor allem solcher aus der Mittel- und Unterschicht (vgl. Frank 2009: 164f.; Skidelsky 2013: 273ff.) – und zum anderen zu der paradoxen Situation, dass der erwirtschaftete Wohlstand kaum mehr dem eigentlichen Genuss dient. Stattdessen sind mehr und mehr Zeit- und Geldressourcen nötig, um die soziale Position zu festigen bzw. um in der gesellschaftlichen Hierarchie weiter aufzusteigen.<sup>247</sup> Ernst-Ulrich Huster (2001: 23f.) weist ergänzend darauf hin, dass *„[d]er Lebens- und Genußstil, von kleinen Konsumeliten in Gang gesetzt, [...] mitunter zu einer ökologischen Stampede [wird], wenn dieser Konsumstil verallgemeinert wird. [...] Im Erstürmen der letzten Reservate dieser Erde, im Erwerb und sei es selbst kriminell entwendeter Kunstschätze, in einer immer ungehemmter sich verwirklichenden ‚Erlebnisgesellschaft‘ fallen letzte Tabus“*.<sup>248</sup>

---

gaben der 400 reichsten US-Amerikaner für Luxuskonsumobjekte misst, hat sich im Zeitraum von 1982 bis 2006 fast vervierfacht. Da jedoch gleichzeitig die Vermögen der 400 reichsten US-Amerikaner um das zehnfache angestiegen sind, geben die dortigen Superreichen heutzutage einen geringeren Teil ihres Vermögens für Statussymbole aus als noch vor rund 30 Jahren (vgl. Bernstein, Swan 2007: 207).

<sup>246</sup> Neid entfaltet sich vor allem in sozialer Nähe: *„So kommt in der Bevölkerung kaum ein direkter Neid gegenüber den Superreichen auf, sehr wohl wächst der Neid dann, wenn der Nachbar durch Prestigekonsum [...] seinen im Vergleich zu den Superreichen geradezu winzigen Reichtum demonstriert. Andererseits konkurrieren Superreiche untereinander z.B. um den Besitz der größten Yacht und in der Abhaltung rauschender Feste, insbesondere wenn sie am selben Ort stattfinden.“* (Espenhorst 1997: 167) Seinen Ausdruck findet dieser Aspekt auch darin, dass sich die meisten (Super-) Reichen, angesprochen auf ihren materiellen Wohlstand, überhaupt nicht als „reich“ einstufen, sondern vielmehr auf andere, vermeintlich „wirklich“ Reiche verweisen.

<sup>247</sup> Verstärkt wird die hier skizzierte Entwicklung durch den sogenannten „Veblen-Effekt“: Die steigende Nachfrage nach von den (Super-) Reichen konsumierten (Veblen-) Gütern führt zu einem allgemeinen Anstieg des Preisniveaus. Um mit den jeweiligen Nachbarn mithalten zu können, müssen die Menschen somit mehr Mittel als eigentlich erforderlich aufwenden.

<sup>248</sup> Auf die sozialen und ökologischen Folgen eines „entgrenzten materiellen Wohlstands“ weist auch der Soziologe Michael Hartmann (2014: 223f.) hin: *„Wirtschaftliches Wachstum und eine Erhöhung der Lebensqualität bilden in der Wahrnehmung von immer mehr Menschen eine Konkurrenz. Das hängt auch damit zusammen, dass die Steigerung der wirtschaftlichen Aktivitäten stets zu sozialen und ökologischen Folgen*

Max Weber ([1921] 2006: 117) hat in dem Umstand, dass die Steigerung der wirtschaftlichen Effizienz nicht mit dauerhafter Wohlstandsmehrung in allen Bevölkerungsteilen einhergehen muss, einst eine „grundlegende und letztlich unentrinnbare Irrationalität“ des Kapitalismus’ erkannt (vgl. Kocka 2013: 14). Indem er auf der einen Seite eine expansive Begierdenerzeugung mit den oben skizzierten negativen Folgen befeuert und auf der anderen Seite – maßgeblich mit angestoßen von den superreichen und zum Teil milliarden-schweren Schumpeter’schen Pionierunternehmern – für einen vor rund 200 Jahren noch kaum vorstellbar gewesenen gesellschaftlichen Fortschritt und Wohlstand sorgte, kann der Kapitalismus als zweischneidiges Schwert bezeichnet werden.<sup>249</sup> Die Tatsache, dass wir in den heutigen westlichen Ländern jenen Wohlstand erreicht haben, den Keynes einst als ausreichend für ein „gutes Leben“ erachtet hatte,<sup>250</sup> wir diesen gleichzeitig aber angesichts kompetitiver Gewohnheiten kaum richtig genießen können und von einer 15-Stunden-

---

*und Kosten führen, die nicht beim Verursacher, sondern dem Gemeinwesen und den Steuerbürgern anfallen.“ Auf ökologische Aspekte fokussierend, plädiert der Volkswirt und Wachstumskritiker Niko Paech für die Umsetzung einer „Postwachstumsökonomie“, in der es darum geht, „die Kunst der Reduktion als veritables Gestaltungsprinzip zu rehabilitieren – sowohl bezogen auf die Gesellschaft insgesamt als auch auf den eigenen Lebensstil“ (Paech 2013: 144). „Souverän“ ist in diesem Sinne nicht, „wer viel hat, sondern wer wenig braucht“, so Paech (2013: 130). Im Hintergrund der Überlegungen steht der Kant’sche kategorische Imperativ: „Demnach dürfte jeder Mensch durchschnittlich ein Quantum an ökologischen Ressourcen verbrauchen, von dem sich sagen lässt, dass dann, wenn alle anderen Erdbewohner sich ähnlich verhalten, die irdische Tragkapazität dauerhaft erhalten werden kann.“ (Paech 2013: 57f.) Da Wirtschaftswachstum nicht automatisch endet, braucht es für die Durchsetzung einer „Postwachstumsökonomie“ die bewusste Entscheidung der Menschen, dass sie nicht mehr wollen als sie tatsächlich brauchen (vgl. Skidelsky 2013: 42).*

<sup>249</sup> Zwischen 1865 und 2008 stieg das jährliche Bruttoinlandsprodukt (BIP) Deutschlands um den Faktor 25 bis 26 an; das BIP pro Kopf nahm um den Faktor 12 zu (vgl. Kallweit, Weigert 2015: 193). Auf diesen zweifelsohne revolutionär anmutenden Verdienst des Kapitalismus’ weist unter anderen Chrystia Freeland (2013: 23) hin: „In den beiden Jahrhunderten nach 1800 wuchs das Weltdurchschnittseinkommen um mehr als das Zehnfache, während die Weltbevölkerung nur um mehr als das Sechsfache zunahm. Das war etwas gänzlich Neues, von ebenso großer gesellschaftlicher Bedeutung wie die Domestizierung von Pflanzen und Tieren.“ In ähnlicher Weise betont der Historiker Jürgen Kocka (2013: 124): „Wer sich [...] ernsthaft mit der Geschichte des Kapitalismus befasst und überdies etwas Bescheid weiß über das Leben in den weiter zurückliegenden, nicht oder kaum kapitalistischen Jahrhunderten, kann gar nicht anders als von den immensen Fortschritten beeindruckt zu sein, die in großen Teilen der Welt (jedoch nicht in allen!) vor allem für die vielen Menschen, die nicht einer gut gestellten Oberschicht angehören, in Bezug auf materielle Lebensverhältnisse und Überwindung der Not, gewonnene Lebenszeit und Gesundheit, Wahlmöglichkeiten und Freiheit stattgefunden haben – Fortschritte, von denen sich rückblickend sagen lässt, dass sie ohne das dem Kapitalismus eigentümliche dauernde Wühlen, Drängen und Umgestalten vermutlich ausgeblieben wären.“ Die Janusköpfigkeit des Kapitalismus’ beschreibt der Soziologe Michael Hartmann (2014: 218) wie folgt: „Kapitalismus und Marktwirtschaft sind in ihrer Wirksamkeit unerreichte Instrumente zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse und zur Schaffung gesellschaftlicher Wohlfahrt. Zugleich gibt es eine eigentümliche einzelwirtschaftliche Fokussierung und zeitlich kurz- oder höchstens mittelfristige Beschränkung des Blickwinkels, der die Wirtschaft insgesamt daran hindert, weitergehende individuelle, gesellschaftliche und ökologische Bedürfnisse zu bedienen.“

<sup>250</sup> Die von Keynes skizzierte Vision eines „guten Lebens“ fernab weiteren Wirtschaftswachstums bezieht sich auf die wohlhabenden westlichen Nationen, in denen die materiellen Voraussetzungen gegeben sind. „Wo das nicht der Fall ist, hat Wachstum zu Recht Priorität. [...] Keinesfalls [aber] sollten [die Entwicklungsländer] unseren Fehler wiederholen und sich so sehr auf die Mittel konzentrieren, dass sie den Zweck vermissen.“ (Skidelsky 2013: 20)

Arbeitswoche<sup>251</sup> ähnlich weit entfernt sind wie noch vor 85 Jahren, lässt die Frage aufkommen, inwieweit das auf Kapitalakkumulation basierende „widerliche“ und auf permanentes Wachstum ausgerichtete Wirtschaften noch immer „nützlich“ im Sinne der Ermöglichung des Menschen zu positiv verstandener Freiheit ist. Schon Ludwig Erhard (1957: 233), der „Vater“ der sozialen Marktwirtschaft, prophezeite im Jahr 1957, dass wir „in fernerer Tagen“ zu „einer Korrektur der Wirtschaftspolitik“ kommen müssten: *„Wir werden sogar mit Sicherheit dahin gelangen, daß zu Recht die Frage gestellt wird, ob es noch immer richtig und nützlich ist, mehr Güter, mehr materiellen Wohlstand zu erzeugen, oder ob es nicht sinnvoll ist, unter Verzichtleistung auf diesen ‚Fortschritt‘ mehr Freizeit, mehr Besinnung, mehr Muße und mehr Erholung zu gewinnen.“* Die Untersuchungen des früheren Weltbank-Ökonomen Herman E. Daly (1997) deuten – bezogen auf die westlichen Wohlstandsgesellschaften – darauf hin, dass uns weiteres Wirtschaftswachstum gegenwärtig eher ärmer als reicher macht und wir damit jenen Zeitpunkt erreicht haben dürften, an dem die von Erhard aufgeworfene Frage ernsthaft gestellt und diskutiert werden muss. Und auch für Zygmunt Bauman (2015: 58) zeigt sich ein *„Gesamtbild, [...] [das] wenig bis gar keinen Raum für Zweifel [lässt]: So, wie die Dinge heute stehen, verheißt Wirtschaftswachstum (wie in den Statistiken des ‚Bruttosozialprodukts‘ dargestellt und verstanden als ein Mehr des im Umlauf befindlichen Geldes) den meisten von uns keine bessere Zukunft.“*<sup>252</sup> Wie Robert und Edward Skidelsky (2013: 101) unter Verweis auf Erfahrungen aus der Vergangenheit bemerken, *„[hat] [d]er Kapitalismus [...] keine in ihm angelegte Neigung, sich zu etwas Edlerem, Höherem zu entwickeln. Auf sich allein gestellt, wird die Maschinerie der Begierdenerzeugung immer weiter malmen, ohne Ende und ohne Ziel“*. Ganz ähnlich heißt es bei dem Kulturwissenschaftler Dieter Kramer (2001: 265): *„Der Diskurs über Grenzen, in allen anderen Gesellschaften geführt, hat im Modelldenken der reinen Marktlehre keinen Platz – er wird als moralisierende Kritik diskreditiert. Wichtiger ist für sie die Entgrenzung der Bedürfnisse [bzw. der Begierden; DB] [...]“*

Es bedarf also, so auch der Historiker Jürgen Kocka (2013: 127f.), nicht nur bestimmter Grenzsetzungen,<sup>253</sup> sondern zugleich einer steten und konstruktiven Kritik, um den Kapita-

<sup>251</sup> Keynes ([1930] 2007: 143) war der Meinung, die Menschheit werde ihre materiellen Bedürfnisse künftig mit deutlich geringerem Arbeitsvolumen befriedigen: *„Mit Drei-Stunden-Schichten oder einer Fünfzehn-Stunden-Woche kann das [wirtschaftliche; DB] Problem eine ganze Weile hinausgeschoben werden. Denn drei Stunden am Tag reichen völlig aus, um den alten Adam in den meisten von uns zu befriedigen!“*

<sup>252</sup> So auch der Politikwissenschaftler Ulrich Brand (2012: 9): *„Wirtschaftswachstum ab einer bestimmten Einkommenshöhe verschärft [...] soziale Probleme, da in Gesellschaften mit weitgehend gesicherten Grundbedürfnissen Druck, Konkurrenz und Konsumismus zunehmen.“*

<sup>253</sup> Diese fordert auch der Wirtschaftsnobelpreisträger Joseph Stiglitz (2012: 13): *„Die Märkte verfügen über enorme Macht, aber nicht per se über Moral. Wir müssen entscheiden, wie wir sie nutzen und steuern wollen.“*

lismus im Zaum zu halten bzw. zu reformieren. Eine solche Kritik, die – wie Michael Hartmann (2014: 229) hervorhebt – „Teil einer lebendigen demokratischen Kultur und weniger von antikapitalistischen Ressentiments“ ist, schließt visionäre Überlegungen mit ein, wie sie zum Beispiel Keynes in seinem oben besprochenen Artikel „Wirtschaftliche Möglichkeiten für unsere Enkelkinder“ vorgelegt hat.<sup>254</sup> Keynes' Ausführungen fordern zu Überlegungen heraus, wie ein Leben nach dem Kapitalismus aussehen könnte (vgl. Skidelsky 2013: 17).<sup>255</sup> Wenn es, wie Keynes behauptet, nicht mehr der Kapitalakkumulation aufseiten der superreichen Unternehmer bedarf, um den gesellschaftlichen Wohlstand aufrechtzuerhalten (und ggf. zu steigern),<sup>256</sup> so kann zum einen nicht weiter von einem „kapitalistischen“ Wirtschaftssystem die Rede sein;<sup>257</sup> zum anderen wird dann auch die für die

---

[...] [Es] ist klar, dass Märkte gezähmt und gezügelt werden müssen, um sicherzustellen, dass sie dem Gemeinwohl – dem Nutzen der meisten Bürger – dienen. Und diese Bändigung muss immer wieder aufs Neue erfolgen, damit die Bindung an das Gemeinwohl langfristig gewährleistet wird.“

<sup>254</sup> Über die Bedeutung solcher Visionen bemerkt Frank Augustin (2013: 3), Chefredakteur des philosophischen Wirtschaftsmagazins „agora 42“, sehr treffend: „Die Wohlstandswelt ist aus den Fugen geraten und entsprechend wird neue Orientierung gesucht. Nun ist uns aber die ausgeklügelte Logik des Wohlstandssystems [...] längst in Fleisch und Blut übergegangen. [...] Unwillkürlich verbleibt folglich jeder Versuch, die Verhältnisse wieder in Ordnung zu bringen, ‚innerhalb‘ der Systemlogik. [...] Wer vernünftig sein will, dem bleibt letztlich nur, das System als Ganzes in Frage zu stellen.“ Probleme, darauf hat nicht zuletzt Albert Einstein hingewiesen, kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.

<sup>255</sup> Auch Joseph A. Schumpeter zählte im Übrigen zu jenen Ökonomen, die dem Kapitalismus keine Zukunft gaben: Angesichts eines mangelnden Nachwuchses an innovativen Pionierunternehmern, so seine Befürchtung, werde „[d]er Kapitalismus [...] an den ungewollten Konsequenzen seines Erfolgs scheitern“ (Kocka 2013: 16) und über kurz oder lang vom Sozialismus abgelöst werden. Erich Fromm verweist auf die lange Liste kritischer Stimmen zum Kapitalismus (er nennt die folgenden Namen: Owen und Proudhon, Tolstoj und Bakunin, Durkheim und Marx sowie Einstein und Schweitzer) und erkennt „eine bemerkenswerte Übereinstimmung“: „[S]ie alle sprechen vom ‚Menschen‘ und davon, was in unserem Industriesystem mit ihm geschieht. Wenn sie es auch in unterschiedlichen Begriffen ausdrücken, finden sie doch alle, daß der Mensch seine zentrale Stellung verloren hat, daß er zu einem Werkzeug zur Erreichung wirtschaftlicher Ziele gemacht wurde, daß er seinen Mitmenschen und der Natur entfremdet ist und seine unmittelbare Beziehung zu ihnen eingebüßt hat, daß er kein sinnvolles Leben mehr führt.“ (zitiert nach Funk 1988: 113)

<sup>256</sup> Über die genaue Art und Weise, wie der gesellschaftliche Wohlstand in einer post-kapitalistischen Gesellschaft aufrechterhalten bzw. gesteigert werden kann, äußert sich Keynes nicht.

<sup>257</sup> Wenn die Umsetzung alternativer Lebens- und Wirtschaftsformen auf breiter gesellschaftlicher Ebene gegenwärtig auch kaum realistisch erscheint, so liegen doch einige theoretische Konzepte vor: Robert und Edward Skidelsky (2013: 197ff.) zum Beispiel benennen auf Basis einer philosophiegeschichtlichen Untersuchung sieben universelle „Basisgüter“, die sie als zwingenden Bestandteil eines lebenswerten Lebens erachten (Gesundheit, Sicherheit, Respekt, Persönlichkeit, Harmonie mit der Natur, Freundschaft und Muße); Niko Paech (2013, 2014) plädiert für eine auf Suffizienz (weniger verbrauchen) und Subsistenz (mehr selbst machen) basierende „Postwachstumsökonomie“; eine große Gruppe von internationalen Wissenschaftler/innen mit unterschiedlichen politischen Überzeugungen strebt eine Synthese von Liberalismus, Sozialismus, Kommunismus und Anarchismus – den sogenannten Konvivialismus – an (vgl. Adloff, Leggewie 2014); Bertrand Russell ([1935] 1950) fordert einen vom Marxismus emanzipierten und am gesunden Menschenverstand orientierten Sozialismus; Erich Fromm (1992) tritt für einen humanistisch demokratischen Sozialismus ein, in dem der Mensch viel „sein“ kann, selbst wenn er wenig „hat“; einen Marktsozialismus als alternative Wirtschaftsform zum Kapitalismus hält auch der Wirtschaftswissenschaftler Giacomo Corneo (2015: 27f.) für denkbar und schlägt die Realisierung eines Aktienmarktsozialismus' vor, bei dem „alle Großunternehmen börsennotierte Unternehmen [sind], die sich mindestens zu 51 Prozent in öffentlichem Eigentum befinden“. Neben solch theoretischen Überlegungen lassen sich auf praktischer Ebene in zunehmendem Maße einzelne Alternativbewegungen beobachten, wie zum Beispiel eine freiwillige Einfachheit

Milliardärsthematik bedeutungsvolle Frage der Eigentumslegitimation neu gestellt (vgl. Schui 2001: 283). Der Reichtum in den Händen einer kleinen Besitzklasse rechtfertigt sich in einer post-kapitalistischen Gesellschaft nicht mehr durch den Verweis auf die angeblich davon abhängige Wohlfahrt der Gesellschaft, sondern unterliegt einer „Obergrenze [...], die sich aus dem Bedarf an Produktionskapazitäten herleitet“ (ebd.). Die gegenwärtig große wirtschaftliche Bedeutung von Milliardären – als Produzenten wie auch als Konsumenten (s.o.) – würde in einer nicht mehr auf permanentes Wachstum ausgerichteten Gesellschaft zwangsläufig abnehmen (vgl. Russell [1935] 1950: 180); Reichtum würde seine Bedeutung als gesellschaftliches Leitbild verlieren, was tiefgreifende gesamtgesellschaftliche Veränderungen nach sich zöge: *„Wenn die Akkumulation des Reichtums nicht mehr von hoher gesellschaftlicher Bedeutung ist, werden sich große Veränderungen in den Moralvorstellungen ergeben. Wir sollten imstande sein, uns von vielen der pseudomoralischen Grundsätze zu befreien, die uns seit zweihundert Jahren peinigen und durch die wir einige der unangenehmsten menschlichen Eigenschaften zu höchsten Tugenden gesteigert haben. [...] Wir werden diejenigen ehren, die uns lehren können, wie wir die Stunde und den Tag tugendhaft und gut vorbeiziehen lassen können, jene herrlichen Menschen, die fähig sind, sich unmittelbar an den Dingen zu erfreuen, die Lilien auf dem Feld, die sich nicht mühen und die nicht spinnen.“* (Keynes [1930] 2007: 143, 145f.)<sup>258</sup> Überhaupt scheint gegenwärtig eine (Rück-) Besinnung auf maßvolles Handeln geboten, um den durch den Kapitalismus herbeigeführten Wohlstand auf vernünftige und zivilisierte Weise zu nutzen (vgl. Miegel 2014: 187ff.; Sedláček 2013: 400ff.). Hierfür wird es in erster Linie notwendig sein, *„sich Knappheit in Relation zu ‚Bedürfnissen‘ und nicht zu Begierden vorzustellen. [...] Wenn wir unsere Lage im Hinblick auf unsere vitalen Bedürfnisse betrachten, dann sehen wir nicht Knappheit, sondern vielmehr extremen Überfluss“* (Skidelsky 2013: 26):<sup>259</sup> Während Begierden nur in unserem Kopf existieren, abhängig von der jeweiligen Situation

---

(Downshifting), eine Sharing-Economy/Kokonsum, Regionalwährungen oder Transition-Towns (vgl. z.B. Andrae, Grundmann 2012).

<sup>258</sup> Über die praktische Umsetzung seiner Vision und über die Verteilung des gesellschaftlichen Wohlstands macht Keynes keine genaueren Angaben. Er skizziert lediglich den Weg dorthin, der seinen Vorstellungen zufolge einem schleichenden Prozess gleichen wird: *„Aber natürlich wird sich alles nach und nach ereignen, nicht als eine Katastrophe. [...] Der Gang der Dinge wird einfach der sein, dass es immer größere und größere Schichten und Gruppen von Menschen geben wird, für die sich Probleme wirtschaftlicher Notwendigkeit einfach nicht mehr stellen. Der entscheidende Unterschied wird erreicht sein, wenn dieser Zustand so allgemein geworden ist, dass sich die Natur unserer Pflicht gegenüber unserem Nächsten verändert. Denn es wird vernünftig bleiben, wirtschaftlich zielgerichtet für andere zu handeln, nachdem es für einen selbst aufgehört hat, vernünftig zu sein.“* (Keynes [1930] 2007: 146)

<sup>259</sup> So auch der Soziologe Meinhard Miegel (2012b: 7): *„Was eben noch genügte, genügt nicht länger. Dabei ist die große Mehrheit einem echten Bedürfniskonsum – auch auf hohem Niveau – längst entwachsen. Immer größere Teile ihres Verbrauchs dienen der Befriedigung unhinterfragter Gewohnheiten und persönlicher Eitelkeiten, der Selbstdarstellung und der Konkurrenz mit anderen.“*

unserer Mitmenschen und prinzipiell unbegrenzt sind, sind Bedürfnisse ihrer Zahl nach endlich. *„Ich brauche einen Krug Wein und einen Gedichtband, zum Essen einen halben Laib Brot, und dann werden wir, Du und ich, an einem einsamen Ort mehr Reichtum besitzen als ein Sultan“* (zitiert nach Skidelsky 2013: 197), so beschreibt der persische Mathematiker und Philosoph Omar Khayyam (1048-1131) die Überschaubarkeit und Bedeutung von Bedürfnissen für ein „gutes Leben“. Dass sich ein solches Leben vor allem durch Mäßigung kennzeichnet, hatte auch schon der chinesische Philosoph Laotse (604-531 v. Chr.) erkannt: *„Siehst du ein, dass du genug hast, dann bist du wahrhaft reich.“* (zitiert nach Wing 1987) Und auch der römische Gelehrte Seneca (4 v. Chr.-65 n. Chr.) wusste: *„Am reichsten ist, wer arm an Begierden.“*

Über Kulturen und Jahrtausende hinweg besteht offenbar die Einsicht, dass Mäßigung eine Tugend und Voraussetzung für eine vernünftige und gute Lebensführung ist. Dieter Kramer (2001: 260) kommt daher zu dem Schluss, dass *„Menschen [...] prinzipiell in der Lage [sind], Selbstbegrenzung zu üben, und diese [...] auch nicht in Widerspruch zur Demokratie [steht], ja prinzipiell nicht einmal in Widerspruch zur Marktwirtschaft, sobald [...] zugestanden wird, daß auch eine Marktgesellschaft nicht ohne rudimentäre Regelungen des Marktes auskommt“*.<sup>260</sup> *„Man braucht letztlich das, was man braucht. Und nicht mehr. Insofern muss man sich darüber klar werden, was man braucht“*, so der Wirtschaftsphilosoph Birger P. Priddat (2013: 24). Es geht sicherlich nicht darum, Wachstum oder Reichtum grundsätzlich zu verteufeln oder gar zu verbieten,<sup>261</sup> vielmehr erscheint es angebracht, intensiver als bisher darüber nachzudenken, wofür beide gut sind. *„Wir sollten uns wagen, den Geldtrieb nach seinem wahren Wert einzuschätzen. Die Liebe zum Geld als ein Wert in sich – was zu unterscheiden ist von der Liebe zum Geld als einem Mittel für die Freuden und die wirklichen Dinge des Lebens – wird als das erkannt werden, was sie ist, ein ziemlich widerliches, krankhaftes Leiden, eine jener halb-kriminellen, halb-pathologischen Neigungen, die man mit Schaudern den Spezialisten für Geisteskrankheiten überlässt.“*

<sup>260</sup> Zugleich verweist er auf die problematische Umsetzung solcher Bestrebungen: *„Die Politik, würde sie Selbstbegrenzungspotentiale aktivieren wollen, müßte sich sofort (wie einst bei Ludwig Erhards Kampagne ‚Den Gürtel enger schnallen‘) vorwerfen lassen, den Armen ihr bißchen Luxus zu mißgönnen. Deshalb arbeitet sie in aller Regel als ‚Prozeßverstärker‘ bei der Anspruchsdynamik.“* (Kramer 2001: 269)

<sup>261</sup> Dies hatte auch Keynes nicht im Sinn, vielmehr stellte er fest, dass *„[g]efährliche menschliche Triebe [...] durch Gelegenheiten für Gelderwerb und privaten Besitz in verhältnismäßig harmlose Kanäle abgeleitet werden [können], die, wenn sie nicht auf diese Art befriedigt werden können, einen Ausweg in Grausamkeit, in rücksichtsloser Verfolgung von persönlicher Macht und Autorität und anderen Formen von Selbsterhöhung finden könnten“* (Keynes [1936] 2009: 315f.). Jedoch fügte er hinzu, dass es *„für die Anregung dieser Tätigkeiten und die Befriedigung dieser Triebe [...] nicht notwendig [sei], dass das Spiel um so hohe Einsätze wie gegenwärtig gespielt wird. Erheblich niedrigere Einsätze [würden] dem Zweck ebenso sehr dienen, sobald sich die Spieler an sie gewöhnt [hätten]“* (ebd.).

(Keynes [1930] 2007: 143) Die hier zum Ausdruck kommende Forderung Keynes', Geld auf seine ursprüngliche Bedeutung als Mittel zum Erreichen eines bestimmten Zweckes (der des „guten Lebens“) zu reduzieren, erscheint heute angesichts eines zunehmend blinden Strebens nach Wachstum und Reichtum aktueller denn je. *„Wer nur reich ist, ohne zu wissen wozu, ist arm: arm an Zielen, arm an Sinn“*, so Priddat (2013: 25). Robert und Edward Skidelsky (2013: 63) ergänzen: *„[U]ngeachtet unseres weitaus größeren Reichtums sind wir heute ‚weiter‘ von einem guten Leben entfernt, als das die Menschen in der traditionelleren Gesellschaft zu Keynes' Lebzeiten waren.“* Wenn wir entgegen der Prognosen von Keynes bislang auch nicht in den Genuss eines von ihm als paradiesisch beschriebenen Zustandes gekommen sind, so sollten wir doch dafür sorgen, dass diese Vision weiterlebt und -verfolgt wird – vielleicht, so der hoffnungsvolle Wunsch, werden unsere eigenen Kinder oder Enkelkinder einmal davon profitieren. Für die Realisierung der Vision des „guten Lebens“ wird es nicht zuletzt entscheidend auf den Willen und die Bereitschaft der Milliardäre ankommen, eigene wirtschaftliche Macht zugunsten einer insgesamt „glückseligeren“<sup>262</sup> Gesellschaft abzugeben – dies ist die schwierige Frage, die Keynes seinerzeit nicht gestellt hat (vgl. Skidelsky 2013: 36). Dass sich in dieser Hinsicht jüngst interessante Entwicklungen vonseiten einzelner Milliardäre in Gang setzen, wird das Kapitel 9 im Genaueren zeigen.

### 8.3 Soziales

Während es sich bei Steuerabgaben und der Schaffung bzw. Bereitstellung von Arbeitsplätzen (vgl. Kapitel 8.1 und 8.2) um relativ junge Legitimationsmuster für privaten Reichtum handelt, kommt der Philanthropie – dem freiwilligen Handeln für das Gemeinwohl (vgl. Payton 1988) – in historischer Hinsicht besondere Bedeutung zu. Im wörtlichen Sinne bedeutet Philanthropie „Menschenfreundlichkeit“ oder „Menschenliebe“; erstmals taucht der Begriff bei dem griechischen Dichter Aischylos (525-456 v. Chr.) auf.<sup>263</sup> Heutzutage steht Philanthropie im Allgemeinen für ein übergeordnetes Konzept, unter das zum Beispiel die Begriffe Mäzenatentum, Ehrenamt, Stiftungswesen oder der sogenannte Dritte Sektor gefasst werden. Im Folgenden wird der Philanthropiebegriff in der US-amerikanischen Verständnisweise gebraucht, die diesen zumeist mit finanziellen gemein-

<sup>262</sup> Der Mathematiker Frank Ramsey bezeichnete den von Keynes skizzierten visionären Zustand als „Bliss“ (deutsch: „Glückseligkeit“) (vgl. Skidelsky 2013: 31).

<sup>263</sup> „Philos“ steht für „Freund“, „Anthropos“ für „Mensch“. In Aischylos' Dichtung gab Prometheus dem Menschen Feuer und wurde so durch Überlieferungen ein Vorbild für die Menschen, die fortan durch nachahmende philanthropische Handlungen nach Gottesähnlichkeit strebten.

wohlorientierten Zuwendungen – beispielsweise in Form von Geldspenden, Mäzenatentum oder Stiftungsgründungen – gleichsetzt (vgl. Krimphove 2010: 17; Ströing 2014: 156).

Die insgesamt 307,6 Milliarden US-Dollar, die im Jahr 2008 an gemeinnützige Organisationen in den USA flossen, gingen zu 75 Prozent (knapp 230 Milliarden US-Dollar) auf Geldspenden aus den Händen privater Philanthropen zurück; weitere 41,2 Milliarden US-Dollar stammten von Stiftungen (vgl. Krimphove 2010: 64f.).<sup>264</sup> Diese Zahlen sind gewiss beeindruckend und bewirken sicherlich viel Gutes; sie können gleichzeitig jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass Philanthropie prinzipiell nicht als „Königsweg zur Lösung gesellschaftlicher Probleme“ (Krimphove 2010: 158) zu verstehen ist – zu gering sind letztlich ihre Mittel im Vergleich zu denen des Staates (vgl. Krysmanski 2012: 139) und zu begrenzt ist ihre Wirkungsmacht (man denke zum Beispiel an das nach wie vor und trotz hohem stifterischem und spenderischem Engagement ungelöste Problem der globalen Armut). Zudem stellt sich die grundsätzliche Frage nach der demokratischen Legitimität philanthropischen Handelns, die an verschiedenen Stellen der nachfolgenden Ausführungen immer wieder hervortreten wird.

Für Aristoteles galt Freigebigkeit im Sinne von Geschenken der Reichen an ihre Polis als Tugend. Tatsächlich wurden in der griechischen Antike auf diese Weise – und nicht etwa durch die Erhebung von Steuern – die öffentlichen Güter (zum Beispiel Tempel, Straßen oder Theater) finanziert.<sup>265</sup> Wer nicht im Verhältnis zu seinem Reichtum angemessen stiftete oder spendete, galt als a- oder gar antipolitisch und erfuhr gesellschaftliche Verachtung; der freigebige Spender hingegen wurde geehrt und durfte sich der Legitimation seines Reichtums sicher sein, da mit seinem Reichtum auch der Reichtum der Polis wuchs. Der Aspekt des sozialen Ansehens spielte auch im antiken Rom eine große Bedeutung für philanthropisches Handeln,<sup>266</sup> wengleich dies hier im Vergleich zur griechischen Antike kritischer in Bezug auf den Endzweck hinterfragt wurde; dem Stifter oder Spender wurde ein Unterscheidungsvermögen abverlangt, wem und wofür gegeben wurde. Gaius Cilnius Maecenas (70-8 v. Chr.) – Namensgeber des Wortes „Mäzenatentum“ – entschloss sich zum Beispiel bewusst für die großzügige Unterstützung römischer Dichter (darunter Vergil, Horaz und Properz) und avancierte so zum Vorbild für die Förderung von Kunst, Kul-

<sup>264</sup> Entsprechende Zahlen für Deutschland liegen nicht vor. Hier deutet sich bereits die vergleichsweise Rückständigkeit der deutschen Philanthropie an, die sich in den weiteren Ausführungen noch deutlicher zeigen wird.

<sup>265</sup> Steuern wurden nur für Gastbürger erhoben. Unter den reichen Griechen, so Birger P. Priddat (2012: 111), herrschte dagegen ein regelrechter Wettbewerb, wer der Polis am meisten freiwillig zukommen ließ.

<sup>266</sup> Dies zeigt sich im Besonderen am Beispiel Caesars, der in einer öffentlichkeitswirksamen Inszenierung und mit politischem Kalkül etwa 90 Prozent seines damaligen Vermögens an die Truppen und das römische Volk zurückgab (vgl. Gürtler 2004: 44f.; Küntzel 1984: 61ff.).

tur, Wissenschaft und Sport. Das einstige Polismodell wurde so nach und nach durch ein ständisches Modell ersetzt, welches die arm/reich-Differenz – verstärkt durch das mit der Jesusbewegung (ca. 30-70 n. Chr.) aufkommende Konzept der „Caritas“ (der christlichen Nächstenliebe) – festigte (vgl. Priddat 2012: 111).

Hier liegen die sprachlichen Wurzeln für den Begriff „Charity“, unter den der Soziologe und Zivilgesellschaftsforscher Helmut K. Anheier (2006: 4ff.) die erste und sich bis ins 18./19. Jahrhundert erstreckende Phase der Philanthropiegeschichte fasst.<sup>267</sup> Philanthropisches Handeln zielte in diesem karitativen Sinne nicht – wie noch in der griechischen Antike – auf die Zementierung der Macht und des Glanzes des Staates ab, sondern diente als barmherzige Gabe in erster Linie dem Wohl der Ärmere. Entsprechend heißt es schon bei Theodoret von Kyros (393-460), einem der Kirchenväter: *„So wollen wir weder die Armut verachten, weil sie die Mutter der Tugend ist, noch den Reichtum tadeln, sondern nur jene, die ihn nicht gebrauchen, wie es sich gebührt.“* (zitiert nach Belitz 2000: 19) Später war es Thomas von Aquin (1225-1274), der darauf hinwies, dass alles, was an Einkommen und Vermögen über den eigenen Bedarf hinausging, den Armen zu geben sei. Der Wirtschaftsphilosoph Birger P. Priddat (2012: 111f.) fasst dieses mittelalterliche Legitimationsmuster von Reichtum wie folgt zusammen: *„Die Ehre, die dem antiken Reichen durch die Polis zuteil wurde, bekommt der christliche Reiche durch die Gnade Gottes, die nur in Demut angenommen werden kann – Ehre wäre weltlich eitel, also sündig. [...] Die Spende ist nicht auf eine Tugend rückführbar, sondern auf Demut und Bußfertigkeit (sogenannte christliche Tugenden).“* Cosimo de' Medici ging sogar so weit, seine Ausgaben für wohltätige Zwecke bilanzierend in einer Verrechnungsspalte mit Gott festzuhalten. Neben die „Caritas“ trat im Mittel- und Spätmittelalter zunehmend das Motiv der „Memoria“, des Erinnerns. Die reichen Geber hofften auf ein Gedenken über den eigenen Tod hinaus und hinterließen zunächst den Kirchen, später auch den Kommunen ihre Vermächtnisse zur Gründung von Anstalten.<sup>268</sup> Das ursprüngliche Motiv der christlichen Nächstenliebe wich so nach und nach dem eher egoistischen Wunsch nach Seelenheil und philanthropisches Handeln diente zunehmend der Prestigedarstellung des ländlichen Adels bzw. der Machtsicherung des städtischen Patriziats.

<sup>267</sup> Eine einheitliche Philanthropiegeschichte liegt in der Forschungsliteratur bislang nicht vor und ihre Umsetzung wird erschwert durch die vielen Facetten der Philanthropie und die uneinheitlichen Begriffsverständnisse bzw. -abgrenzungen in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit der Thematik. Manche erkennen in der Philanthropiegeschichte die Sozialgeschichte der moralischen Vorstellungen (vgl. Payton, Moody 2008).

<sup>268</sup> Beispielhaft hierfür ist die 1521 von Jakob Fugger II. in seiner Heimatstadt Augsburg gegründete und bis heute bestehende Fuggerei – eine Siedlung, in der sozial Schwächere eine für unter einem Euro Jahresmiete liegende Unterkunft finden (vgl. <http://www.fugger.de/singleview/article/kurzinfo-1/31.html>).

An dem seit der griechischen Polis geltenden Grundsatz, wonach Reichtum erst mit der in der Höhe angemessenen und der Gesellschaft dienlichen Spende legitimiert und damit tief in eine sozial-verpflichtende Struktur eingebunden war (vgl. Priddat 2012: 112), rüttelten diese veränderten Motivlagen indes nicht.<sup>269</sup> Dies geschah erst allmählich mit den der kirchlichen und privaten Wohltätigkeit misstrauisch gegenüberstehenden Herrschern der Obrigkeitsstaaten im 17. und 18. Jahrhundert: Im Zeitalter des Absolutismus' lag die Umverteilung zunehmend in den Händen des Staates, der daneben für die Entwicklung der Wirtschaft sorgte und damit den Aufstieg eines wohlhabenden Bürgertums begünstigte. Die Legitimation für individuellen Reichtum ergab sich fortan – spätestens seit Adam Smith' „Wohlstand der Nationen“ (1776) – weniger durch die karitative Zuwendung an die Armen, als vielmehr durch freiheitliche Eigentumsrechte: konkret durch Steuerabgaben oder die Bereitstellung entlohnter Erwerbsarbeitsplätze (vgl. Kapitel 8.1 und 8.2): *„Im Prinzip wird die Caritas-Regel eingehalten, nur daß der ‚superfluum‘ [der Überschuss von Einkommen und Vermögen; DB] nicht umverteilt wird, sondern, als Kapital, reinvestiert. [...] Nicht nur der Reichtum, sondern der Kapitalismus als ‚wealth-generating system‘ wird wohlfahrtstheoretisch legitimiert.“* (Priddat 2012: 112) Spenden bzw. die unmittelbar soziale Verwendung individuellen Reichtums wurden damit erstmals seit der römischen Antike eine Frage privaten Beliebens; es folgte *„eine Phase relativer Trennung von Markt und Staat“* (Kocka 2013: 115) und neben einzelne, eher überschaubare öffentliche Wohlfahrtseinrichtungen sowie an die Stelle der Caritas trat eine private, weltlich-philanthropische Kultur, die Anheier als „Scientific Philanthropy“ und zweite Phase der Philanthropiegeschichte bezeichnet.

Diese maßgeblich vom Verhältnis zwischen Markt und Staat geprägte zweite Phase geht einher mit der ab Anfang des 19. Jahrhunderts breitflächig einsetzenden Industrialisierung und der damit zunehmenden Intensivierung des Wirtschaftslebens, die zu einem tiefgreifenden sozialökonomischen Wandlungsprozess und zu einer neuen Qualität des Kapitalismus' führte (vgl. Kocka 2013: 79ff.). Dem Umstand, dass das Verhältnis von Markt und Staat von Land zu Land stark variierte und variiert (vgl. Kocka 2013: 119),<sup>270</sup> wird im Fol-

---

<sup>269</sup> Die in dieser Zeit tief verankerte christliche Pflicht zur Almosenabgabe zeigt sich unter anderem eindrücklich daran, dass die Empfänger fest mit entsprechenden Einnahmen rechneten und sich daher mehr und mehr Lebensentwürfe als Bettler herausbildeten. Der starke Anwachs an Bettlern und Armen überforderte die Möglichkeiten der Reichen zusehends, weshalb das Bettelwesen im Spätmittelalter einer strikteren Kontrolle unterzogen wurde. So wurde es Bettlern zum Beispiel auferlegt, eine Lizenz zum Betteln – ein vonseiten der Städte ausgestelltes Bettlerzeichen – zu tragen und vorzuzeigen.

<sup>270</sup> Für die westlichen Industriegesellschaften im Allgemeinen lässt sich die vom Industriekapitalismus eingeleitete Entwicklung wie folgt grob skizzieren: Der Kapitalismus im Industriezeitalter brachte nicht nur einen massiven Anstieg des Wohlstands mit sich (vgl. Kallweit, Weigert 2015: 193), sondern wirkte als „dominie-

genden Rechnung getragen, indem die jüngere und gegenwärtige Bedeutung der Philanthropie – die von Anheier als zweite und dritte Phase der Philanthropiegeschichte bezeichnete „Scientific Philanthropy“ und „New Scientific Philanthropy“ – in einem deutsch-amerikanischen Vergleich dargestellt wird.

Trotz der oben beschriebenen Entkoppelung privaten Reichtums von direkten sozialen Verpflichtungen ab dem späten 18. Jahrhundert zeigt sich sowohl in Deutschland als auch in den USA im 19. Jahrhundert eine groß angelegte, mit dem Muster der Philanthropie in der römischen Antike vergleichbare „modernisierte mäzenatische Form des Reichtums“ (vgl. Priddat 2012: 112f.), die sich durch einen „avantgardistischen Modernisierungszug“ (ebd.) sowie durch Opulenz kennzeichnet. Reiche Bankiers und Pionierunternehmer aus der deutschen Gründerzeit – so zum Beispiel die Familien Rothschild und Mendelssohn, Krupp oder Bosch – betätigten sich in hohem Maße philanthropisch und nahmen damit eine wichtige Vorbildfunktion ein. Die Gesamtanzahl an Stiftungen im Deutschen Kaiserreich belief sich auf etwa 100.000 (vgl. Krimphove 2010: 98) (heute existieren nur knapp 21.000 Stiftungen in Deutschland<sup>271</sup>) und dennoch vermochte dieses breite philanthropische Engagement die Ende des 19. Jahrhunderts einsetzenden sozialen Spannungen und die Arbeiterbewegung nicht aufzuhalten. Dies liegt vor allem darin begründet, dass die dama-

---

render wirtschaftlicher Regulierungsmechanismus“ (vgl. Kocka 2013: 83) in nahezu alle Lebensbereiche der Menschen hinein. Indem er beispielsweise Lohnarbeit auf vertraglicher Basis zum Massenphänomen machte und ein enormes Ausmaß an Kapitalakkumulation in den Händen einer kleinen Besitzklasse begünstigte, übte der Industriekapitalismus großen Einfluss auf die Gesellschaft im Ganzen aus. Bis etwa in die 1870er-Jahre war der liberale Glaube vorherrschend, wonach die Freiheit des Einzelnen grundsätzlich nützlich für das Gemeinwohl sei; entsprechend gering blieben bis dahin die wohlfahrtsstaatlichen Unterstützungen. Dies änderte sich, als im endenden 19. Jahrhundert zunehmend soziale Spannungen und organisierte Arbeiterbewegungen auftraten. Die Politik der wirtschaftsliberalen Deregulierung wurde sukzessive durch wirtschaftspolitische Interventionen und schließlich – seit den 1880er-Jahren – durch den Aufstieg des Sozialstaates ersetzt. Neben die einstige Armutsfürsorge trat ein Staat, der dem Bürger umfassende Sozialleistungen gewährte. Der Historiker Jürgen Kocka (2013: 116ff.) spricht in diesem Zusammenhang von einem „Organisierten (bzw. Koordinierten oder Gesteuerten) Kapitalismus“; die Verantwortung für die sozial Schwachen lag fortan weder in den Händen einzelner reicher Philanthropen, noch in der „unsichtbaren Hand“ des freien Marktes, sondern vielmehr galt nun der Staat als aktiver Förderer der Wohlfahrt. Der Erste Weltkrieg und seine Auswirkungen „trieben die nicht-marktwirtschaftliche Durchorganisation des Kapitalismus in allen kriegsführenden Staaten [...] weiter voran“ (Kocka 2013: 116) und auch die Weltwirtschaftskrise in den 1930er-Jahren verstärkte diese Entwicklung. Seine Hochphase erreichte die organisierte Form des Kapitalismus’ im dritten Viertel des 20. Jahrhunderts (vgl. Kocka 2013: 116), ehe ab Ende der 1970er-Jahre mit zunehmender Globalisierung eine neuerliche Phase der Deregulierung und Privatisierung einsetzte. Verstärkt wurde diese Tendenz mit dem Zusammenbruch des Ostblocks, den viele als Überlegenheit der Marktkräfte deuteten. „Er beseitigte überdies die große Herausforderung einer nicht-kapitalistischen Alternative, die während des Kalten Kriegs bei manchem Vertreter der Kapitaleseite und vielen politischen Akteuren die Bereitschaft erhöht hatte, auf Arbeiterforderungen stärker einzugehen und die Entwicklung hin zu einer sozialen Marktwirtschaft mitzutragen, um gegen radikalere Veränderungen vorzubauen.“ (Kocka 2013: 117f.) Wenn sich die heutige Form des Kapitalismus’ auch nicht auf den Finanzmarkt- oder Investorenkapitalismus reduzieren lässt, so stellt „[d]essen Aufstieg in den letzten Jahrzehnten [...] [doch] eine einschneidende Veränderung des Gesamtsystems“ (Kocka 2013: 98) mit bisher ungelösten Herausforderungen dar.

<sup>271</sup> Vgl. [http://www.stiftungen.org/uploads/tx\\_templavoila/Bestand2014.jpg](http://www.stiftungen.org/uploads/tx_templavoila/Bestand2014.jpg)

ligen Stiftungen meist weniger auf das Wohl der Gemeinschaft, als vielmehr auf die Eigeninteressen der Stifter ausgerichtet waren (vgl. Frey 2001: 278): So erhofften sich beispielsweise die oben genannten reichen jüdischen Bankiers durch die Förderung von Kunst eine Akzeptanz von der bürgerlichen Gesellschaft, während diese ihrerseits durch mäzenatisch gestiftete Prachtbauten (zum Beispiel Opernhäuser oder Theater) den Adel zu kopieren bzw. übertreffen versuchte oder durch stifterische Zuwendungen an die Wissenschaft bestrebt war, den Fortbestand der bürgerlichen Elite zu sichern.<sup>272</sup> Für die Lösung der drängenden sozialen Probleme sah sich indes mehr und mehr der Staat verantwortlich, der von dem liberalen „Laissez-faire-Prinzip“ abrückte und den Bürgern neben der einstigen Armutsfürsorge einen „Anspruch auf einen angemessenen Anteil an den lebenswichtigen Gütern Arbeit, Wohnung, Bildung und Versorgung im Krankheitsfall und bei Arbeitsunfähigkeit“ (Benz 2001: 29) gewährte. Nach und nach wurde in Deutschland, das als Mutterland des „Organisierten Kapitalismus“ bezeichnet werden kann (vgl. Kocka 2013: 119), eine Kranken- (1883), eine Unfall- (1884) sowie eine Invaliditäts- und Altersversicherung (1889) eingeführt. Dieser Aufstieg des Sozialstaats stellte die private Philanthropie in den Schatten und leitete deren sukzessiven Bedeutungsverlust ein (vgl. Krimphove 2010: 98).<sup>273</sup> Der Erste Weltkrieg und die danach einsetzende Hyperinflation, der Nationalsozialismus mit seiner „Volkspflege“ sowie die Gründung der DDR besiegelten schließlich den Höhepunkt des deutschen Stiftungswesens aus der Zeit des Kaiserreichs. Die Stiftungsvermögen wurden im Verlauf der skizzierten Entwicklung vernichtet, aufgelöst oder (in kommunalen Besitz) umgewandelt (vgl. Adloff 2014: 186); in den 1950er-Jahren lag die Anzahl an Stiftungen in Deutschland bei nur noch etwa 5.000 (vgl. Krimphove 2010: 102) und philanthropisches Handeln in Form von Stiften rückte erst nach der deutschen Wiedervereinigung und der Reform des Stiftungswesens stärker ins öffentliche Bewusstsein – Frank Adloff (2014: 181f.) spricht in diesem Zusammenhang von einer seit den 1990er-Jahren zu beobachtenden „Renaissance“ und einem neuerlichen „Stiftungsboom“ –, ohne allerdings das opulente Moment der Philanthropie aus dem 19. Jahrhundert wiederzubele-

---

<sup>272</sup> „Stiften muss sich lohnen“, so lautete das Credo. Birger P. Priddat (2012: 113) spricht von einem „reziprozitären Altruismus“: „[D]er, welcher gibt, [erwartet] kein Gegengeschenk [...], aber doch eine Art Auszahlung, wenn auch auf anderer Ebene: in Anerkennungswährung – im Sinne eines gesellschaftlichen Kreuztausches von Geld gegen Reputation. [...] Das, was [die Reichen; DB] damit sozial leisten, ist nebensächlich, wenn allein die formelle Tatsache, daß sie sozial etwas leisten, Anerkennung findet.“

<sup>273</sup> Die sozialen Spannungen allein erklären allerdings nicht den Aufstieg des Sozialstaates. Vielmehr kommt ein politisches Kalkül vonseiten der damaligen Reichsregierung hinzu: Diese erkannte in der Arbeiterbewegung ein Konfliktpotenzial, dem sie durch das Sozialistengesetz von 1878 (dies verbot die Tätigkeiten von Gewerkschaften und der Sozialistischen Arbeiterpartei Deutschlands) auf der einen und der Sozialgesetzgebung auf der anderen Seite den Boden entziehen wollte.

ben.<sup>274</sup> Worin sich die modernen Stiftungen indes nicht von der „modernisierten mäzenatischen Form des Reichtums“ aus der Gründerzeit und der Zeit des Kaiserreichs unterscheiden, ist ihre „hochgradig individuelle Zwecksetzung“ (vgl. Adloff 2014: 195): *„Eine soziale Rückkopplung oder legitimatorische Funktion [wie noch in der griechischen Antike oder im Mittelalter; DB] ist nicht mehr selbstverständlich vorgesehen, mit dem Argument, man habe ja über die Steuern [oder die Bereitstellung von Arbeitsplätzen; DB] seinen Sozialbeitrag schon geleistet.“* (Priddat 2012: 113) Die Reichen von heute können wählen, wie, wo, wann und für was sie sich engagieren (vgl. Lauterbach 2014: 82); entsprechend vielfältig sind die Bereiche, in denen sich reiche Philanthropen betätigen: Als großzügige Stifter und Spender werden hierzulande regelmäßig die Namen Hasso Plattner (SAP-Mitgründer), Michael Otto (Erbe des Versandhauses Otto), Friede Springer (Erbin des Springer Verlags), Johanna Quandt (Erbin des von Herbert Quandt aufgebauten Industrieimperiums) oder Reinhold Würth (Gründer des Schraubenhandelsunternehmens Würth) genannt. Blickt man auf die jeweiligen Unterstützungszwecke der aufgeführten Stifter/innen und Spender/innen – diese sind unter anderem in den Bereichen Wissenschaft (Plattner, Springer), Gesundheit (Otto, Quandt) und Kultur (Würth) angesiedelt –,<sup>275</sup> so wird deutlich, dass (stifterische) Philanthropie „weniger nachfrage- als angebotsinduziert“ (vgl. Adloff 2014: 185) und gelegentlich sogar „eine Art von Verlegenheit“ (vgl. Priddat 2013: 26) ist.<sup>276</sup> Wie der Politikwissenschaftler Ernst-Ulrich Huster (2001: 23) bemerkt, beziehen sich heutige Stiftungen „nur in Randbereichen auf soziale Belange“; Reichtum verbinde sich stattdessen „eher mit dem Schönen als mit dem Mangel“: *„Über 90 Prozent der Einnahmen des Kulturbereichs stammen in Deutschland aus staatlichen Quellen [...], [d]ennoch steht die Förderung von Kultur auch bei deutschen Stiftungen weit oben auf der Prioritätenliste“*, so stellt der Kulturosoziologe Frank Adloff (2014: 187ff.) fest und er-

<sup>274</sup> Dieser neuerliche „Stiftungsboom“ entwickelte sich nach Ende des Zweiten Weltkriegs nur zögerlich: Rainer Sprengel und Thomas Ebermann (2007: 96ff.) zufolge, wurden in den 1950er- bis Ende der 1960er-Jahre jährlich nur etwa 36 bis 55 Stiftungen in Deutschland errichtet. In seiner 1966 veröffentlichten „Spiegel-Serie“ mit dem Titel „Die Reichen in Deutschland“ bemerkt Peter Brügge (1966a: 68), dass *„unter den bürgerlichen Großkapitalisten [...] das Interesse an der Möglichkeit zu[nimmt], ihr Lebenswerk in Form von Stiftungen zu konservieren“*. In den 1970er-Jahren zeigt sich ein entsprechender Anstieg der Stiftungsgründungen auf etwa 79, in den 1980er-Jahren einer auf knapp 160 pro Jahr. Zwischen 1990 und 1999 sind jährlich etwa 365 (vgl. ebd.), *„[i]n den letzten fünf bis zehn Jahren [...] 500 bis 800 neue Stiftungen errichtet worden“* (Adloff 2014: 182). Rupert Graf Strachwitz (2014: 127), Leiter des Maecenata Instituts für Philanthropie und Zivilgesellschaft, mutmaßt, dass der Stiftungsboom gegenwärtig an sein Ende gelangt ist: *„Schon die Zahlen der letzten Jahre sind rückläufig.“*

<sup>275</sup> Bildung, Gesundheit und Kultur sind dem „Billionaire Census“ von Wealth-X/UBS (2014: 35) zufolge auch global betrachtet die drei bevorzugten Zwecke philanthropischen Handelns durch Milliardäre.

<sup>276</sup> Wie in Kapitel 8.1 am Beispiel von Reinhold Würth zu sehen war, dient Philanthropie mitunter auch dem Zugang zur politischen Elite: *„[D]urch Stiftungen kann es Wirtschaftseliten gelingen, die Grenze zum Politischen, Kulturellen, Sozialen, Religiösen, Wissenschaftlichen usw. zu überbrücken und auf diese Bereiche ,auszustrahlen‘.“* (Adloff 2014: 188f.) (vgl. auch West 2014: 15, 82ff.)

gänzt: „Trotz vieler lobenswerter Stifterinitiativen muss m.E. festgestellt werden, dass nicht wenige Wohlhabende recht selbstbezüglich stiften, also etwa nur Eliteninstitutionen ihr Geld zukommen lassen, ihnen thematisch nahe stehende Stiftungsprofessuren einrichten oder schlicht die Förderung von Hochkultur und anderer Prestigebereiche fokussieren. [...] Auch manche von Privatpersonen gegründete Stiftungen scheinen mehr auf den Ansehensgewinn des Stifters abzustellen als auf eine ernsthafte Suche nach drängenden gesellschaftlichen Problemen, die einer Lösung zugeführt werden müssten [...].“ Ernst-Ulrich Huster (2001: 24) spricht in diesem Zusammenhang von einem „diskreten Charme des Reichtums“, der sich durch die Verknüpfung der Dankbarkeit anderer (und damit des Ansehens der Geber) mit der Möglichkeit zur Steuerersparnis auszeichnet.

Insgesamt kann die gegenwärtige Bedeutung der Philanthropie in Deutschland als eher überschaubar bezeichnet werden (vgl. Grundmann 2009: 209);<sup>277</sup> während sie hierzulande meist als Ergänzung zur staatlichen Fürsorge wahrgenommen wird, steht philanthropisches Handeln in den USA mehr im Kontext der Selbstverständlichkeit. Obwohl die Situation der Stiftungssektoren beider Länder im 19. Jahrhundert durchaus vergleichbar war (vgl. Adloff 2014: 185; Effmer 2006: 67) – hier wie dort herrschte eine große Erwartungshaltung an die wirtschaftlichen Eliten zur Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung vor –, schlug die Entwicklung der US-amerikanischen Philanthropie eine gänzlich andere Richtung ein als hierzulande. Nicht wenigen US-Philanthropen galten die großzügigen Stifter und Mäzene aus der deutschen Gründer- und Kaiserreichszeit zunächst als Vorbilder für ihr eigenes Engagement (vgl. Adam 2004: 103ff.) und doch bildete sich in erster Linie in den USA jener Stiftertypus heraus, der sinnbildlich für Anheiers Bezeichnung der „Scientific Philanthropy“ – der zweiten Phase der Philanthropiegeschichte – steht: Der Stahlmagnat Andrew Carnegie (1835-1919) und der Ölbaron John D. Rockefeller (1839-1937) – gleichzeitig der erste Dollar-Milliardär in der Geschichte – gelten heutzutage als „Leuchttürme“ der Philanthropie, indem sie nicht mehr Wohltätigkeit im christlich-karitativen Sinne betrieben, sondern systematisiert und wissenschaftlich professionell in die Gesellschaft „investierten“.<sup>278</sup> Im Fokus einer so verstandenen strategisch angelegten

<sup>277</sup> Angesichts der Tatsache, dass die hiesigen (Super-) Reichen traditionell weniger offensiv mit ihrem Reichtum und damit auch mit den aus ihm hervorgehenden Wohltaten umgehen als die US-Amerikaner/innen (vgl. Bertelsmann Stiftung 2008: 7; Brügge 1966b: 82), besteht allerdings die Gefahr, die Bedeutung der Philanthropie in den USA zu über- bzw. jene in Deutschland zu unterschätzen.

<sup>278</sup> „The man who dies rich dies disgraced“, schrieb Carnegie in seinem 1889 veröffentlichten Essay „The Gospel of Wealth“ (deutscher Titel: „Evangelium des Reichtums“), in dem er daneben in der Sicherung und Mehrung des Finanzvermögens sowie in dessen Einsatz zum Wohl der Gemeinschaft die beiden zentralen Aufgaben reicher Persönlichkeiten erkannte. John D. Rockefeller wurde dem insofern gerecht, als er nicht nur zum ersten Dollar-Milliardär der Geschichte aufstieg, sondern mit einem auf 26,4 Millionen US-Dollar

Philanthropie stand weniger die kurzfristige Linderung von Not, als vielmehr die nachhaltige Veränderung bestehender Strukturen (vgl. Sealander 2003). Dass sich dieser Geist der professionellen Philanthropie in den USA bis heute fortsetzen und weiterentwickeln konnte, liegt neben umfassenden Transparenzverpflichtungen (s.u.) vor allem im dortigen Staatsverständnis begründet: Während sich in Deutschland in der Nachfolge Otto von Bismarcks die soziale Fürsorge mehr und mehr auf die Schultern des Staates verlagerte und damit die philanthropische Entwicklung einengte (s.o.), sind im eher liberal geprägten Amerika seit jeher die Bürgerinnen und Bürger selbst in hohem Maße für das Gemeinwesen (mit-) verantwortlich. Schon Alexis de Tocqueville ([1835] 1962: 132) zeigte sich beeindruckt von der Tatkraft der Amerikanerinnen und Amerikaner, als er in den 1830er-Jahren durch die USA reiste (vgl. Krimphove 2010: 24). *„Zwar entwickelte sich auch in den USA im 20. Jahrhundert ein Koordinierter Kapitalismus mit starker staatlicher Intervention“*, so der Historiker Jürgen Kocka (2013: 119),<sup>279</sup> *„doch zeigte sich diese hier eher als Wettbewerb sichernde Regulierung (Anti-Trust-Politik), auch in Form des privatwirtschaftlich-staatlichen militärisch-industriellen Komplexes oder durch staatlich erleichterte Kreditfinanzierung des Massenkonsums, weniger dagegen in der staatlichen Bereitstellung von Wohlfahrtsleistungen oder staatlichen Eingriffen in die internen Verhältnisse der Unternehmen“*. Der Soziologe Ralf Dahrendorf (1999: 11) bezeichnet diese US-amerikanische Form als „angelsächsische Bürgergesellschaft“ und grenzt sie ab von der „kontinental-europäischen Staatsgesellschaft“, in der die Zivilgesellschaft „ihre Spielräume ständig neu dem Staat abtrotzen [muss]“. *„Ein im liberalen Sinne positiv bewerteter schwacher Staat geht [...] [dagegen] einher mit einer höheren Verantwortungskultur bei den einzelnen Bürgern.“* (Krimphove 2010: 26) Tatsächlich gilt den Amerikanern individuelle Freiheit grundsätzlich mehr als gesellschaftliche Absicherung (vgl. ebd.): *„Das in der amerikanischen Verfassung verankerte ‚Streben nach Glück‘ (‚pursuit of happiness‘), das vielfach mit der Möglichkeit, reich zu werden, assoziiert wird, gehört zum fortbeste-*

---

bezziferten Vermögen auch relativ „ärmlich“ verstarb. In Deutschland tritt der Typus des „Scientific Philanthrop“ vermutlich erst einige Jahrzehnte später in Erscheinung; beispielsweise in Gestalt von Kurt A. Körber, über den der Spiegel-Journalist Peter Brügge (1966b: 79) berichtet: *„Er gehört nicht zu dem Heer von reichen Spendern, die ihr Geld geben für allerlei sogenannte und wirkliche gute Zwecke, von denen keiner ihnen näher vertraut geworden ist, und sich dann wieder abwenden, in dem Gefühl, das Ihre getan zu haben. Stiftungen sind für ihn wie eigene Unternehmungen. Zu ihrem Gedeihen wendet er seine robusten kaufmännischen Energien nicht weniger an als die Erfindergabe, die in seinem zuversichtlichen Gemüt ohne Unterlaß gärt.“* Brügges Beschreibungen zufolge verkörpert Körber beinahe den Vorläufer des modernen „Philanthrokapitalisten“ (s.u.); inwieweit diese Vermutung zutrifft, wäre an anderer Stelle genauer zu überprüfen.

<sup>279</sup> Die von Franklin D. Roosevelt in den 1930er-Jahren eingeführten Wirtschafts- und Sozialreformen – der sogenannte „New Deal“ – stellen die Grundlagen eines US-amerikanischen Sozialstaats dar (vgl. Kocka 2013: 116).

henden Grundkonsens der amerikanischen Gesellschaft“, so stellt Jens Becker (2014: 32) fest. Nach wie vor dominiert in den Köpfen der meisten US-Amerikaner die Vorstellung, es mit Fleiß, Wille und Eigenverantwortung selbst schaffen zu können. *„Ökonomische Ungleichheit bedroht Amerikaner offensichtlich nicht, sie scheint sie vielmehr anzuspornen. Sie steht nicht im Gegensatz zur Demokratie, sie ist deren integraler Bestandteil.“* (Krimphove 2010: 29f.) Entsprechend hoch ist das Ansehen von Personen, die es aus eigener Kraft geschafft haben, reich zu werden. Dies liegt auch daran, dass es für die dortigen Reichen und Superreichen aufgrund der in den USA vorherrschenden „Einforderungskultur“ (vgl. Krimphove 2010: 49) beinahe selbstverständlich ist, sich für das Gemeinwohl einzusetzen. Die Soziologin Francie Ostrower (1997: 13) erkennt gar eine moralische Verpflichtung für (super-) reiche US-Amerikaner, sich philanthropisch zu betätigen: *„For wealthier members of our society, philanthropy is not only a matter of personal choice, but it is an obligation.“* In ihrem Buch *„Why the Wealthy Give“* untersucht Ostrower die bei der amerikanischen Oberschicht vorherrschenden Motive für philanthropisches Handeln und stellt unter anderem fest, dass dieses in einem engen Klassenkontext stattfindet. Wie Karsten Timmer (2006: 33) bemerkt, kann Ostrower zeigen, *„dass Stiftungen und gemeinnütziges Engagement eine hohe Bedeutung haben, wenn es darum geht, die Zugehörigkeit zu einer sozialen Elite zu demonstrieren“*. *„Wer dazu gehören will, muss sich seinen Einsatz leisten“*, so auch Petra Krimphove (2010: 50).<sup>280</sup> Mehr noch als moralische Appelle *„regt das Verhalten Gleichgesinnter zum Nachahmen an“* (ebd.: 70; vgl. auch Veblen [1899] 1986: 43ff.). So ist in den USA – wie einst in der griechischen Polis (vgl. Priddat 2012: 111) – mittlerweile ein regelrechter Wettbewerb unter den Reichen und Superreichen ausgebrochen, wer am meisten für das Gemeinwohl gibt. *„Ein Großteil der Philanthropie“*, so stellen auch Robert und Edward Skidelsky (2013: 59) fest, *„ist dem Geltungskonsum zu verdanken“*.<sup>281</sup> Angestachelt und zum Teil über die Grenzen der USA hinausgetragen wurde eine so verstandene Form des moralisch behafteten Statuskonsums zuletzt durch die 2010 von Microsoft-Gründer Bill Gates und dem Großinvestor Warren Buffett initiierte Kam-

<sup>280</sup> Aktuellere empirische Studien – bezogen auf den deutschen Raum – zur Motivlage für soziales Engagement von Reichen weisen auf ein Zusammenspiel zwischen altruistischen und egoistischen Beweggründen hin (vgl. Kischel 2009: 192; Ströing 2014: 169ff.; Ströing, Kramer 2011: 127ff.).

<sup>281</sup> So auch Chrystia Freeland (2013: 89): *„In diesem Zeitalter von Eliten, die mit Vorliebe über ‚sofort einsetzbare Lösungen‘ und ‚Killerapplikationen‘ sprechen, ist das begehrteste Statussymbol womöglich keine Jacht, kein Rennpferd und kein Adelstitel mehr, sondern eine philanthropische Stiftung – am besten eine, die zeigt, dass ihr Stifter große Ideen für die Umgestaltung der Welt hat.“* Der Kulturwissenschaftler Nico Stehr (2007: 72) spricht in dieser Hinsicht von einer „Moralisierung der Märkte“: *„Der Markt wird [...] zur Quelle moralischer Normsetzung und verstärkt die gesellschaftliche Bedeutung der fraglichen Normen. In diesem Sinne könnte man auch in Abwandlung des Veblen’schen Begriffs des Geltungskonsums von einem Geltungskonsum von Waren und Dienstleistungen mit ‚moralischen Attributen oder Inhalten‘ sprechen.“*

pagne „The Giving Pledge“ – ein in der Tradition von Andrew Carnegie stehender Aufruf an die Milliardäre der Welt, einen Großteil ihres Vermögens bereits zu Lebzeiten zu stiften oder zu spenden.<sup>282</sup> In Gates' und Buffetts groß angelegtem philanthropischen Engagement erkennt Birger P. Priddat (2012: 113) eine „Opulenz [...] finanzieller Art, [...] [die] auf sehr großen Stiftungsbudgets [sowie auf Performance] [beruht]“.<sup>283</sup> Man will zum einen die Ehrung für die guten Taten schon zu Lebzeiten erfahren und zum anderen selbst darüber entscheiden, wem der Reichtum zugute kommt. So lässt sich in den einschlägigen in den USA publizierten Rankings der größten Wohltäter nicht nur nachlesen, wer wie viel gibt, sondern auch, wofür die (Super-) Reichen stiften und spenden. Dies ist im Sinne einer „philanthropischen Hierarchie“ (vgl. Ostrower 1997) insofern von Bedeutung, als dass Spenden und Tätigkeiten für Kultur- und Bildungseinrichtungen in den USA generell höheres Ansehen genießen als das Engagement für einen karitativen Zweck (vgl. Krimphove 2010: 53).

Angesichts der bis hierhin skizzierten Entwicklung verwundert es kaum, dass sich die von Anheier als dritte Phase der Philanthropiegeschichte bezeichnete „New Scientific Philanthropy“ weniger im deutschen, als vielmehr im US-amerikanischen Raum entwickelt und etabliert hat. Charakteristische Schlagworte für diese aktuelle Phase der Philanthropie sind „Philanthrocapitalism“ und „Social Entrepreneurship“.<sup>284</sup> Die Zusammensetzung der Begriffe „Philanthropie“ und „Kapitalismus“ lässt erahnen, wofür die von den US-amerikanischen Journalisten Matthew Bishop und Michael Green (2008) eingeführte Wortschöpfung des „Philanthrokapitalismus“ steht: Sie betont die Bedeutung volks- und vor allem betriebswirtschaftlicher Elemente für die moderne Philanthropie, die durch effizientes kapitalistisches Wirtschaften eine neue Stufe der Professionalisierung erreicht. „Das Bemerkenswerte an den heutigen Superreichen ist“, so Chrystia Freeland (2013: 90), „dass sie ihr Vermögen in ganz ähnlicher Weise stiften, wie sie es erworben haben: nach unternehmerischen Prinzipien“. Mittels moderner Management-Strategien wie Evaluation,

---

<sup>282</sup> Wie der Soziologe und Reichtumsforscher Hans Jürgen Krysmanski (2012: 137) – die Erkenntnis Ostrowers unterstreichend – bemerkt, „wird in den meisten Briefen [der Milliardäre] deutlich, dass die eigentliche Kraft hinter ‚The Giving Pledge‘ gar nicht so sehr die Spendenbereitschaft ist, sondern der soziale Druck der eigenen Schicht, ‚peer pressure‘“.

<sup>283</sup> Diese Finanzmacht von privaten Stiftungen wird von einigen Beobachtern durchaus kritisch gesehen. Sie weisen – neben der Tatsache, dass solch hohe Stiftungsbudgets überhaupt erst durch wachsende soziale Ungleichheit und enorme Vermögensunterschiede möglich sind – darauf hin, dass einzelne Stifter wie Gates oder Buffett eine ähnliche Finanzkraft wie zum Beispiel die Weltgesundheitsorganisation (WHO) haben und damit imstande sind, ohne demokratisch-legitimierte Grundlage die Gesundheitspolitik ganzer Nationen zu beeinflussen.

<sup>284</sup> Daneben existieren zahlreiche weitere und nicht immer ganz trennscharf voneinander abgrenzbare Begriffe wie zum Beispiel „Creative Philanthropy“, „Venture Philanthropy“, „Philanthro-Entrepreneurs“ oder „Social Business“.

Ressourcen- und Effizienzkontrolle versuchen Philanthrokapitalisten, den „Output“ – der hier gleichbedeutend ist mit der sozialen Wohlfahrt – zu maximieren. Für diese mit den Instrumenten des kapitalistischen Marktes vorangetriebene Professionalisierung steht auch der Begriff des „Sozialunternehmertums“, der sich vom Philanthrokapitalismus-Begriff letztlich nur darin unterscheidet, dass Sozialunternehmer nicht von vornherein über die Ressourcen Zeit, Geld und Unabhängigkeit verfügen. *„Sozialunternehmer wollen nicht helfen. Sie wollen die Welt verändern“*, so fasst der Unternehmens- und Politikberater Bill Drayton (2008: 53ff.) die Idee des Sozialunternehmertums, die er mit seiner 1980 gegründeten Non-Profit-Organisation „Ashoka“ maßgeblich mit vorangetrieben und -geprägt hat, knapp zusammen. Birger P. Priddat (2012: 114) beschreibt diese moderne Form der „Philanthropie nach dem Leistungsprinzip“ (vgl. Frank 2009: 166ff.) wie folgt: *„Man will weder Opulenz noch unmittelbar soziale Anerkennung, sondern soziale Infrastrukturen entfaltet wissen [...]. [...] Es geht nicht um einen neuen Namen für etwas Altes, sondern um eine Investition in eine stabile soziale Umgebung, in der Reiche ihre Aktivitäten legitimiert entfalten können [...].“* Im Mittelpunkt steht hier offenbar nicht mehr ein bloßes „Zurückgeben an die Gesellschaft“, sondern vielmehr ein Streben nach gesellschaftlichem Einfluss und Gestaltungsfreiräumen (vgl. Adloff 2014: 189).

Die einen erkennen hierin nicht weniger als die „Rettung der Welt“ (vgl. Spudich 2010), andere Beobachter weisen hingegen besorgt auf die mangelnde demokratische Legitimität so verstandener philanthrokapitalistischer Handlungen vonseiten einzelner (Super-) Reicher hin (vgl. Bréville 2014).<sup>285</sup> Diese Debatte wird auch im Hinblick auf die Bedeutung von Unternehmens- bzw. sogenannten „Corporate Social Responsibility“ (CSR)-Stiftungen<sup>286</sup> geführt: Nicht Wenige sehen in der CSR vorwiegend eine Kommunikations-

---

<sup>285</sup> Für großes Aufsehen sorgte 2013 ein von Warren Buffetts Sohn Peter in der „New York Times“ veröffentlichter Kommentar zum Wesen des US-amerikanischen „Mäzenatenkolonialismus“. In diesem mit „The Charitable-Industrial Complex“ überschriebenen Kommentar prangert Peter Buffett unter anderem den undemokratischen „Überstülpungs-Charakter“ der Unterstützungsleistungen vonseiten der meisten US-amerikanischen Stiftungen oder Sozialunternehmen auf ausländische Empfänger an. Daneben übt er grundlegende Kritik an der „New Scientific Philanthropy“, da diese letztlich Probleme löse, die erst durch ihre eigenen Mittel entstanden seien. Buffetts Meinung nach lassen sich grundlegende Probleme daher nicht durch Philanthropie, sondern nur durch eine nachhaltige Reform des Wirtschaftssystems lösen. Kapitel 9 wird auf diese Forderung zurückkommen.

<sup>286</sup> Auch die CSR hat ihren Ursprung in den USA (vgl. Bundesverband Deutscher Stiftungen 2007: 133); geprägt wurde der Begriff von dem US-Amerikaner Howard R. Bowen (1953), der *„in seiner [1953 erschienenen] Publikation ‚Social Responsibilities of the Businessmen‘ konstatierte, dass die Unternehmer in der Verantwortung stehen, sich an den Erwartungen, Zielen und Werten einer Gesellschaft zu orientieren“* (Basen, Jastram, Meyer 2005: 231). Gemäß der Definition der Europäischen Kommission (2001: 7) wird unter CSR ein *„Konzept [verstanden], das den Unternehmen als Grundlage dient, auf freiwilliger Basis soziale Belange und Umweltbelange in ihre Unternehmenstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren“*. Wie unter anderen der Bundesverband Deutscher Stiftungen (2007: 133) feststellt,

und Marketingstrategie von Unternehmen und setzen sie gleich mit der Funktion von „PR-Agenturen“ (vgl. Adloff 2014: 189) oder gar mit der mittelalterlichen Form des „Ablasshandels“ (vgl. Hartmann 2014: 232).<sup>287</sup> Während die Bedeutung des Sozialunternehmer-tums im Speziellen (vgl. Jansen, Heinze, Beckmann 2013) und der „New Scientific Philanthropy“ im Allgemeinen hierzulande noch eher gering ist, nimmt die der CSR- und Privatstiftungen seit den 1990er-Jahren (wieder) spürbar zu (vgl. Adloff 2014: 181f.; Bundesverband Deutscher Stiftungen 2007: 133).

Insgesamt stellt sich auch für die von den (super-) reichen Deutschen bevorzugte Form des klassischen Stiftens die grundsätzliche Frage nach den Grenzen des philanthropischen Machtpotenzials. Die zunächst einleuchtend erscheinende hinter der steuerlichen Privilegierung von Stiftungen stehende politische Überlegung, wonach die Gesellschaft für jeden den gemeinnützigen Stiftern erlassenen Euro ein Vielfaches der Summe zurückerhält, verliert an Überzeugungskraft, wenn man sich bewusst macht, dass der Staat in diesem Austausch Macht in die Hände einzelner Stifter oder Stiftungen abgibt und damit einen Prozess der Entdemokratisierung befördert (vgl. Rickens 2011: 91f.).<sup>288</sup> Hans Jürgen Krysmanski (2012: 139) erkennt in der Philanthropie gar einen „Baustein des privaten Imperiums der Milliardäre“, da sie mitunter Zugang zu den politischen Eliten verschafft (vgl. Adloff 2014: 188f.) und letztlich allein die Unternehmen oder Stifter/innen (bzw. die von ihnen eingesetzten Gremien) bestimmen, für welche Zwecke ihr Geld verwendet wird – zwar unterliegen sie dabei dem Gebot der Gemeinnützigkeit, doch bietet dieses weitläufigen Interpretationsspielraum und reicht gemäß § 52, Absatz 2 der Abgabenordnung (AO) beispielsweise von Wissenschafts- und Kulturförderung über Denkmalschutz und Denkmal-

---

„[spielen] [b]ei CSR-Stiftungen [...] weiche Unternehmensinteressen, beispielsweise die Imagepflege eine wichtige Rolle“.

<sup>287</sup> Grundsätzlich lassen sich drei Motivklassen für CSR-Maßnahmen unterscheiden: (1) das „Value-driven-Motiv“ (CSR als Bereicherung der Unternehmenswerte und der Unternehmenskultur), (2) das „Stakeholder-driven-Motiv“ (CSR als Antwort auf Druck seitens einer oder mehrerer einflussreicher Anteilseigner) und (3) das „Performance-driven-Motiv“ (CSR als Instrument zur Absatzsteigerung). Trotz sicherlich vielfältiger Gründe für die Initiierung von CSR-Maßnahmen dürfte im Hinblick auf das originär unternehmerische Interesse an Gewinnmaximierung das letztgenannte Motiv von entscheidender Bedeutung sein: „[CSR] stellt nicht allein ein moralisches Agieren dar, sondern beinhaltet auch eine strategische Entscheidung zur Absicherung der Gewinnoptimierung.“ (Bundesverband Deutscher Stiftungen 2007: 139)

<sup>288</sup> Diese Gefahr sehen sogar einige (Super-) Reiche selbst, so zum Beispiel der Reeder Peter Krämer: „Ich will einfach nicht, dass eine Handvoll Milliardäre bestimmt, ob nun Fischgründe in Alaska, Golfressorts in Florida oder der Kampf gegen Aids finanziert werden. [...] Im Grunde gibt man damit den Gedanken eines Zentralstaats auf, der doch demokratisch legitimiert ist und wissen sollte, wofür Geld gerade am dringendsten gebraucht wird.“ (zitiert nach Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012b: 75) In dieser (kontinental-europäischen) Haltung liegt ein Grund dafür, weshalb Gates' und Buffetts Initiative „The Giving Pledge“ (s.o.) in Deutschland bislang kaum Anhänger gefunden hat (vgl. Krysmanski 2012: 228ff.). „Nicht nur Linke, auch viele von der anderen Seite hielten das Ganze für reine Publicity-Sucht“, so bemerkt Hans Jürgen Krysmanski (2012: 94).

pflege bis hin zur Förderung der Tierzucht, der Pflanzenzucht oder der Kleingärtnerei. Durch steuerliche Begünstigungen und Bevorzugungen – beispielweise im Vergleich zu gemeinnützigen Vereinen (vgl. Strachwitz 2014: 124) – forciert der deutsche Staat diesen „inhärent undemokratischen Charakter“ von Stiftungen (vgl. Adloff 2014: 191ff.); Frank Adloff (2014: 194) spricht in dieser Hinsicht von einer staatlich gewollten „Präferenz für Elitenphilanthropie“.<sup>289</sup> Daneben beanstandet er die öffentliche „Akzeptanz von relativer Intransparenz und von Ungewissheit über die Effektivität der steuerlich begünstigten Mittel“ (ebd.) – so besteht hierzulande beispielsweise keine Publikationspflicht von Jahresberichten, weshalb sich deutsche Stiftungen einer demokratischen Kontrolle weitestgehend entziehen.<sup>290</sup> „Stiftungen leben theoretisch ewig, unabhängig davon, ob sie mit ihrem Geld tatsächlich Positives bewirken oder nicht“, so stellt auch Christian Rickens (2011: 97) kritisch fest. Dabei zeigt sich am Beispiel der USA, dass mit strengeren Transparenzverpflichtungen eine Professionalisierung der Philanthropie einher gehen kann (vgl. Krimphove 2010: 61ff.),<sup>291</sup> die auch als förderlich, wenn nicht gar überfällig für die Entwicklung des deutschen Stiftungswesens zu erachten ist: Konkret fehlt es hierzulande vor allem an einer (koordinierenden) Infrastruktur, „die potenziellen Philanthropen Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Ideen bietet“ (Krimphove 2010: 156) und die die bislang überwiegend nebeneinander agierenden Stifter/innen in stärkerem Maße miteinander vernetzt (vgl. Adloff 2014: 190). Daneben, so zum Beispiel der Vorschlag von Knut Bergmann (Kommunikationsleiter des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW)) und Heiko Geue (Zentralabteilungsleiter des Bundesfamilienministeriums), könnten Bürger bei der Wahl und Realisierung von Stiftungszwecken zukünftig mehr und aktiver miteinbezogen werden. Dies stünde nicht zuletzt im Sinne einer Ermöglichungskultur, wie sie Befürworter einer Teil-

---

<sup>289</sup> Rupert Graf Strachwitz (2014: 122) weist darauf hin, dass der deutsche Staat gleichzeitig seit jeher bestrebt ist, Stiftungen nicht zu mächtig werden zu lassen.

<sup>290</sup> Gleichzeitig wird damit die öffentliche Skepsis geschürt, wonach es sich bei Stiftungen primär um Steuersparmodelle handelt. Frank Adloff (2014: 194) kann die Angemessenheit solcher Bedenken nicht von der Hand weisen; vielmehr vertritt er die These, „dass die Leistungen von Stiftungen regelmäßig überbetont werden [...]“. Dies liegt insbesondere in der öffentlichen Wahrnehmung begründet, in der der Stifter „als wahre Verkörperung des verantwortungsvollen Vermögenden [gilt], der die Grundgesetzforderung nach Sozialbindung des Eigentums mustergültig erfüllt“ (Rickens 2011: 89) – Adloff (2014: 195) spricht von einer „sakralen Aura“, „die dazu führt, dass [auf das Gemeinwohl bezogene große Vermögen] unkritisch und als positiv wahrgenommen werden“ und fordert unter anderem die Einnahme einer kritischeren Haltung sowie Reformen, die zu mehr Transparenz von Stiftungen führen.

<sup>291</sup> Im Zuge des „Tax Reform Act“ aus dem Jahre 1969, der US-Stiftungen unter anderem zu einer größeren Transparenz verpflichtete, setzte eine kritischere Haltung gegenüber Stiftungen ein, die die in der Folgezeit zu beobachtende zunehmende Professionalisierung der US-amerikanischen Philanthropie begünstigte.

habe- oder Bürgergesellschaft seit geraumer Zeit einfordern.<sup>292</sup> Durch demokratisch abgestimmte und zielgerichtete Co-Investitionen der (reichen) Bürger, durch sogenannte „Cultural Entrepreneurs“, die in „Public-Private-Partnership“ (PPP)-Projekten *„weit über ihr Unternehmen hinaus gestalten wollen“* (Priddat 2012: 115),<sup>293</sup> würde der offenbar zusehends an seine Grenzen geratene deutsche Wohlfahrtsstaat aufrechterhalten und möglicherweise weiter ausgebaut werden können.<sup>294</sup> Da Stiftungen als Formen des öffentlich-rechtlichen Charakters prinzipiell in besonderem Maße *„in der Lage [sind], gesellschaftlichen Wandel [...] zu befördern und innovative Problemlösungsstrategien auf gleicher Augenhöhe mit anderen gesellschaftlichen Gruppen zu entwickeln“* (Adloff 2014: 190), würde es für eine „Übernahme der Gesellschaft durch die Gesellschaft“ (Priddat 2012: 115) als neue Form der Demokratie entscheidend auf die Kooperationsbereitschaft und das gemeinwohlorientierte „Handlungsvermögen“<sup>295</sup> (vgl. Grundmann 2009, 2011) der (super-)reichen Stifter/innen ankommen. *„Stiftungen wären dann keine rein privaten sozialen Projekte mehr, sondern neue Formen politischer Gestaltung demokratischer Gesellschaften.“* (Priddat 2012: 115)

---

<sup>292</sup> Grundlage der Teilhabe-, wie auch der Bürgergesellschaft ist das Modell des aktivierenden Sozialstaats: *„Diesem Modell zufolge lässt sich Wohlfahrtsproduktion als Arrangement staatlichen, marktlichen, verbandlichen und privaten Handelns fassen [...]“* (Grundmann 2009: 204)

<sup>293</sup> Selbst für Friedrich August von Hayek ([1960] 1991: 151) spielt *„[d]er unabhängige vermögende Mann [...] in einer freien Gesellschaft sogar noch eine wichtigere Rolle, wenn er sein Kapital nicht zum Zweck des materiellen Ertrags einsetzt, sondern es Zwecken widmet, die keinen materiellen Gewinn bringen“*.

<sup>294</sup> Priddat (2012: 115) erkennt in dem gegenwärtigen Modell der über Steuern praktizierten Umverteilung eine „kaum aufzulösende Paradoxie“: *„Die gewöhnliche Intuition, auf Umverteilung zu plädieren, setzt Reichtum voraus. Und auch, daß Reiche weiter reich werden dürfen, weil sonst der Umverteilungsfonds schmilzt. Das wiederum setzte – kontra-intuitiv – voraus, daß wir den Reichen Anreize gäben, reich zu werden, obwohl Umverteilung droht.“* Während das Fortbestehen des Wohlfahrtsstaates – egal, ob in der jetzigen oder in Form von breitflächigen PPP-Projekten – grundsätzlich von der Existenz privaten Reichtums abhängt, würde in der Keynesianischen Gesellschaftsutopie der „Glückseligen“ (vgl. Kapitel 8.2) die Anzahl und Bedeutung der (Super-) Reichen zwangsläufig abnehmen.

<sup>295</sup> *„Mit Handlungsvermögen“*, so der Soziologe Matthias Grundmann (2011: 207), *„[können] jene Aspekte des Umgangs mit persönlichen, sozialen und ökonomischen Kapitalien umschrieben werden [...], die es mitunter erst ermöglichen, Reichtum und Vermögen [hier verstanden im immateriellen Sinne von ‚vermögen, etwas zu tun‘; DB] miteinander in Beziehung zu setzen und damit auch Reichtum so zu kultivieren, dass er einen sozialen Mehrwert abwirft und damit der gesellschaftlichen Wohlfahrt zugutekommt“*.

## 9 Latente Ebene

Wie die Ausführungen in Kapitel 8 gezeigt haben, können Milliardäre auf Basis ihrer finanziellen Möglichkeiten in besonderem Maße Einfluss auf Medien, Politik, Wirtschaft und den Sozialbereich ausüben. Materieller Reichtum bedeutet in dieser Hinsicht „manifeste Macht“, da er die aktive (Mit-) Gestaltung bestimmter greifbarer Prozesse oder Entwicklungen ermöglicht. Daneben hat Reichtum eine eher „latente Machtfunktion“ – „*wer reich ist, des Wort ist gehört*“, so ein deutsches Sprichwort –, die auf seiner gesellschaftlichen Wahrnehmung als Leitbild beruht und die im vorliegenden Kapitel im Zentrum der Aufmerksamkeit stehen soll.

„*Reichtum bringt Ansehen*“, das wusste auch schon der Epiker Ovid (43 v. Chr.-17 n. Chr.) und gilt in heutigen marktförmig organisierten Gesellschaften wie der deutschen vermutlich noch mehr als zu seinerzeit im antiken Rom. (Super-) Reiche genießen in der Regel ein hohes Prestige und gelten nicht Wenigen als Idealtypen für die eigene Lebensführung oder -anschauung. Auch die an anderer Stelle schon erwähnten Gesellschaftstheoretiker Thorstein Bunde Veblen und Pierre Bourdieu verorteten die Reichen an der Spitze der Gesellschaft und betonten deren Orientierung stiftende Bedeutung für die übrigen sozialen Klassen:<sup>296</sup> Ihrer Vorstellung nach ist es die jeweils „herrschende Klasse“ – bei Veblen der reiche Müßiggänger und demonstrative Konsument, bei Bourdieu der Besitz- und Bildungsbürger –, die die „legitimen Geschmacksnormen“ oder den „vollkommenen Lebensstil“ bestimmt und beispielhaft vorlebt.<sup>297</sup> Die unteren Klassen übernehmen bzw. kopieren den „Habitus“<sup>298</sup> (die „Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensschemata“) der Oberklasse – am augenscheinlichsten wird dies in Form von nachahmenden Konsumpraktiken; wir

<sup>296</sup> Weder Veblen noch Bourdieu verwenden den Klassenbegriff im Marx'schen Sinne einer gesellschaftlichen Zweiteilung in Besitzende und Nicht-Besitzende. Vielmehr spricht Veblen ([1899] 1986: 92) von „*[sehr undeutlich verlaufenden] Trennungslinien zwischen den einzelnen Klassen*“ und Bourdieu (1998: 23ff.) von „*theoretischen [...], wahrscheinlichen [...] [und] gewissermaßen virtuell existieren[den] Klassen*“. In der wissenschaftlichen Diskussion ist der Klassenbegriff für die Erfassung und Beschreibung der „Oberen“ nicht unumstritten (vgl. Mills 1956: 277); oftmals werden ihm Begriffe wie „Oberschichten“ oder „Eliten“ vorgezogen (vgl. Hradil, Imbusch 2003).

<sup>297</sup> So heißt es bei Veblen ([1899] 1986: 110): „*Diese [reiche müßige; DB] Klasse bestimmt im großen und ganzen, welche Lebensweise die Gesellschaft als wohlständig und ehrenvoll anerkennen soll; ihre Aufgabe besteht darin, das Schema der gesellschaftlichen Erlösung in höchster und idealer Form beispielhaft vorzuleben.*“ Bourdieu (1970: 60; [1979] 1982: 26, 405), der innerhalb des (französischen) Großbürgertums das Bildungsbürgertum vor dem Besitzbürgertum als „*fraction dominée*“ oder „*classe dominante*“ erachtet, betont die Bedeutung des „aus Freiheit oder Luxus geborenen Geschmacks“ mit seinem „Sinn für Distinktion“: „*Daher besitzen von allen Unterscheidungen diejenigen das größte Prestige, die am deutlichsten die Stellung in der Sozialstruktur symbolisieren, wie etwa Kleidung, Sprache oder Akzent und vor allem die ‚Manieren‘, Geschmack und Bildung.*“

<sup>298</sup> Der Habitus ist als „Struktur“ stets kulturell vorgeprägt (und prägt diese wiederum mit) und sowohl Ausdruck der sozialen Herkunft („strukturiert“) als auch Mittel zur Distinktion („strukturierend“); Bourdieu versteht ihn daher als „strukturierte“ und zugleich „strukturierende Struktur“.

konnten es aber auch am Beispiel Andrew Carnegies und John D. Rockefellers beobachten, die als „Leuchttürme der Philanthropie“ das Stiftungs- und Spendenverhalten nicht nur der US-Amerikaner/innen nachhaltig beeinflusst haben dürften.<sup>299</sup> Ergebnisse einer Allensbach-Umfrage zur gesellschaftlichen Wahrnehmung von Wirtschafts- und Führungseliten deuten darauf hin, dass die Menschen die Bereitstellung entsprechender Orientierungsmuster förmlich einfordern: *„An der Spitze der Erwartungen der Bevölkerung an Führungskräfte der Wirtschaft stehen Ehrlichkeit und Vertrauenswürdigkeit, gefolgt von Kompetenz, Zukunftsorientierung, der überzeugenden Wahrnehmung der Vorbildfunktion und Verständnis für die ‚kleinen Leute‘.“* (Köcher 2008) Die Bevölkerung erwartet demnach von den reichen und superreichen Unternehmern offenbar nicht nur ein Nachkommen ihrer Steuerpflicht, eine wirtschaftliche Existenzsicherung oder ein gewisses Maß an sozialem Engagement, sondern in erster Linie die Verkörperung einer Werte vermittelnden Instanz.

Werte – sofern sie nicht „universeller“ Art sind, wie sie sich beispielsweise in den UN-Menschenrechten widerspiegeln – sind *„geschichtlich entstanden, kulturell relativ, wandelbar und somit auch bewußt gestaltbar. Sie sind kulturspezifisch typisiert und wiederum maßgeblich an der Prägung der Eigenart der jeweiligen Kultur beteiligt“* (Hillmann 1994: 928). Die spezifische Form des Gesellschafts- und Wirtschaftssystems bestimmt demnach maßgeblich die von der Bevölkerung akzeptierten Werte; ihr Befolgen trägt zugleich zur Festigung der Gesellschaft bei.<sup>300</sup> Wie in Kapitel 8.2 zur wirtschaftlichen Bedeutung von Milliardären zu sehen war, prägt die heute vorherrschende Form des Wirtschaftens – die neoklassische Ökonomie – die gegenwärtige Gesellschaft maßgeblich (dies gilt nicht nur für die deutsche, sondern im Prinzip für alle westlich-kapitalistischen Gesellschaften). So verwundert es nicht, dass sich der Geist des modernen Kapitalismus’ – die Fokussierung

---

<sup>299</sup> So verstandene, von der herrschenden Klasse ausgehende „Ausstrahlungseffekte“ sind empirisch kaum zu messen. Wie in Kapitel 8.3 zu sehen war, besteht in den USA seit jeher eine andere Stiftungs- und Spendenkultur als hierzulande; dennoch kann angenommen werden, dass die von Carnegie und Rockefeller begründete „Scientific Philanthropy“ nicht ohne Auswirkungen sowohl auf andere (super-) reiche Philanthropen als auch auf das Stiftungs- und Spendenwesen im Gesamten blieb.

<sup>300</sup> Dazu zum Beispiel Erich Fromm ([1941] 1991: 19): *„Der Mensch muß essen, trinken, schlafen, sich gegen Feinde schützen und so weiter. Um all das tun zu können, muß er arbeiten und produzieren. ‚Arbeit‘ ist jedoch nichts Allgemeines oder Abstraktes. Bei der Arbeit handelt es sich stets um konkrete Arbeit, das heißt um eine spezifische Art der Arbeit in einem spezifischen Wirtschaftssystem. [...] [Die] verschiedenen Arten der Arbeit erfordern völlig unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale und führen zu unterschiedlichen Arten der Bezogenheit zu anderen. Wenn ein Mensch geboren wird, ist der Schauplatz seines Lebens bereits festgelegt. [...] [E]r muß also unter den spezifischen Bedingungen und auf eben die Art arbeiten, die ihm durch die Gesellschaft, in die er hineingeboren wurde, vorgeschrieben ist. Beide Faktoren, sein Bedürfnis zu leben und das Gesellschaftssystem, kann er als Individuum prinzipiell nicht ändern, und es sind diese Faktoren, die die Entwicklung jener anderen, flexibleren Charakterzüge bestimmen. So wird die Lebensweise, wie sie für den einzelnen durch die Besonderheit eines Wirtschaftssystems gegeben ist, zu dem Faktor, der primär seine gesamte Charakterstruktur bestimmt [...].“*

auf Wettbewerb und Geldwert und die „grenzenlose Expansion der Begierden“ (Skidelsky 2013: 100) – auch im Habitus der Milliardäre widerspiegelt: Menschen mit neun- oder gar zehnstelligem Vermögen, so lässt sich beobachten, arbeiten beständig an dessen weiterer Steigerung, was nüchtern und distanziert betrachtet durchaus skurril anmutet.<sup>301</sup> Arthur Schopenhauer veranlasste die Beobachtung des unablässigen Strebens nach immer mehr Geld einst zur Gleichsetzung des Reichtums mit Meerwasser, denn *„je mehr man davon trinkt, desto durstiger wird man“*. Der US-amerikanische Journalist Robert Frank (2009: 12, 73) spricht in dieser Hinsicht von „einer neuen (und getriebenen) Spezies der reichen Workaholics“, *„die selbst dann nicht aufhören können, sich neue Imperien zu schaffen, wenn sie bereits Milliardäre sind“*. *„In einer Wirtschaft, die mehr denn je durch Wettbewerb und Innovation bestimmt ist, sind die Erfolgreichen jene, die das Risiko, neue Images und endlose Arbeitszeiten wie die Luft zum Atmen brauchen“*, so Frank (2009: 76) weiter. War es für Aristoteles (Nikomachische Ethik, Zehntes Buch, 6. Kapitel) noch *„unverständlich, dass das Endziel ein Spiel und das ganze Leben ein Arbeiten und Ertragen von Härten sein soll – um des Spieles willen“*, so ist die Arbeit für die Superreichen mehr und mehr selbst zum Spiel geworden und das Spiel ihre Arbeit (vgl. Frank 2009: 77).<sup>302</sup> *„An die Stelle der reichen Müßiggänger sind die wohlhabenden Workaholics getreten“* (ebd.: 76); *„Eines der auffälligen Unterscheidungsmerkmale zu ihren Vorläufern aus dem 19. Jahrhundert ist [...], dass es sich bei den heutigen Plutokraten weitgehend um arbeitende Reiche handelt. [...] Ein Mitgliedsausweis der Superelite ist der Jetlag.“* (Freeland 2013: 60, 70; vgl. auch Wotschack 2001: 238)

Gleichwohl hatte schon Veblen ([1899] 1986: 95) in seiner 1899 veröffentlichten „Theorie der feinen Leute“ den Untergang der „reichen Müßiggänger“ prognostiziert, insofern handelt es sich bei den „wohlhabenden Workaholics“ von heute – zumindest hierzulande – um

<sup>301</sup> Auf die vorläufige Spitze getrieben wurde diese Eigentümlichkeit 2013 von dem saudischen Prinz Alwaleed Bin Talal Alsaud, der gegen das US-amerikanische Forbes-Magazin klagte, da dieses seiner Ansicht nach das prinzliche Vermögen fälschlicherweise um rund zehn Milliarden US-Dollar zu tief beziffert hatte; Alsaud bestand auf eine entsprechend höhere Platzierung im Milliardärsranking (vgl. z.B. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/saudischer-prinz-will-sich-auf-forbes-liste-nach-oben-klagen-a-904357.html>). Für Birger P. Priddat (2013: 24) ist *„[d]as Immer-mehr-haben-Wollen [...] ein Zeichen dafür, dass man nicht genau weiß, wozu man es tatsächlich benötigt“* und Ernst-Ulrich Huster (2001: 24) stellt grundsätzlich fest: *„Leistung und Konkurrenz sind die vorherrschenden Verhaltensanforderungen, wo Reichtum als Gratifikation geboten wird.“* Chrystia Freeland (2013: 20) ergänzt: *„Für unsere heutige Zeit bedeutsam [...] ist, dass die Reichen von heute [...] anders sind als die Reichen von gestern. Unsere mit Lichtgeschwindigkeit voraneilende, global vernetzte Wirtschaft hat zum Aufstieg einer neuen Superelite geführt, die zu einem beträchtlichen Teil aus Reichen der ersten und zweiten Generation besteht. Ihre Mitglieder sind hart arbeitende, hochgebildete, jetsettende Meritokraten [so das Selbstbild der Superelite; DB], die das Gefühl haben, die verdienten Gewinner eines harten, weltweiten wirtschaftlichen Wettbewerbs zu sein [...]“*.

<sup>302</sup> Und auch Seneca war der Ansicht, dass Reichtum bei weisem Umgang eine dem Menschen dienliche Funktion zukäme, während er bei einem „Narren“ „Meister“ sei.

keine gänzlich neue Erscheinung, wie Frank behauptet. Von August Bebel (1840-1913) – Sozialist und Mitbegründer der deutschen Sozialdemokratie – ist beispielsweise die folgende Aussage überliefert: *„Die Großkapitalisten, dies sind in Wahrheit die Revolutionäre, die Umstürzler. Je mehr diese Herren arbeiten, je mehr sie tätig sind, wie sie heute tätig sind – und tätig sind sie sicher – desto mehr Sozialdemokraten schaffen sie.“* Und auch schon in der ersten Spiegel-Serie über „Die Reichen in Deutschland“ aus dem Jahr 1966 heißt es: *„Nichts wollen [die Reichen im Lande] lieber sein, als ihres Volkes Vorarbeiter, nichts ist ihnen so unangenehm, wie die Erwähnung der Annehmlichkeiten und Vorrechte, die sich aus ihrer Vermögenssituation ergeben.“* (Brügge 1966a: 58) 46 Jahre später – in der zweiten Serie des Spiegel über die reichen Deutschen – wird unter anderen über den Tech-Unternehmer Ralph Dommermuth und dessen Aufstieg zum Milliardär berichtet: *„In den sieben Jahren seit der Gründung seiner Firma hatte er fast jeden Samstag und Sonntag gearbeitet und sich nur einmal Urlaub gegönnt – zwischen Weihnachten und Neujahr.“* (Dettmer, Elger, Müller, Tuma 2012c: 79)<sup>303</sup> Fast scheint es, als sei es inzwischen zum Statussymbol geworden, möglichst hart zu arbeiten und keine Zeit zu haben (vgl. Brügge 1966d: 82; Freeland 2013: 71; Wotschack 2001: 241); mit den Worten Marie Freifrau von Ebner-Eschenbachs gesprochen, gleichen die (super-) reichen Workaholics von heute somit *„Hungrigen, die immerfort kochen, sich aber nie zu Tische setzen“* (zitiert nach Fischer 1991: 68).<sup>304</sup>

*„Daß jemand wie Wilhelm von Humboldt sich zehn Jahre seines Lebens gönnt, um seine Persönlichkeit in einer frei gewählten privaten Bildungsexistenz an dem Lebensmodell des klassischen Griechenland zu schulen und seine Kräfte zu einem Ganzen zu bilden (wie [Goethes; DB] Wilhelm Meister), das wird in der Gegenwart kaum als Reichtum gewertet“*, so bemerkt der Kulturwissenschaftler Dieter Kramer (2001: 265) und wirft die berechtigte Frage auf: *„[...] [I]st das beste, was Wohlstand bieten kann, nicht Souveränität über*

<sup>303</sup> Auch Christian Rickens (2011: 192) kommt in seinen Ausführungen zu den Lebensstilen der deutschen Millionäre zu dem Schluss: *„[...] [R]eiche Müßiggänger gibt es in Deutschland kaum. Die deutsche Oberschicht definiert sich quer durch alle Milieus vor allem über ihre Arbeit.“*

<sup>304</sup> Ulrich Renz (2013: 249) verweist in diesem Zusammenhang auf eine Untersuchung des amerikanischen Wirtschaftswissenschaftlers Daniel Hamermesh, der *„nach der Auswertung von Mikrozensusdaten aus den USA, Deutschland, Korea, Kanada und Australien zu dem Befund [kam], dass in all diesen Ländern gerade die Reichen am meisten über Zeitnot klagen, und zwar unabhängig davon, wie viel Zeit sie bei der Arbeit verbringen. [...] Hamermesh erklärt seinen Befund damit, dass mit steigendem Einkommen auch immer mehr Wünsche erreichbar werden, jedoch die für ihre Realisierung zur Verfügung stehende Zeit nicht mitwächst. Gemessen an den vielen Optionen erscheint der Mangel an Zeit umso schmerzlicher. [...] Es gibt offenbar ein ‚Zuwiel‘ an Wahlfreiheit. [...] ‚Der Reichtum des Menschen‘, sagt dazu der amerikanische Philosoph und Pionier des einfachen Lebens Henry David Thoreau, ‚steigt mit der Anzahl der Dinge, die er nicht braucht‘.“*

die eigenen Lebensverhältnisse?“ (ebd.: 270)<sup>305</sup> „Wenn solche Werte [wie Zeitsouveränität oder Spielräume für eigene Zwecke] nicht mehr unter dem Rubrum Kulturkritik abgelegt werden können“, so Kramer (ebd.) weiter,<sup>306</sup> „dann erst ergeben sich neue Chancen. [...] [E]s ändert sich erst etwas, wenn die Idee zur Macht wird, weil sie von Vielen aufgegriffen wird“.

Den oben skizzierten theoretischen Überlegungen Veblens und Bourdieus zufolge, kann die Idee vor allem dann machtvoll werden, wenn sie von der „herrschenden Klasse“ ersonnen bzw. aufgegriffen und beispielhaft vorgelebt wird. Bedenkt man in dieser Hinsicht die exponierte soziale Stellung von Milliardären und ihre (potenzielle) orientierungsstiftende Funktion,<sup>307</sup> so zeichnen sich hier in der jüngsten Zeit interessante Entwicklungen vonseiten einzelner („liberal-intellektueller“)<sup>308</sup> Milliardäre ab, die in die von Dieter Kramer geforderte Richtung nach einer größeren „Souveränität über die eigenen Lebensverhältnisse“ weisen: So wurde im Sommer 2014 in zahlreichen Medien über die Forderung verschiedener Milliardäre nach einer Absenkung der Wochenarbeitszeit berichtet. Den Anfang der

<sup>305</sup> Unter anderen stellt diese Frage auch der Soziologe Meinhard Miegel (2012a: 9) und betont, dass nicht Geld, sondern Zeit das kostbarste Gut ist (vgl. auch Paech 2014: 42): „Wirklicher Wohlstand, das ist – bei Sicherung aber keineswegs fortwährender Vergrößerung materieller Grundlagen – die Sinne zu nutzen, Zeit für sich und andere zu haben, für Kinder, Familienangehörige und Freunde. Wirklicher Wohlstand ist Freude an der Natur, der Kunst, dem Schönen, dem Lernen; [...] das ist die Fähigkeit des Menschen, mit sich selbst etwas anfangen zu können. Wirklicher Wohlstand, das ist nicht zuletzt Revitalisierung der spirituell-kulturellen Dimension des Menschen, die durch das Streben nach immer größeren Gütermengen weithin verkümmert ist.“ In ähnlicher Weise stellt Birger P. Priddat (2012: 115) fest: „Das gute Leben, so wie wir es uns heute gemeinhin vorstellen, ist ein Exzeß im Konsum. Das System der Bedürfnisse, wie Hegel schon ahnte, überschüttet uns mit Optionen, deren Auslotungen und Erfüllungserreichungsoperationen unser Leben ausfüllt. So finden wir keine Zeit, das zu wollen, was wir sein können: der zu werden, der wir sind. Insofern sind wir, bei allem Ermöglichsreichtum, verarmt.“

<sup>306</sup> Meinhard Miegel (2014: 56) hält es gar für gefährlich, sich allzu deutlich gegen die vorherrschende Arbeitsmoral zu positionieren: „Gesellschaft und Arbeit bilden eine Einheit: die Arbeitsgesellschaft. Deshalb ist es nicht nur schwierig, sondern auch riskant, sich aus sachlich gebotener Distanz mit dem Phänomen Arbeit, mit seinem Für und Wider, mit seinem Segen und Fluch auseinanderzusetzen. Denn Arbeit, und nicht etwa Solidarität, ist der Kitt, der diese Gesellschaft zusammenhält.“

<sup>307</sup> Bei der Frage nach der Existenz oder Identifizierbarkeit einer „herrschenden Klasse“ in der gegenwärtigen Gesellschaft sind sich die Sozialwissenschaftler uneins (vgl. zum Beispiel Kraus 2003). In einer stark geldwert- und wettbewerbsorientierten Gesellschaft wie der unsrigen kann jedoch prinzipiell von einer exponierten Stellung der Milliardäre ausgegangen werden, die als gesellschaftliche Leit- oder Vorbilder von nicht zu unterschätzender Bedeutung sein dürften. Peter Imbusch (2009: 212) stellt fest: „Obwohl Reiche keineswegs zwingend oder gar automatisch zu den gesellschaftlichen Eliten gehören, bilden sie gleichwohl eine Elite der besonderen Art, weil Reichtum etwas unverwechselbar Elitäres hat.“ Dazu zählt unter anderem, dass Milliardäre aufgrund ihrer finanziellen Unabhängigkeit (theoretisch) in besonderem Maße in der Lage sind, sich Auszeiten in Humboldt'scher Tradition zu nehmen, um beispielsweise intensiver über Gerechtigkeits- oder philosophische Fragen nachzudenken.

<sup>308</sup> Die Bezeichnung geht zurück auf die vom Sinus-Institut ermittelten Oberschichtentypen (vgl. Kapitel 2.2) und lässt sich wie folgt verstehen: „Die grundsätzliche Lebenseinstellung ‚liberal-intellektueller Vermögenger‘ ist geprägt von Weltoffenheit, Toleranz und kosmopolitischer Weitsicht. Dementsprechend sind sie starren Abläufen und Bürokratie gegenüber abgeneigt. Ihr Primat der Lebensqualität sehen sie bedroht durch Übertechnisierung und Globalisierung. Die Bedeutung der eigenen Person und ihrer Entwicklung wird in kontinuierlicher Selbstreflexion am Ideal des persönlichen Wachstums gemessen.“ (zitiert nach Rickens 2011: 136)

Debatte machten die Google-Gründer Sergey Brin und Larry Page in einem gemeinsamen Interview mit Vinod Khosla, (Mit-) Begründer von „Sun Microsystems“ und der Risikokapitalgesellschaft „Khosla Ventures“, in dem sie sich dafür aussprachen, dass Menschen künftig weniger arbeiten sollten.<sup>309</sup> Neben der Tatsache, dass es so für den Einzelnen möglich sei, „[to] have more time with [his] family or to pursue [his] own interests“, hätte dies, so Brin und Page weiter, einen positiven Effekt auf das Problem der Arbeitslosigkeit, da sich zum Beispiel zwei in Teilzeit Beschäftigte künftig einen Arbeitsplatz teilen könnten. Die beiden US-Milliardäre verwiesen in diesem Zusammenhang auf ihren britischen Kollegen Richard Branson, mit dem sie sich vorab offenbar abgesprochen hatten und der in einem Kommentar auf seiner Konzern-Website für die breitflächige Umsetzung einer Dreitage-Woche plädiert.<sup>310</sup> Der Virgin-Gründer greift diese Idee zwar von dem mexikanischen Milliardär Carlos Slim Helú auf, geht aber einen entscheidenden Schritt weiter: Während Slim Helú das Modell vorerst für Angestellte fortgeschrittenen Alters empfiehlt und an eine deutliche Anhebung der Tagesarbeitsstunden auf bis zu elf Stunden knüpft, soll es nach der Vorstellung Bransons für möglichst alle Arbeitnehmer möglich sein, zeitflexibel und weniger Wochenstunden zu arbeiten. Wenn es nach dem Willen von Götz Werner, deutscher Milliardär und Gründer der dm-Drogeriemarktkette, ginge, stünde es den Menschen künftig sogar frei, ob sie arbeiten wollen oder nicht: Er tritt seit geraumer Zeit für die Einführung eines bedingungslosen Grundeinkommens ein, hält darüber Vorträge und schreibt Bücher zu der Thematik (vgl. zum Beispiel Werner, Goehler 2010). Indem alle Sozialleistungen zugunsten einer monatlichen Pauschalzahlung abgeschafft und im Gegenzug die Mehrwertsteuer – bei gleichzeitigem Entfall aller anderen Steuern – drastisch angehoben sowie schwere (körperliche) Arbeit deutlich besser entlohnt werden würde, bedeutet Werners Vorschlag letztlich nicht weniger als die Forderung nach einer neuen Art des Lebens und Wirtschaftens.<sup>311</sup> Dabei geht er Hand in Hand mit dem milliarden-schweren US-amerikanischen Börsenspekulanten Paul Tudor Jones, der angesichts der

---

<sup>309</sup> Ein Pressebericht darüber findet sich zum Beispiel hier: <http://abcnews.go.com/Technology/google-founder-people-work/story?id=24450043>

<sup>310</sup> Vgl. <http://www.virgin.com/richard-branson/why-carlos-slims-three-day-working-week-idea-could-work>

<sup>311</sup> Die Idee eines bedingungslosen Grundeinkommens ist keineswegs neu; entsprechende Gedanken lassen sich „bis zu *Morus und Vives im frühen 16. Jahrhundert zurückverfolgen. Die spezifische Form eines Mindesteinkommens, wie es das allgemeine Grundeinkommen darstellt, trat dagegen erst Mitte des 19. Jahrhunderts kurz in Erscheinung und wurde erstmals im Anschluss an den Ersten Weltkrieg Gegenstand einer wirklichen Debatte, die allerdings nur von kurzer Dauer war.*“ (Vanderborght, Van Parijs 2005: 15) Die Liste der Vordenker der Idee ist lang und reicht beispielsweise von Thomas Paine (1737-1809) über John Stuart Mill (1806-1873) bis hin zu Bertrand Russell (1872-1970) oder Erich Fromm (1900-1980). Heutzutage liegen zwar zahlreiche Vorschläge von unterschiedlichsten Positionen vor (vgl. z.B. Spannagel 2015), ernsthaft diskutiert wird die Einführung eines Grundeinkommens hierzulande aber nicht. Anders in der Schweiz: Hier wird im Sommer 2016 in einem Volksentscheid darüber abgestimmt.

zunehmenden sozialen Ungleichheit für die Schaffung eines „gerechten Kapitalismus“ eintritt<sup>312</sup> sowie mit dem bereits in Kapitel 8.3 erwähnten Peter Buffett, der sich seit der an Wohltätigkeit geknüpften Milliardenschenkung durch seinen Vater – der Großinvestor Warren Buffett – aus dem Jahr 2006 für eine grundlegende Reform des kapitalistischen Wirtschaftssystems stark macht. Die von Jones gegründete Non-Profit-Organisation „Just Capital“ setzt sich für mehr Gleichheit in den Unternehmen ein (vgl. <http://justcapital.com>); die von Buffett zusammen mit seiner Frau Jennifer ins Leben gerufene gemeinnützige Stiftung „NoVo“ verfolgt die „Mission“, *„to foster a transformation from a world of domination and exploitation to one of collaboration and partnership“* (vgl. <http://novofoundation.org>).

All diese von den genannten Milliardären erhobenen und in Einklang mit Dieter Kramers Idee einer größeren Souveränität über die eigenen Lebensverhältnisse stehenden Forderungen mögen auf den ersten Blick nach Größenwahn oder gar weltfremder Utopie klingen; sie erscheinen jedoch in einem anderen Licht, wenn man sie ernst nimmt und sich auf die Suche nach ihren philosophiegeschichtlichen Wurzeln begibt.<sup>313</sup> Insbesondere durch die Gegenüberstellung „vormoderner“ – verstanden als Zeitraum von der griechischen Antike bis zum ausgehenden Mittelalter – Einstellungen zu Arbeit und Reichtum mit den heute gängigen entsprechenden Ansichten treten Wahrnehmungsräume zutage, die zum Hinterfragen bestimmter scheinbar festgeschriebener Gegebenheiten oder Ein- und Vorstellungen anregen.

Wesentlicher Ausgangspunkt der abendländischen Geistesgeschichte ist die griechische Antike. In dieser Zeit, in der es noch keine strikte Trennung zwischen Philosophie und theoretischer Wissenschaft gab, wurden auch Fragen ökonomischer Art ausschließlich im

---

<sup>312</sup> Vgl.

[http://www.ted.com/talks/paul\\_tudor\\_jones\\_ii\\_why\\_we\\_need\\_to\\_rethink\\_capitalism?utm\\_source=DE+Take+Stock&utm\\_campaign=0ef07cbcbf-4\\_25\\_15\\_BZ\\_Kopp\\_Paul\\_Tudor\\_Jones4\\_24\\_2015&utm\\_medium=email&utm\\_term=0\\_bcc65bfe24-0ef07cbcbf-188006609#t-22086](http://www.ted.com/talks/paul_tudor_jones_ii_why_we_need_to_rethink_capitalism?utm_source=DE+Take+Stock&utm_campaign=0ef07cbcbf-4_25_15_BZ_Kopp_Paul_Tudor_Jones4_24_2015&utm_medium=email&utm_term=0_bcc65bfe24-0ef07cbcbf-188006609#t-22086)

<sup>313</sup> Wie Robert und Edward Skidelsky (2013: 124) in ihrem Buch „Wie viel ist genug?“ überzeugend darlegen, findet mit den gegenwärtig dominierenden Denkschulen der modernen liberalen Theorie auf der einen und der neoklassischen Wirtschaftswissenschaft auf der anderen Seite eine Verdrängung älterer moralischer Traditionen statt. Dies erkennt auch der britische Politikwissenschaftler und Soziologe Colin Crouch (2015: 13), der das gegenwärtige Wirtschaftssystem in Form des Neoliberalismus’ gar als „Feind des Wissens“ bezeichnet, da es „alternative Formen des Wissens und der Expertise korrumpiert“. Dabei, so zeigen die Arbeiten von Paul Baltes und Ursula Staudinger (1996) zur Weisheitsforschung, zeichnet sich der weise Mensch unter anderem durch Relativierung vorherrschender Wissensbestände aus, indem er sich bewusst ist, dass verschiedene Menschen in verschiedenen Kulturen oder zu verschiedenen Zeiten unterschiedliche Werte haben. Dessen ungeachtet, weiß er um einen kleinen Kanon universeller Werte, der sich am ehesten durch eine philosophiegeschichtliche Betrachtungsweise aufdecken lässt (vgl. Heinecke 2015: 173f.).

philosophisch-geistigen Umfeld behandelt.<sup>314</sup> Am nachhaltigsten waren hierbei unbestritten die Gedanken Aristoteles', der als „bestimmender Einflussgeber für die gesamte ökonomische Theoriebildung vom 12. bis zum 17. Jahrhundert“ verstanden werden kann (vgl. Skidelsky 2013: 102; Priddat 2012: 111f.). Seine entsprechenden Vorstellungen sind eng an die Ethik und Politik geknüpft, was sich am deutlichsten in seinen Überlegungen zum „Telos“, dem erfüllten Endzustand des Menschen in Form eines „guten Lebens“ ausdrückt. Für die wertvollste aller Lebensformen ist „Reichtum [...] gewiss nicht das gesuchte oberste Gut“, so Aristoteles (Nikomachische Ethik, Erstes Buch: 10). „Er [der Reichtum; DB] ist nur ein Nutzwert: Mittel für andere Zwecke.“ Der eigentliche Zweck des Lebens ist nach Aristoteles die vom wirtschaftlichen Erfolg entkoppelte theoretische Erkenntnis (vgl. Velten 2009: 249). Das kontemplative Leben in Form der Muße – nicht im Sinne der heute gängigen Reduzierung auf „Freizeit“, „Faulheit“ oder „Untätigkeit“ misszuverstehen (vgl. Arlt, Zech 2015: 14ff.; Füllsack 2009: 30) – ist nach Ansicht Aristoteles' grundsätzlich dem (körperlich) tätigen Leben vorzuziehen (vgl. Renz 2013: 121).<sup>315</sup> Für ein so verstandenes gutes Leben bedarf es wenig materieller Dinge,<sup>316</sup> weshalb Aristoteles – kritisch Bezug nehmend auf den sich seinerzeit ausbreitenden Tauschhandel und die Entwicklung der Geldwirtschaft – lautstark die Stimme für die Fokussierung auf deren „Gebrauchswert“ erhebt.<sup>317</sup> Damit einher geht seine Forderung, („zwanghafte“) Arbeit lediglich als Mittel

<sup>314</sup> Der Handel beschränkte sich im damaligen Athen in der Regel auf Tausch- und Leihgeschäfte, weshalb für die griechische Antike kaum von einer abgegrenzten Volkswirtschaft die Rede sein kann; dementsprechend wurde Ökonomie hier nicht im heutigen Sinne der modernen Volkswirtschaftslehre verstanden, sondern vielmehr als „oikonomia“, als die Kunst der Haushaltsführung (wie zum Beispiel Weinbau oder Sklavenhaltung).

<sup>315</sup> Ulrich Renz (2013: 120) bemerkt zum Begriff der Muße: „Zur Blütezeit der ‚polis‘ ist die Elite der freien Bürger, die ‚aristoi‘ (‚Besten‘), im unermüdlichen Einsatz für das Gemeinwesen, sei es als Politiker, Militärführer oder in der Rechtsprechung. Gut betucht, wie sie ist, kann sie dabei ganz ehrenhaft auf ein Honorar oder andere materielle Vorteile verzichten. Die niederen ökonomischen Sphären von Produktion, Handel und Haushalt werden Sklaven, Ausländern und Frauen überlassen. Dies gilt insbesondere für die manuellen Tätigkeiten, von denen es heißt, dass sie den Geist abstumpfen und den Charakter verderben. [...] Entspannung und Unterhaltung grenzt Aristoteles ausdrücklich als ‚anápausis‘, ‚Atempause‘, ab, die nur der Regeneration der Arbeitskraft dient und damit dem Bereich der ‚ascholia‘, der ‚Unmuße‘ zuzuordnen ist.“

<sup>316</sup> „Indessen darf man, wenn man ohne die äußeren Güter nicht glücklich sein kann, darum nicht meinen, dass dazu viele und große Güter erforderlich wären. Denn daß einer ein volles Genüge und die Möglichkeit der Betätigung habe, liegt nicht an Reichtum und Überfluß [...]. Es genügt, wenn die dazu nötigen Mittel vorhanden sind.“ (Aristoteles, Nikomachische Ethik, Zehntes Buch: 1179a) Später schrieb Schopenhauer (1976: 42) in ähnlicher Weise: „Ein solch innerlich Reicher bedarf von außen nichts weiter, als eines negativen Geschenks, nämlich freier Muße, um seine geistigen Fähigkeiten ausbilden und entwickeln und seinen inneren Reichtum genießen zu können, also eigentlich nur der Erlaubnis, sein ganzes Leben hindurch, jeden Tag und jede Stunde ganz er selbst sein zu dürfen.“

<sup>317</sup> Zwar lehnt Aristoteles den Tauschhandel nicht grundsätzlich ab, sieht ihn aber überaus kritisch, da er anders als der Gebrauchswert kein begrenzendes Ziel hat und somit die dem Menschen angeborene Neigung zur Unersättlichkeit von Begierden befördert. Empirische Bestätigung seiner diesbezüglichen Sorgen fand Aristoteles zum Beispiel in Krösus (um 595-um 546 v. Chr.), dem rund 200 Jahre vor ihm lebenden reichen König von Lydien oder auch in dem Sklavenhändler Nikias (um 470-413 v. Chr.) oder dem Kreditgeber Pasion (um 400-370 v. Chr.). „Unternehmer wie Pasion und Nikias“, so merkt Detlef Gürtler (2004: 28) an,

zum Zweck zu verstehen. Aristoteles übersah nicht, dass auch das gute Leben bestimmten Zwängen unterworfen ist und dass es grundsätzlich bestimmter „äußerer Mittel“ bedarf, „denn ohne das Notwendige ist sowohl das Leben unmöglich als auch das gute Leben“ (Aristoteles, Politik: 81).<sup>318</sup> Er unterscheidet aber zwischen Arbeit als zweckmäßige Bereitstellung dieser notwendigen Mittel und einem „auf Gelderwerb gerichtete[n] Leben“, das grundsätzlich „etwas Unnatürliches und Gezwungenes an sich [hat]“ (Aristoteles, Nikomachische Ethik, Erstes Buch: 1096a). Aristoteles' Vorstellungen von einem guten Leben stehen damit diametral zu der heutigen, beständig nach materiellem Wohlstand strebenden Arbeitsgesellschaft. „[K]aum eine zivilisierte Gesellschaft war so wenig geldgierig wie die des klassischen Athens“, so bemerkt Detlef Gürtler (2004: 29) und ergänzt: „Ihre reichlich bemessene Freizeit verbrachten die Athener damit, über Politik und Kunst zu debattieren. Wenn der Lebensunterhalt gesichert war, ging es nicht darum, noch mehr und noch mehr zusammenzutragen, sondern schlicht darum, zu leben.“<sup>319</sup>

Trotz prominenter Einzelbeispiele wie die drei Superreichen Marcus Licinius Crassus (um 115-53 v. Chr.), Gnaeus Pompeius Magnus (106-48 v. Chr.) und allen voran Gaius Julius Caesar (100-44 v. Chr.) – dessen damaliges Vermögen wird auf drei bis vier Milliarden Sesterzen geschätzt, was, je nach Umrechnung, einem heutigen Wert von einer halben bis zu 1.680 Milliarden Euro entspricht (vgl. Gürtler 2004: 46)<sup>320</sup> – änderte sich im alten Rom wenig an dieser generellen Geringschätzung von Arbeit und Reichtum. Was Erstere betrifft, so heißt es zum Beispiel bei Cicero: „Alle Handwerker befassen sich mit einer

---

„muss Aristoteles vor Augen gehabt haben, als er seine Kriegserklärung an den Bereicherungstrieb zu Papyrus brachte. ‚Sobald die Menschen dem Reichtum einen Einfluss auf ihr Inneres gestatten‘, schrieb er [gemeint ist Aristoteles; DB], ‚verfallen sie dem Übermut und Hochmut. Sie kommen sich dann gerade so vor, als ob sie in Besitz aller nur erdenkbaren Vorzüge wären. Denn der Reichtum ist gleichsam ein Maßstab für den Wert aller anderen Dinge.‘“ Aristoteles' kritische Haltung gegenüber dem Reichtum betrifft somit in erster Linie die gelegentlich damit einhergehende Umformung des Charakters seiner Besitzer. Diese „apolitischen“, über die Gewinnsucht reich gewordenen Personen können ihren Reichtum nach Ansicht Aristoteles' nur dann legitimieren, wenn sie im Verhältnis zu ihm angemessen an die Polis (den Staatsverband) stiften und spenden (vgl. Priddat 2012: 111).

<sup>318</sup> Aristoteles vertrat die mit demokratischen Ansichten kaum vereinbare Vorstellung, dass der Adel von körperlicher Arbeit frei sein und diese eher Frauen, Sklaven und Knechten vorbehalten bleiben sollte. Frei sei ein Mann nämlich nur dann, wenn „er nicht unter dem Zwang eines anderen lebt“ (vgl. Oschmiansky 2010). Ähnlich sahen dies zum Beispiel auch Homer, Xenophon oder Platon – ihnen allen galt (körperliche) Arbeit als Zeichen der Unfreiheit.

<sup>319</sup> „Selbst Epikur, der Erzhedonist, war der Meinung, dass Genuss am besten zu erreichen sei durch die Unterdrückung aller überflüssigen Begierden, einschließlich der Gier nach Reichtum“, so betonen Robert und Edward Skidelsky (2013: 100).

<sup>320</sup> Die enormen Schwankungen resultieren aus unterschiedlichen Umrechnungsmethoden (vgl. Gürtler 2004: 46): So ergibt sich für die Umrechnung in Silber ein heutiger Wert von 0,5 Milliarden Euro, in Gold einer von drei Milliarden Euro, in Kaufkraftparitäten einer von 30 Milliarden Euro und in Relation zum Welteinkommen schließlich einer von 1.680 Milliarden Euro. Auf die Probleme, die sich bei Umrechnungen dieser Art ergeben – in besonderem Maße trifft dies auf Vermögen zu, bei denen sich Staats- und Privatfinanzen vermischen wie zum Beispiel im Falle Caesars – hat unter anderem Ulrich Küntzel (1984: 9f.) in seinem Buch „Die Finanzen großer Männer“ hingewiesen (vgl. auch Milanovic 2011).

*schmutzigen Tätigkeit; denn eine Werkstatt kann nichts Edles an sich haben.*“ (zitiert nach Oschmiansky 2010) Als einzig standesgemäße Einnahmequelle für die herrschende Klasse galt die Landwirtschaft, wobei hier eher die schöpferische Gestaltung im Vordergrund stand (vgl. Oschmiansky 2010; Gürtler 2004: 41). Auch in Bezug auf Reichtum plädierten die römischen Philosophen für eine ähnliche Genügsamkeit wie sie einst im antiken Griechenland kennzeichnend war (s.o.). Wer dem nicht folgte, wurde durch Gesetze gegen zu exzessiven Reichtum und dessen Folgeerscheinungen in Schach gehalten – außerdem entwickelte sich im Römischen Reich erstmals ein systematisches Abgabesystem in Form von Steuern, was eine insgesamt relativ breite Verteilung des Reichtums nach sich zog. Robert Velten (2014: 322) stellt fest: *„Die Reichtumsphilosophie im Römischen Reich etabliert das Erbe der griechischen Reichtumsphilosophie in Europa. Das Image des Philosophen ist auch im römischen Reich von Reichtumsablehnung, geradezu von Reichtumsverachtung geprägt.“*

Erweitert man die westliche Perspektive um die Frage nach den gängigen ökonomischen Einstellungen in den frühen asiatischen Kulturen, so stößt man auf interessante Gemeinsamkeiten: *„Wie Aristoteles legen auch die Verfasser der [indischen] Dharmasutren [dies sind die altindischen Rechtsbücher; DB] großen Wert darauf, die Integrität der höheren Ziele vor der relativierenden Macht des Geldes zu schützen – vor seiner Fähigkeit, alles mit allem handelbar zu machen. Diese Vorstellung von einer Hierarchie der Ziele, in welcher dem Reichtum eine nachrangige Position zugeordnet ist, ist der Kastenstruktur des alten Indiens implizit“*, so stellen Robert und Edward Skidelsky (2013: 115, 117ff.) fest und erkennen gleichzeitig – wenn auch weniger deutliche – Überschneidungen mit entsprechenden Vorstellungen im alten China: Zwar wurde Geld und Gold dort offen verehrt, doch finden sich auch hier hierarchische Vorstellungen von „höheren“ und „niederen“ Lebensweisen. Als höchstes Ideal mit einer entsprechend einhergehenden gesellschaftlichen Anerkennung galt das öffentliche Amt, das unabhängig von der monetären Einträglichkeit jeder privaten Stellung übergeordnet war – das Streben nach Reichtum war also auch in China ideellen Zielen untergeordnet. So zeigt der Vergleich zwischen den frühen großen Weltzivilisationen, dass die aristotelische Vorstellung von einem „guten Leben“ und die Restriktion des Geldes und der Arbeit auf bloße Mittel, um ein solches Leben führen zu können, in offenbar jeder dieser weitgehend voneinander unabhängigen Kulturen verankert ist. *„Angesichts dieser umfassenden Zustimmung“*, so resümieren Robert und Edward Skidelsky (2013: 111), *„ist es unser Glaube an den Gelderwerb als Ziel an sich, der sich als*

*Abweichung darstellt, als etwas, das der Erklärung bedarf*“ (vgl. auch Fromm [1955] 1991: 65).

Erste, wenn auch noch eher moderate Abweichungen von den bis hier skizzierten allgemeinen Einstellungen zu Arbeit und Reichtum finden sich im frühen Christentum. Kopf- und Handarbeit waren nun teils positiv belegt, handelt es sich bei Jesus und seinen Jüngern schließlich um einstige Handwerker und Fischer, ehe sie zu predigen begannen (vgl. Oschmiansky 2010). Zwar heißt es bei Paulus' bekanntem Ausspruch relativ unmissverständlich, dass, wer nicht arbeite, auch nicht essen solle, doch haftete der körperlichen Arbeit insgesamt ein Doppelcharakter an: Einerseits wurde sie hochgeschätzt, andererseits aber auch als Strafe und Plackerei wahrgenommen.<sup>321</sup> Der Historiker Jürgen Kocka (2001: 8) fasst diese Ambivalenz wie folgt zusammen: *„In der jüdisch-christlichen Tradition galt Arbeit als Fluch und Segen, Strafe und göttlicher Auftrag zugleich. Selbst in den entschiedensten Plädoyers für die Anerkennung der Arbeit als göttlich gewollt [...] lief immer ein Subtext mit, gemäß dem mit der harten Arbeit auch ein Stück Buße für menschliche Sündhaftigkeit geleistet werden sollte – ‚im Schweiß deines Angesichts‘.“* (vgl. auch Füllsack 2009: 37) Außerdem, so betonen Robert und Edward Skidelsky (2013: 112), lässt sich auch hier eine in Tradition der griechisch-römischen Antike (und, wie zu sehen war, auch der frühen asiatischen Kulturen) stehende Hierarchie der Lebensentwürfe feststellen: So wurde dem mönchischen Leben ein klarer Vorrang gegenüber dem weltlichen und damit auch der Arbeit als solcher gegeben (vgl. Miegel 2014: 61). Und auch dem Geld, dem „schmutzigen Mammon“, begegnete man im mittelalterlichen Christentum eher ablehnend. Dies dürfte seinen Grund unter anderem darin haben, dass es einst Geldmünzen waren, die Judas dazu bewogen hatten, Jesus zu verraten. So kann für das frühe Christentum insgesamt festgehalten werden, dass hier zumindest sehr ähnliche Vorstellungen von Arbeit und Reichtum vorgeherrscht hatten wie in der Antike und der einzige Unterschied im Prinzip in der Auffassung bestand, dass das „gute Leben“ stärker an den Glauben an Gott geknüpft war (vgl. Skidelsky 2013: 112).

Diese Kontinuität sorgte dafür, *„dass Aristoteles' Werk, als es Anfang des 13. Jahrhunderts über das islamische Spanien ins christliche Europa zurückkehrte, auf Menschen*

<sup>321</sup> Frank Oschmiansky (2010) zeigt diesen Doppelcharakter der Arbeit anhand einer linguistischen Analyse (vgl. auch Füllsack 2009: 9): Dieser fände sich auch heute noch in den Sprachwurzeln von „arbeiten“ (sich plagen, quälen) und „labour“ (sich abmühen) gegenüber „work“ bzw. „werken“ (kreatives Schaffen) wieder. Auch das vom lateinischen „tripalium“ (tripalare=quälen) abgeleitete französische „travail“ sowie das griechische „ponos“ (Mühe, Qual, Leid) als Äquivalent zum Begriff der „Arbeit“ haben diese negative Bedeutung. Der deutsche Begriff „Arbeit“, so Ulrich Renz (2013: 119), *„kommt wahrscheinlich von dem indogermanischen Verb ‚orbho‘, das laut Duden so viel bedeutet wie ‚ein verwaistes, zu schwerer körperlicher Arbeit verdingtes Kind sein‘“* (vgl. auch Füllsack 2009: 57).

stieß, die in der Lage waren, es anzunehmen“ (ebd.). Im Zuge der Durchsetzung einer arbeitsteiligen Gesellschaft in Gestalt dreier Stände – Kleriker, Ritter und Arbeiter (darunter fielen zunächst nur Bauern, später auch Kaufleute, Handwerker und sogar Intellektuelle) – erhöhte sich die positive Deutung der Arbeit (vgl. Oschmiansky 2010). Ihre einstige Kontextualisierung mit Mühsal, Plage und Not schwächte sich ab und wurde mehr und mehr zur „zweckgerichteten Beschäftigung“ umgedeutet (vgl. Renz 2013: 119). Wie Erich Fromm ([1941] 1991: 37) bemerkt, besaß der Einzelne „[...] innerhalb der Grenzen seiner gesellschaftlichen Sphäre [...] tatsächlich ein beträchtliches Maß an Freiheit, sein Selbst in seiner Arbeit und in seinem Gefühlsleben zum Ausdruck zu bringen“. Der Mensch im Mittelalter war zwar aufgrund der Knechtschaft und der starren, als naturgegeben erachteten Gesellschaftsordnung im modernen Sinne unfrei, gleichzeitig aber auch in einem Gefühl der Sicherheit und Zugehörigkeit, das ihm die Bezogenheit durch seine primären Bindungen zur Welt gab (vgl. Fromm [1941] 1991: 37f.).<sup>322</sup> Zudem wurde die Arbeit nach wie vor in Grenzen gesetzt und diente vorwiegend der Befriedigung der konkreten Bedürfnisse und der Sicherung des eigenen Lebensunterhalts; geistige Tätigkeit wurde körperlicher Arbeit deutlich favorisiert (vgl. Füllsack 2009: 39). Als Mittel zur Anhäufung von Reichtum wurde Arbeit moralisch verurteilt, wie beispielsweise in Thomas von Aquins „Summa Theologica“ zum Ausdruck kommt: „Einem gewissen Maß nach [sucht] der Mensch [...] äußere Reichtümer zu besitzen [...], wie sie zu seinem Leben gemäß seiner Stellung notwendig sind. In der Überschreitung dieses Maßes besteht sohin die Sünde [der Habgier]: indem nämlich einer über das gehörige Maß sie [die äußeren Reichtümer] entweder erwerben oder behalten will.“ (zitiert nach Skidelsky 2013: 112) Der englische Wirtschaftshistoriker Richard Henry Tawney fasst die mittelalterliche Grundeinstellung zum Wirtschaftsleben wie folgt zusammen: „[...] [D]ie wirtschaftlichen Interessen [waren] dem wirklichen Ziel des Lebens, nämlich dem ewigen Heil, unterzuordnen [...] und [...] das wirtschaftliche Verhalten [stellte] nur eine Seite des allgemeinen menschlichen Verhaltens [dar], [dem] [...] wie für alles übrige Verhalten des Menschen die Gebote der Moral verbindlich [waren].“ (zitiert nach Fromm [1941] 1991: 45)<sup>323</sup>

<sup>322</sup> Unter „primären Bindungen“ versteht Fromm ([1941] 1991: 24f.) jene, „[...] die bestehen, bevor der Prozeß der Individuation zur völligen Loslösung des Individuums geführt hat“. Es sind dies „organische“ Bindungen, die einerseits einen Mangel an Individualität implizieren und dem Menschen andererseits Orientierung und Sicherheit geben. Zur hier betrachteten Zeit des Mittelalters sind es im Konkreten die Bindungen des Einzelnen an die Kirche sowie an den jeweiligen qua Geburt mehr oder weniger festgelegten sozialen Stand.

<sup>323</sup> Fromm ([1941] 1991: 45) zieht hier bewusst ein Zitat von Tawney heran, „da man ihn gewiß nicht in Verdacht haben [könne], er sähe die mittelalterliche Welt zu ideal oder romantisch“.

Vor allem im ausgehenden Mittelalter lockerte sich die Gesellschaftsstruktur und das Kapital, der Handel und der Wettbewerb gewannen an Bedeutung. So entwickelte sich in zunehmendem Maße eine neue Klasse von Geldbesitzern (vgl. Fromm [1941] 1991: 38). Namen wie Alain le Roux (1040-1089, britischer Baron), Enrico Dandolo (1107-1205, Doge von Venedig), Innozenz III. (1160-1216, Papst), Fillippo di Amedeo de Peruzzi (13. Jh., Bankier), Jacques Coeur (1395-1456, Finanzier des französischen Königs), Cosimo de' Medici (1389-1464, päpstlicher Bankier) oder Alexander VI. (1431-1503, Papst) stehen exemplarisch für diese Entwicklung und verdeutlichen, dass Reichtum im Mittelalter und in der Frührenaissance überwiegend Herrschaftsreichtum bzw. in dessen unmittelbarem Umfeld stehender Finanzdienstleistungsreichtum war.<sup>324</sup> Legitimierten Ersterer ihre Vermögen in der Regel direkt mit der angeblichen Auserwähltheit durch Gott, so blieb ihren reichen Zulieferern nur der Umweg über die barmherzige Gabe an die Armen (die „Caritas“) und die damit einhergehende Hoffnung auf die Gnade Gottes (vgl. Kapitel 8.3).<sup>325</sup> „Das, was einer braucht [...]“, so heißt es bei Thomas von Aquin (zitiert nach Priddat 2012: 111), „kommt ihm zu. Alles, was an Einkommen und Vermögen darüber hinausweist [...], sei den Armen zu geben.“ Hier zeigt sich die für das Mittelalter charakteristische Macht der katholischen Kirche, in deren Beschreibung durch Erich Fromm ([1941] 1991: 56) sich deutliche Parallelen zu Vorstellungen aus der griechisch-römischen Antike wiederfinden: „Besonders kennzeichnend für die katholische Kirche in der langen Periode vor der Reformation waren Lehren wie die, daß der Natur des Menschen trotz des Sündenfalls ein Streben nach dem Guten eigen sei, daß es dem Willen des Menschen freistehe, das Gute zu wollen, daß er durch sein Bemühen zur Erlangung des Heils beitragen könne und daß der Sünder mit Hilfe der Sakramente der Kirche durch Christi Opfertod errettet werden könne.“ „Kapitalakkumulation und Unternehmenswachstum“, so auch der Historiker Jürgen Kocka (2013: 41), „waren unter den gesellschaftlichen und kulturellen Bedingungen des Mittelalters noch lange nicht zu den dominanten Zielen geworden, wie sie es später wurden. Vielmehr blieben Gewinn und Geschäftserfolg noch Mittel zum Zweck guten Lebens.“

<sup>324</sup> Diese und im weiteren Verlauf der Ausführungen noch folgende jeweils mit Jahresangaben versehene Namen entstammen zum Großteil der in Kapitel 8.1 dargestellten Liste der 50 reichsten Menschen der vergangenen 1.000 Jahre, die zur Milleniumswende im US-amerikanischen Wirtschaftsmagazin „Wall Street Journal“ erschienen ist (vgl. Silverman 1999).

<sup>325</sup> Das vorherrschende Motiv des christlichen Glaubens zeigt sich in besonderem Maße am Beispiel Cosimo de' Medicis, der seine Ausgaben für wohltätige Zwecke in der Bilanz berücksichtigte und dabei eine Verrechnungsspalte mit Gott führte.

Durch eine Kombination aus der Bedeutungszunahme der Händler, dem gleichzeitigen Machtverlust der Kirche, dem Geist der Renaissance und schließlich der Reformation kam es im 16. und 17. Jahrhundert zu einem radikalen Richtungswechsel im philosophischen Denken, der einen entsprechenden Wandel in den Einstellungen zu Arbeit und Reichtum nach sich zog. *„Galt bis weit in das Mittelalter kreativer Müßiggang in Freiheit als erstrebenswerteste Lebensform, so ist es mit Anbruch der Moderne der rastlos gestaltende und umgestaltende arbeitsame Mensch. [...] Die einst hoch geschätzte ‚Vita contemplativa‘ verliert an Strahlkraft und wird verdrängt vom neuen Ideal der ‚Vita activa‘. [...] Die einstige Tugend des Müßiggangs verkehrt sich zum Laster, der Fluch der Arbeit wandelt sich zur Tugend“*, so der Soziologe Meinhard Miegel (2014: 61). Als einer der Ersten brach Niccolò Machiavelli mit der jahrtausende alten und kulturübergreifenden Vorstellung, dass es so etwas wie bestimmte übergeordnete gesellschaftliche Ziele gäbe: *„Der kluge Prinz“*, so die Worte Machiavellis (zitiert nach Skidelsky 2013: 70), *„[...] nimmt die Leute so, wie sie sind, nicht, wie sie sein sollten: Er macht sich ihre Wankelmütigkeit, ihre Heuchlereien und ihre Gier zunutze, um seine Ziele zu erreichen. Das Maß der Tugend in der Politik ist Erfolg, nicht Redlichkeit.“* Machiavelli erkannte in den Begierden des Menschen weniger in Grenzen zu setzende Sünden Einzelner als vielmehr einen wirtschaftlichen Nutzen für die Gesellschaft. Hobbes und Locke folgten ihm später darin, indem *„sie den Staat als eine Einrichtung zur Befriedigung der menschlichen Begierden auf möglichst friedlichem Wege und nicht etwa zu ihrer Ächtung darstellten“* (ebd.).<sup>326</sup> Die Auflösung des mittelalterlichen Gesellschaftssystems bedeutete für den Menschen einerseits eine Befreiung von wirtschaftlichen und politischen Zwängen, andererseits aber auch einen Verlust des Sicherheit gebenden festen Platzes in der Wirtschaftsordnung. *„Wenn der Sinn des Lebens zweifelhaft geworden ist, wenn die Beziehung zu anderen Menschen und zur eigenen Person keine Sicherheit mehr bietet, dann ist der Ruhm ein Mittel, die Zweifel verstummen zu lassen“*, so bemerkt Fromm ([1941] 1991: 41f.) und stellt für das Renaissancezeitalter – einer „Kultur reicher Adliger und Großbürger“ – einen zunehmenden Individualismus und eine „uner-sättliche Gier nach Macht und Besitz“ fest.<sup>327</sup> Gewissermaßen stellt dies den frühen Nähr-

<sup>326</sup> Manfred Füllsack (2009: 50) bemerkt in diesem Zusammenhang: *„Thomas Hobbes bezeichnete die Arbeit bald darauf als ‚Gottheit‘, die den Menschen Wohlstand ermögliche. Und [sein] schottischer Kollege John Locke wies 1690 im Versuch, Eigentum als durch Arbeit angeeignetes Gut zu legitimieren, darauf hin, dass Grund und Boden selbst kaum Wert habe ohne die Arbeit, die daraus erst bestellbaren Boden werden lässt.“*

<sup>327</sup> An anderer Stelle schreibt Fromm: *„So konnte zum Beispiel die Idee, Arbeit und Erfolg seien das Hauptziel des Lebens, eine so mächtige Anziehungskraft auf den modernen Menschen ausüben, weil er sich einsam fühlt und an allem zweifelt. Würde man dagegen versuchen, Pueblo-Indianer oder mexikanische Bauern für den Gedanken zu gewinnen, man müsse sich unaufhörlich anstrengen und nach Erfolg streben, so wäre das völlig zwecklos.“* (Funk 1988: 37)

boden für den Aufstieg des Kapitalismus' und des individualistischen Unternehmergeistes dar, wie ihn in erster Linie der Augsburger Unternehmer Jakob Fugger (1459-1525, genannt „der Reiche“) stereotypisch verkörpert. Detlef Gürtler (2004: 110ff.) bezeichnet ihn nicht nur als „Dagobert der Renaissance“, sondern ebenso als „[...] in geradezu erschreckender Weise modern [...], denn Jakob Fugger war bis zum Auftritt John D. Rockefellers der einzige ‚homo oeconomicus‘ der Weltgeschichte“ – so fände man bei ihm keinen Hinweis darauf, dass er jemals auf etwas anderes als auf Profitmaximierung geachtet hätte. Wenn Gürtler (ebd.) bei Fugger außerdem von einem „Jahrhundertereignis“ spricht, so meint er damit, dass sein über alle Maßen ausgeprägter Unternehmergeist eher als Einzelfall und nicht charakteristisch für die Zeit der Renaissance im Gesamten zu verstehen ist.<sup>328</sup> Dies wird klar, schaut man sich die anderen großen Reichtümer jener Zeit genauer an: Namen wie Heinrich VIII. (1491-1547, englischer König), Thomas Gresham (1519-1579, Finanzier des englischen Königs), Albrecht von Wallenstein (1583-1634, Grundherr in Böhmen) oder Nicolas Fouquet (1615-1680, Schatzkanzler des französischen Königs) deuten darauf hin, dass sich an der mittelalterlichen Dominanz des Herrschafts- und Finanzdienstleistungsreichtum bis zum Ende des Reformationszeitalters nur wenig änderte.

„[W]enn auch die Ideen der Renaissance auf die weitere Entwicklung des europäischen Denkens nicht ohne Einfluß blieben“, so Erich Fromm ([1941] 1991: 42f.), „so sind doch die wesentlichen Wurzeln des modernen Kapitalismus, seine wirtschaftliche Struktur und der Geist, der ihn erfüllt, nicht in der italienischen Kultur des ausgehenden Mittelalters zu suchen, sondern in der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Situation Mittel- und Westeuropas und in den Lehren Luthers und Calvins“. Prinzipiell waren das Luthertum für Deutschland und der Calvinismus für die angelsächsischen Länder Glaubenslehren, die dem „freien“, aber sich seiner gesellschaftlichen Stellung nicht mehr sicher fühlenden post-mittelalterlichen Menschen Antworten auf die neue Situation in der Welt gaben. So entwarf Luther ein in religiösen Begriffen gefasstes Bild des Menschen, das durch Betonung der Hilflosigkeit gegenüber Gott bzw. den neuen Wirtschaftsmächten ziemlich genau der Situation des Einzelnen entsprach. Seine Theologie verlieh somit nicht nur diesem allgemeinen Gefühl der Hilflosigkeit und des Zweifels Ausdruck, sondern bot auch eine Lösung an, die sich nach Fromm ([1941] 1991: 64) wie folgt darstellte: „Indem der Mensch die eigene Bedeutungslosigkeit nicht nur hinnahm, sondern sich bis zum äußersten demü-

---

<sup>328</sup> Insgesamt kennzeichnet sich das Renaissancezeitalter aber doch durch einen allgemeinen Bedeutungsanstieg des Geldes, der sich in der weit verbreiteten Missachtung des kirchlichen Zinsverbotes ebenso ausdrückt wie in der damals gängigen Praxis des Ablasshandels (das Erkaufen eines reinen Gewissens durch großzügige Geldspenden an die Kirche).

tigte, indem er jede Spur eines eigenen Willens aufgab und völlig auf die eigene Kraft verzichtete und sie verächtlich abtat, konnte er hoffen, von Gott angenommen zu werden. [...] So hat Luther die Menschen zwar von der Autorität der Kirche befreit,<sup>329</sup> doch veranlaßte er sie gleichzeitig, sich einer weit tyrannischeren Autorität zu unterwerfen, einem Gott, der auf der völligen Unterwerfung des Menschen und auf der Auslöschung des individuellen Selbst als wesentlicher Vorbedingung zur Erlösung bestand.“ Die neue Sicherheit des Menschen war Luther zufolge also einzig in der Übermacht Gottes zu finden, was dem einzelnen Menschen ein zunehmendes Gefühl der Bedeutungslosigkeit verlieh und ihm gleichzeitig das Selbstvertrauen als Voraussetzung für jegliche Form von Widerstand nahm. Fromm ([1941] 1991: 66) schlussfolgert daraus: „Nachdem der einzelne Mensch seinen Stolz und das Gefühl seiner Würde einmal verloren hatte, war er psychologisch soweit, auch das für das mittelalterliche Denken so bezeichnende Gefühl zu verlieren, daß der Mensch, sein ewiges Heil und seine spirituellen Ziele der Zweck des Lebens seien; er war jetzt bereit, eine Rolle zu übernehmen, bei der sein Leben ein Mittel zu Zwecken wurde, die außerhalb seiner selbst lagen, zu den Zwecken der wirtschaftlichen Produktivität und der Anhäufung von Kapital.“ Eingebettet in eine ständische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, konnte Arbeit nun „zur sittlichen Pflichterfüllung im Christenleben [...], [als] göttlicher Auftrag gesehen [...] [und] zur ‚Berufung‘, zur Grundlage der späteren ‚Berufsarbeit‘ werden“ (Füllsack 2009: 56).

Wie Max Weber ([1904/05] 2006) in seinem Werk „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ herausarbeitet, wurde diese für die Einstellung zu Arbeit und Reichtum zentrale Entwicklung in wesentlichem Maße durch den Calvinismus angetrieben, der dem Menschen lehrte, sich unausgesetzt anstrengen zu müssen, um sich durch den so erzielten wirtschaftlichen Erfolg seiner scheinbar göttlichen Auserwähltheit bewusst zu sein. Dies führte zu zweierlei: Zum einen zu einer insgesamt weiter ansteigenden Bedeutung von Geld und materiellem Wohlstand und zum anderen „[...] zur Herausbildung eines Charakterzugs, der für den Calvinismus außerordentlich typisch ist: zu einem Überaktivismus und zum Streben, immer ‚irgend etwas‘ zu tun“ (Fromm [1941] 1991: 71). Ersteres findet seinen unmittelbaren Ausdruck in Calvins offiziellem Bruch mit dem Zinsverbot der Kirche – ein moderater Zinssatz in Höhe von fünf Prozent galt nun als allgemein vertretbar. Der tiefgreifende Wandel in der Einstellung zur Arbeit zeigt sich in der Abkehr vom

---

<sup>329</sup> Insgesamt verringerte der Protestantismus die Autorität der Kirche und machte so den Menschen unabhängiger von der Religion. „Wir haben allen Grund“, so schreibt Fromm ([1941] 1991: 59), „diese Seite von Luthers und Calvins Lehre zu begrüßen, ist sie doch mit ein Ausgangspunkt für die Entwicklung der politischen und geistigen Freiheit in der modernen Gesellschaft [...]“.

Ideal der Muße – *„Müßiggang ist Sünde wider Gottes Gebot, der hier Arbeit befohlen hat. Zum anderen sündigst du gegen deinen Nächsten“*, so heißt es bei Luther (zitiert nach Oschmiansky 2010); *„[d]er ambivalente christliche Arbeitsbegriff verlor seine negative Konnotation.“* (Füllsack 2009: 56) Und auch Kant wertete später die Muße als „leere Zeit“ ab, als er schrieb: *„In der Muße fühlen wir nicht allein, dass uns das Leben so vorbeistreicht, sondern wir fühlen auch sogar eine Leblosigkeit.“* (zitiert nach Kocka 2001: 8) Die Arbeit hingegen, so Kant, gäbe unserem Leben einen Sinn: *„Je mehr wir beschäftigt sind, je mehr fühlen wir, dass wir leben, und desto mehr sind wir uns unseres Lebens bewusst.“* (ebd.)<sup>330</sup> Wie hier anklingt, kam es im Zuge der Aufklärungsliteratur zu einer Aufwertung der Arbeit, die nun außerdem infolge der Ausführungen Lockes' zunehmend als Legitimation von Eigentum und Reichtum erachtet wurde – *„dies oft mit antiaristokratischer Spitze, in bürgerlichem Geist und mit neuprotestantischer Selbstgewissheit, befördert vom sich durchsetzenden Kapitalismus und vom technologischen Fortschritt, auch von der inneren Staatsbildung der Territorialstaaten“* (Kocka 2001: 8). So arbeitete man fortan nicht mehr vorwiegend zur Befriedigung der konkreten Bedürfnisse und zur Sicherung des eigenen Lebensunterhalts, sondern die Arbeit kennzeichnete sich mehr und mehr durch einen abstrakten Charakter, der in der Herstellung von Waren mit dem übergeordneten Ziel eines höchst möglichen Profits bestand. *„Das Neue in der modernen Gesellschaft war, daß die Menschen jetzt nicht mehr so sehr durch äußeren Druck zur Arbeit getrieben wurden, sondern durch einen inneren Zwang, der sie derart antrieb, wie das in anderen Gesellschaften nur ein sehr strenger Fronmeister vermocht hätte“*, so Fromm ([1941] 1991: 73).<sup>331</sup> War der Protestantismus ursprünglich als Reaktion auf die orientierungslose Situation des postmittelalterlichen Menschen entstanden, so entwickelten sich die in ihm zutage getretenen „Charakterzüge“ (konkret: der innere Zwang zur Arbeit und das Streben nach wirtschaftlichem Erfolg) zu eigenen mächtigen „Produktivkräften“, *„[...] ohne die die moderne*

<sup>330</sup> Anders zum Beispiel Friedrich Nietzsche: *„Der müßige Mensch ist noch immer der bessere Mensch als der tätige.“*

<sup>331</sup> Diese „anonyme Autorität“, wie es bei Fromm heißt, betont auch Friedrich Nietzsche (1954: 190) in seinem Werk *„Die fröhliche Wissenschaft“* aus dem Jahr 1882: *„Die Arbeit bekommt immer mehr alles gute Gewissen auf ihre Seite: Der Hang zur Freude nennt sich bereits ‚Bedürfnis der Erholung‘ und fängt an, sich vor sich selber zu schämen. ‚Man ist es seiner Gesundheit schuldig‘ – so redet man, wenn man auf einer Landpartie ertappt wird. Ja, es könnte bald so weit kommen, dass man einem Hange zur vita contemplativa (das heißt zum Spazierengehen mit Gedanken und Freunden) nicht ohne Selbstverachtung und schlechtes Gewissen nachgäbe.“* Fromm ([1941] 1991) zeigt auf, dass die anonyme Autorität den Menschen lenkt, indem sie ihn in der Regel zur Übernahme „angepasster“ Gefühle und Gedanken und somit letztlich zur Ausbildung eines konformistischen „Pseudo-Selbst“ verleitet. Ulrich Renz (2013: 167) bezeichnet sie als „Selbstausbeutung“, die sich *„als effizienter als Fremdausbeutung erwiesen hat. Mit dieser Entdeckung hat der Kapitalismus das Kunststück geschafft, auch noch die letzten Produktivitätsreserven zu mobilisieren, die ihm zur Verfügung stehen, nachdem die Reserven der Umwelt langsam zur Neige gehen. Das modernisierte Arbeitsethos beruht deshalb nicht auf Zwang, sondern auf Freiheit.“* (vgl. auch Stadlinger 2001: 306)

wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung undenkbar wäre“ (Fromm [1941] 1991: 79).

Dieser neue Geist und die ihm impliziten Charakterzüge lassen sich sehr eindrücklich am Beispiel John Laws (1671-1729), dem seinerzeit reichsten Mann Europas (womöglich auch der Welt)<sup>332</sup> und der von ihm ausgehenden Entwicklung festmachen. Law, gebürtiger Schotte und Presbyterianer (der Presbyterianismus ist eine aus der Reformation hervorgegangene eigenständige Kirchenverfassung),<sup>333</sup> wird von vielen als „Erfinder des modernen (Finanz-) Kapitalismus“ bezeichnet (vgl. Huber 2011), da er als (Mit-) Urheber des Papiergeldes und des Aktienscheins gilt – jener beider Strukturen, die im Bewusstsein des modernen Menschen die Vorstellung verankerten, nicht mehr nur durch Regierungsgewalt oder -nähe, illegalen Raub oder mühsame Arbeit zu Reichtum zu gelangen, sondern auf weitaus bequemere, einfachere und schnellere Art und Weise: durch Spekulation. Zwar würdigte ihn Joseph Schumpeter später dafür als „eine Klasse für sich“ und als „in die erste Reihe der Geldtheoretiker aller Zeiten“ einzureihende Persönlichkeit (vgl. ebd.), doch fällt Laws praktische Bilanz ernüchternder aus: Die von ihm ausgelöste Spekulationsblase, die auf der vermeintlichen Existenz wertvoller Bodenschätze in einem am Mississippi gelegenen französischen Territorium basierte, platzte und trieb nicht nur zahlreiche Anleger und Law selbst in den Ruin, sondern auch den gesamten französischen Staat. Was Law der Nachwelt hinterließ, war neben dem verbreiteten Spekulationsfieber – so war es in den nachfolgenden Jahrhunderten mal die Eisenbahn, mal das Auto, das Internet oder das Immobiliengeschäft, das dem Volk schnellen Reichtum versprach – auch der in die gängige Alltagssprache eingeflossene Millionärsbegriff. Er entstand vermutlich im Zuge von Laws florierender Volksaktie und geht den Überlieferungen zufolge auf den schockierten Ausruf einer Dame aus dem gehobenen Adelsstand zurück, der es beim Anblick ihrer einstigen und nun mit wertvollen Diamanten beschmückten Köchin, die es dank Laws Aktien offenbar zu etwas gebracht hatte, beinahe die Sprache verschlug: „Millionaire“, soll sie erschrocken von sich gegeben haben und anschließend empört von dannen gezogen sein.<sup>334</sup>

---

<sup>332</sup> Folgt man der schon erwähnten Liste des „Wall Street Journal“ (vgl. Silverman 1999), so kommen mit Aurangzeb (1628-1707, Großmogul von Indien) und Osei Tutu (1670-1712, Ashantiherrscher) nur zwei weitere Männer für diese Position in Frage.

<sup>333</sup> Laws Leben ist gekennzeichnet durch Turbulenzen und Unstetigkeiten. Immer wieder war er aus verschiedenen Gründen zu Ortswechseln gezwungen, die ihn mal nach England, mal nach Holland oder auch nach Frankreich verschlugen. Um in Frankreich seine theoretischen „Betrachtungen über das Geld und den Handel einschließlich eines Vorschlags zur Geldbeschaffung für die Nation“ (so lautet Laws 1705 verfasster Essay) umsetzen und schließlich das Amt des Generalkontrolleurs der staatlichen Finanzen einnehmen zu können, konvertierte er Anfang des 18. Jahrhunderts zum Katholizismus.

<sup>334</sup> Für den benachbarten Milliardärsbegriff ist keine ähnliche Begriffsgeschichte überliefert. Dem „Digitalen Wörterbuch der deutschen Sprache des 20. Jahrhunderts (DWDS)“ zufolge, wurde der Begriff im Deutschen

Das nun also auch vom „einfachen Pöbel“ – selbst in einem erzkatholischen Land wie dem damaligen Frankreich – ausgehende Streben nach Reichtum in Gestalt der Volksaktie zeigt, dass der von der Reformation frei gesetzte „Geist des Kapitalismus“ spätestens im beginnenden 18. Jahrhundert in die Köpfe der Menschen eingedrungen war.<sup>335</sup> Die absolutistischen Herrscher jener Zeit konnten oder wollten diesen Trend nicht aufhalten. Da die Anhäufung individuellen Reichtums für sie eine willkommene Einnahmequelle darstellte, um die jeweiligen Armeen oder Heere zu unterhalten, erkannten die Monarchen in ihr eine Möglichkeit zur Festigung der eigenen Machtposition (vgl. Skidelsky 2013: 71).

Das Streben nach Reichtum galt fortan zwar nicht mehr als generell sünd- oder lasterhaft, seiner moralischen Vorbehalte gänzlich entledigen konnte es sich aber erst im Zuge einer folgenreichen Umdeutung, die an die geschichtsphilosophische Diskussion anschließt, wonach das Böse (hier also die Habgier) unweigerlicher Bestandteil der christlichen Erlösungsgeschichte (auf weltlicher Ebene ist dies der wirtschaftliche Erfolg) und damit zumindest zu tolerieren sei. Zwar vertritt die Kirche mit dem Apostel Paulus den klaren Standpunkt, dass es einzig in der Hand Gottes liegt, Böses zu erlauben, um Gutes zu bewirken (der Mensch aber habe sich an die Gebote Gottes zu halten und diese schließen das Böse kategorisch aus) (vgl. Skidelsky 2013: 68f.),<sup>336</sup> doch gelang es im 18. Jahrhundert durch eine simple, aber wirkungsvolle Idee, dieses moralische Dilemma zu umgehen: Der negativ konnotierte Begriff der „Habgier“ wurde schlechterdings umgedeutet und nach und nach durch das gefälliger anmutende Wort der „Eigeninteresse“ ersetzt. Dies war der *„endgültige Freibrief fürs Reichwerden“* (Rickens 2011: 23; vgl. Füllsack 2009: 50) und die Befreiung von den letzten noch verbliebenen moralischen Schranken hinsichtlich des Gelderwerbs erfolgte mit Adam Smith' 1776 erschienenem Werk *„Der Wohlstand der Nationen“*, in dem beschrieben wird, wie die Verfolgung des Eigeninteresses – von einer „unsichtbaren Hand“ geleitet – das Allgemeinwohl der Gesellschaft befördere. Dafür bedarf es nach Smith einer Umkehr vom grenzenlosen Luxuskonsum hin zu einer asketischeren Lebensweise, deren Ziel in der Bereicherung oder der Mehrung des Wohlstands besteht. *„Diese scheinbare Paradoxie“*, so fügt Priddat (2012: 112) an, *„lässt sich sofort auflösen, denn die Erwartung, durch Kapitalinvestitionen zukünftige Profite zu haben, setzt voraus, den gegenwärtigen Konsum zu begrenzen“*. Der über die eigenen Bedürfnisse hinausge-

---

aber erst anlässlich der Zahlung von fünf Milliarden Mark Kriegsentschädigung durch Frankreich nach dem Krieg von 1870/71 geläufig (vgl. <http://www.dwds.de/?qu=Milliarde&view=1>).

<sup>335</sup> Die weitläufige Bezeichnung der „kapitalistischen Gesellschaft“ erfolgte jedoch erst im 19. Jahrhundert.

<sup>336</sup> Diese Haltung der katholischen Kirche erklärt ihr bis heute fortbestehendes Ziel einer Wirtschaftsordnung, die den menschlichen Anliegen untergeordnet ist – *„eine, in der die Reichtümer für die Menschen da sind, nicht der Mensch für den Reichtum, wie Antonin von Florenz das ausdrückte“* (Skidelsky 2013: 114).

hende Reichtum wurde nun nicht mehr durch die karitative Gabe an die Armen legitimiert, sondern durch die (Re-) Investition in ein Unternehmen, in dem gegen Lohn beschäftigte und damit von der Armut befreite Menschen arbeiteten. Smith führt in diesem Zusammenhang außerdem die Unterscheidung zwischen „produktiver“ und „unproduktiver Arbeit“ ein: Unter produktiver Arbeit versteht er jene Tätigkeiten, aus denen direkt oder indirekt ein verkäufliches Produkt resultiert. *„Zur unproduktiven Arbeit zählt Smith praktisch alle Tätigkeiten und Handlungen, die in der politischen Theorie seit Aristoteles großes Ansehen genossen: Handhabung politischer Ämter, Dienst für die Justiz, Militär und Religion. Aber auch Schauspieler, Opernsänger, Possenreißer, Musiker, Tänzer etc. zählt er dazu.“* (Oschmiansky 2010)

Insgesamt hatte sich der Arbeitsbegriff bis zum Jahr 1800 *„ein Stück weit aus seiner früher dominanten Verbindung zu Kampf, Not und Mühsal gelöst, aufs Schöpferisch-Kreative hinbewegt und als Kern menschlicher – jedenfalls bürgerlicher – Identitätsbildung empfohlen. In der Konsequenz galt Arbeit als Menschenrecht“*, so stellt Kocka (2001: 8) fest. In diese der Arbeit und dem Reichtum vergleichsweise wohl gesonnene Zeit fiel auch die Geburtsstunde der modernen Wirtschaftswissenschaft, die den Menschen fortan mittels mathematischer Modelle so studierte, wie er „wirklich ist“ und nicht so, wie er „sein sollte“ (vgl. Skidelsky 2013: 75, 131). Während Smith und bekannte Nachfolger wie Thomas Malthus, David Ricardo oder John Stuart Mill bei allem Fortschrittsglauben noch von einem „stationären Zustand“ ausgingen – *„ein Zustand, in dem die Möglichkeiten zur weiteren Verbesserung [des Wohlstandsniveaus; DB] ausgeschöpft waren“* (Skidelsky 2013: 77) und der Mensch damit in der Lage sein würde, sich vom Joch der Arbeit befreien und seinen geschaffenen Wohlstand genießen zu können (vgl. Kapitel 8.2) –, ging diese Vorstellung mit der insbesondere in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts einsetzenden Industrialisierung mehr und mehr verloren und wurde durch das Konzept des grenzenlosen Wachstums ersetzt.<sup>337</sup> Unternehmern wie Richard Arkwright (1732-1792, britischer Textilmagnat), Cornelius Vanderbilt (1794-1877, amerikanischer Reeder), Cecil Rhodes (1853-1902, britischer Minenmagnat), Andrew Carnegie (1835-1919, amerikanischer

<sup>337</sup> Wie in Kapitel 8.2 dargestellt, kam John Maynard Keynes im Jahre 1930 auf die Vorstellungen eines in Grenzen gesetzten Wachstums und eines „stationären Zustands“ zurück. Sein Aufsatz „Wirtschaftliche Möglichkeiten für unsere Enkelkinder“ blieb jedoch weitgehend unberücksichtigt und auch Keynes selbst kam nie wieder explizit auf diese Vision zurück (vgl. Skidelsky 2013: 15, 32). Erst seit den 1990er-Jahren und den einflussreichen Arbeiten des US-amerikanischen Ökonomen Herman Daly (1997) wird die Vorstellung eines stationären Zustandes unter Wirtschaftswissenschaftlern wieder intensiver diskutiert („Steady State Economy“ (SSE)), was sich beispielsweise in einer Vielzahl an entsprechenden Publikationen der jüngeren Vergangenheit ausdrückt (vgl. z.B. Jackson (2013), Miegel (2011, 2014), Paech (2012), Skidelsky (2013) oder auch Stiglitz (2012)).

Stahlmagnat) und vor allem dem ersten Dollar- und Selfmade-Milliardär in der Geschichte, John D. Rockefeller (1839-1937, amerikanischer Ölmagnat) verhalf die Industrielle Revolution zur Akkumulation riesiger Vermögen.<sup>338</sup> „Geld wird Gott“ und aus dem einstigen Mittel zum Zweck wird ein Selbstzweck, so stellt Georg Simmel in seiner „Philosophie des Geldes“ aus dem Jahr 1900 fest. Da nahezu alles sinnlich Wahrnehmbare in monetäre Einheiten gefasst ist, wirke sich die moderne Geldwirtschaft sowohl auf die Einstellungen des Individuums zu sich selbst und zu den anderen Gesellschaftsmitgliedern als auch auf die soziokulturellen Lebensverhältnisse insgesamt aus, so Simmel (vgl. Hillmann 1994: 265). Beispiele dafür sind das Vordringen rationalistischer Verhaltensweisen, die Zuspitzung der Arbeit auf Erwerbsarbeit oder schlicht die Tatsache, dass mittlerweile die Banken im Mittelpunkt der Städte standen und größer und mächtiger geworden waren als die Kirche. Gleichzeitig galt nun jedes Vermögen als legitim, solange es nicht auf Kosten anderer erwirtschaftet wurde (vgl. Priddat 2012: 112).<sup>339</sup> Die noch bei Aristoteles, Thomas von Aquin und Adam Smith festzustellende Bindung des Reichtums an eine soziale Verpflichtung – sei es in Form der Gabe an die Polis, der Spende an die Armen oder der Bereitstellung entlohnter Arbeit – entfiel nun also gänzlich und die Reichen konnten nach Tilgung ihrer Steuerpflicht erstmals in der Geschichte frei über ihren Profit verfügen, ohne dabei mit dem schlechten Gefühl der Sünde oder des Amoralischen behaftet zu sein.<sup>340</sup>

Erst im Zuge der Säkularisierung und Industrialisierung hat sich sowohl der Reichtums- (vgl. Espenhorst 1997: 163; Velten 2014: 42f.) als auch der Arbeitsbegriff grundlegend gewandelt (vgl. Oschmiansky 2010; Füllsack 2009: 49), weshalb eher die heutige positive Bewertung von Reichtum und Arbeit erklärungsbedürftig erscheint als die ursprüngliche (vgl. Arlt, Zech 2015: 1; Fromm [1955] 1991: 65; Skidelsky 2013: 111). „*Unser [gegenwärtiges] Verständnis von Arbeit ist von den Entwicklungen des 19. Jahrhunderts geprägt*“, so stellen auch Jürgen Schmidt und Jürgen Kocka (2010) fest (vgl. auch Arlt, Zech

---

<sup>338</sup> Für andere, allen voran die Rothschild-Dynastie, läutete die Industrielle Revolution den allmählichen Untergang ihrer Finanzmacht ein. Detlef Gürtler (2004: 171) bemerkt hierzu: „[...] [D]urch die Ausbreitung der Industrialisierung über ganz Europa und die USA gab es nicht nur einen beständig steigenden Kapitalbedarf, sondern auch eine beständig steigende Zahl an Menschen, die über Geld verfügten. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entstanden deshalb in allen Industriestaaten Aktienbanken und Sparkassen, die die Spargelder einer Vielzahl von Anlegern sammelten, um damit die weitere industrielle Entwicklung zu finanzieren. Und bei vielen Projekten hatten diese Finanzinstitutionen bessere Chancen als die Rothschilds, den Zuschlag zu bekommen.“

<sup>339</sup> Dahinter steht das um 1900 eingeführte „Pareto-Kriterium“ (kurz: Person A wird besser gestellt, ohne dass gleichzeitig Person B schlechter gestellt werden muss).

<sup>340</sup> Es herrscht heute weitgehend Konsens darüber, dass individueller Reichtum legitim ist, mit ihm aber auch eine Verpflichtung gegenüber der Gesellschaft einhergeht – schließlich heißt es in Artikel 14, Absatz 2 des deutschen Grundgesetzes: „*Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.*“ Die konkrete Art und das Ausmaß dieser Verpflichtung ist jedoch Ansichts- und Auslegungssache; in der Regel gilt sie mit der Steuertilgung als abgegolten.

2015: VII) und fahren fort: „Die Durchsetzung der Erwerbsarbeit während der Industrialisierung hatte weitreichende Konsequenzen für das heute vorherrschende Verständnis von Arbeit. Erwerbsarbeit auf eine bestimmte Lebensphase festzulegen, das Ideal eines Berufs fürs ganze Leben und die Trennung von Arbeitsplatz und Zuhause gehören dazu.“ Wie sehr die Erwerbsarbeit im Zeitalter der Industrialisierung an sozialer, politischer und kultureller Bedeutung gewann, zeigt sich zum Beispiel auch daran, dass sie als Basis für die Errichtung des Sozialstaats diente – „Die Arbeiter – nicht die Armen – wurden zu Adressaten staatlicher Sozialversicherung“, so betont Kocka (2001: 10); „die voll entwickelte Lohnarbeit [wurde] zum Massenphänomen [und zum Produktionsfaktor; DB], vor allem im Westen, doch in Ansätzen auch in anderen Teilen der Welt“ (Kocka 2013: 102; vgl. Füllsack 2009: 49).<sup>341</sup> „Die Arbeitsbeziehungen wurden kapitalistisch, das heißt abhängig von schwankenden Arbeitsmärkten, strikterer Kalkulation unterworfen und Gegenstand direkter Aufsicht durch Arbeitgeber und Manager.“ (Kocka 2015: 11) Entscheidend ist die seitherige Zuspitzung der Arbeit auf Erwerbsarbeit (vgl. Schmidt, Kocka 2010),<sup>342</sup> die nicht ohne Kritik blieb und bleibt: Den Anfang machten in dieser Hinsicht Friedrich Engels und Karl Marx in der Mitte des 19. Jahrhunderts.<sup>343</sup> Sie kritisierten in erster Linie die ungleichen Besitzverhältnisse in Form der Ausbeutung des Arbeiters und damit den marktformigen Charakter der Erwerbsarbeit.<sup>344</sup> Marx verurteilte nicht die Arbeit im Allgemeinen – im

<sup>341</sup> Später wurde sie sowohl von den Nationalsozialisten als auch von den sozialistischen Staaten stark ideologisiert und war jeweils ein zentraler Bezugspunkt in der Gemeinschaft – der 1. Mai als Feiertag der nationalen Arbeit, der in der DDR vergebene Titel „Held der Arbeit“ oder die dort verfassungsrechtlich verankerte Pflicht zur Arbeit sind Beispiele dafür (vgl. Oschmiansky 2010).

<sup>342</sup> Entsprechend meint Arbeit im heutigen Sinne die „Tätigkeit des Menschen in Abhängigkeit von Natur und natürlicher Bedürftigkeit zum Zweck der Lebensunterhaltung und -verbesserung“ (Höffe 1992: 15).

<sup>343</sup> Nicht unerwähnt bleiben darf in diesem Zusammenhang der wohl „vehementeste Kritiker des Arbeitskultes seiner Zeit“ und zugleich Schwiegersohn von Karl Marx, Paul Lafargue ([1883] 1988: 2) (vgl. Renz 2013: 140). In seiner 1883 erschienenen Streitschrift „Das Recht auf Faulheit“ schreibt er: „Eine seltsame Sucht beherrscht die Arbeiterklasse aller Länder, in denen die kapitalistische Zivilisation herrscht. Diese Sucht, die Einzel- und Massenelend zur Folge hat, quält die traurige Menschheit seit zwei Jahrhunderten. Diese Sucht ist die Liebe zur Arbeit, die rasende Arbeitssucht getrieben bis zur Erschöpfung der Lebensenergie des Einzelnen und seiner Nachkommen. Statt gegen diese geistige Verirrung anzukämpfen, haben die Priester, die Ökonomen und die Moralisten die Arbeit heiliggesprochen. [...] In der kapitalistischen Gesellschaft ist die Arbeit die Ursache des geistigen Verkommens und körperlicher Verunstaltung. [...] Will man in unserem zivilisierten Europa noch eine Spur der ursprünglichen Schönheit des Menschen finden, so muß man zu den Nationen gehen, bei denen das wirtschaftliche Vorurteil den Haß gegen die Arbeit noch nicht ausgerottet hat.“ Wie Ulrich Renz (2013: 141) bemerkt, blieb Lafargue „bis zum heutigen Tag eine historische Randfigur“ und seine Schrift findet sich im Buchhandel nicht unter „Philosophie“, sondern unter der Etikettierung „Satire“.

<sup>344</sup> „Wenn Menschen von Lohnarbeit leben“, darauf wies Marx (zitiert nach Brand 2012: 12) hin, „haben sie ein Interesse daran, dass sie diese Lohnarbeit nicht verlieren. Damit sichern sie auch die kapitalistischen Klassenverhältnisse. Die meisten Menschen anerkennen, weitgehend unfreiwillig und machtlos, als Lohnabhängige nicht nur die kapitalistische Wachstumsmaschinerie, sondern eben die darunter liegenden Herrschafts- und Eigentumsverhältnisse.“ In der Ausgabe des philosophischen Wirtschaftsmagazins „Agora 42“ (01/2011: 15, 18; ohne Autorengabe) zum Thema Arbeit heißt es entsprechend: „Wenn man sagt, man geht arbeiten, dann meint man damit eigentlich, dass man eine Ordnung stabilisieren geht. [...] Wer aber durch

Gegenteil: richtig verstanden (als „Arbeit an und für sich“) macht sie für ihn nicht weniger als das Wesen des Menschen aus –, sondern explizit die im Zuge der kapitalistischen Arbeitsteilung hervorgegangene Erwerbsarbeit, die er als zunehmend „entfremdet“ erachtet. Eine solchermaßen entfremdete Arbeit kennzeichnete sich für Marx dadurch, dass der Arbeiter zum einen keinen unmittelbaren Einfluss mehr auf den Charakter und die Ziele seiner Arbeit (über Letztere konnte er zudem nicht mehr selbst verfügen) und zum anderen auch keinen Blick mehr auf den Produktionsprozess im Gesamten hatte (vgl. Oschmiansky 2010);<sup>345</sup> paradoxerweise werde der Arbeiter innerlich umso ärmer, je mehr Reichtum er produziert, so Marx. Auf die innerlichen Auswirkungen auf das Individuum bezieht sich auch die Kritik Friedrich Nietzsches an der Form der Erwerbsarbeit. In „Morgenröte. Gedanken über die moralischen Vorurteile“ schreibt er: *„Bei der Verherrlichung der ‚Arbeit‘, bei dem unermüdlichen Reden vom ‚Segen der Arbeit‘ sehe ich den selben Hintergedanken, wie bei dem Lobe der gemeinnützigen unpersönlichen Handlungen: den der Furcht vor allem Individuellen.“* Nietzsche bezeichnet die Arbeit als *„die beste Polizei“*, da sie dem Individuum kaum mehr Raum zum *„Nachdenken, Grübeln, Träumen, Sorgen, Lieben [oder] Hassen“* gibt und damit die *„Entwicklung der Vernunft, der Begehrlichkeit, des Unabhängigkeitsgelüstes kräftig zu hindern versteht“*. Diese von der Erwerbsarbeit weitgehend unterdrückten Freiräume zur Muße – so zum Beispiel die diesbezügliche Kritik von Bertrand Russell ([1935] 1950), Erich Fromm ([1941] 1991) oder Ivan Illich (1978, 1979) – braucht es aber gerade zur individuellen und gesellschaftlichen Weiterentwicklung (vgl. auch Arlt, Zech 2015: 16). In seiner 1950 mit dem Literaturnobelpreis ausgezeichneten Schrift „Lob des Müßiggangs“ bemerkt Russell ([1935] 1950: 69, 75): *„Ich glaube [...], daß in der Welt viel zuviel gearbeitet wird, daß die Überzeugung, Arbeiten sei an sich schon vortrefflich und eine Tugend, ungeheuren Schaden anrichtet, und daß es not täte, den modernen Industrieländern etwas ganz anderes zu predigen, als man ihnen bisher immer gepredigt hat [nämlich eine ‚organisierte Arbeitseinschränkung‘; DB]. [...] Muße ist wesentlich für die zivilisatorische Entwicklung, und in früherer Zeit wurde die Muße weni-*

---

*seine Arbeit eine Ordnung aufrechterhält, von der er weiß, dass sie ihm schadet, wird zum Verräter an sich selbst.“*

<sup>345</sup> Interessanterweise finden sich, wie Robert und Edward Skidelsky (2013: 76) herausarbeiten, ganz ähnliche Beschreibungen der Auswirkungen der Arbeitsteilung bereits bei Adam Smith ([1776] 1973: 747f.): *„Wer sein ganzes Leben damit zubringt, einige wenige Verrichtungen auszuführen, deren Wirkungen vielleicht noch dazu immer oder fast dieselben sind, hat keinen Anlass, seinen Verstand anzustrengen oder seine Erfindungsgabe zu bemühen, um Auswege aus Schwierigkeiten zu ersinnen, die doch nie auftreten. Natürlich entwöhnt er sich solcher Anstrengungen und wird im Allgemeinen dumm und unwissend, wie es ein Mensch nur werden kann. Seine geistige Abstumpfung macht ihn nicht nur unfähig, an einem vernünftigen Gespräch Gefallen zu finden oder teilzunehmen, sondern auch unfähig zu jeder großmütigen, edlen oder zarten Regung und infolgedessen auch zum richtigen Urteil selbst über viele alltägliche Aufgaben des Privatlebens.“*

ger nur möglich durch die Arbeit vieler. Aber ihre Leistungen waren wertvoll, nicht weil Arbeit an sich, sondern weil Muße etwas Gutes ist. Und bei dem Stand der modernen Technik wäre es möglich, allen Menschen Freizeit und Muße gleichmäßig zuzuteilen, ohne Nachteil für die Zivilisation.“ Analog zu den in Kapitel 8.2 dargestellten Ausführungen von John Maynard Keynes ([1930] 2007) fordert Russell angesichts der technischen Möglichkeiten in den sogenannten entwickelten westlichen Ländern eine drastische Reduzierung der Arbeitszeit (vier Arbeitsstunden pro Tag hält er für angemessen und ausreichend). Der technische Fortschritt und die damit einhergehende zunehmende Automatisierung von Arbeitsabläufen waren es auch, die Hannah Arendt Ende der 1950er-Jahre in Bezug auf Deutschland zu der Formulierung der These von der Arbeitsgesellschaft, der die Arbeit ausgehe, veranlassten. Damit „rückte Arendt [...] die uralte Idee einer letztendlichen Befreiung des Menschen ‚von Arbeit durch Arbeit‘ ins Bild“, die angesichts unübersehbarer Wohlstandszuwächse „für weite Teile der europäischstämmigen Gesellschaft im 20. Jahrhundert allmählich zur greifbaren Idee [wurde]“ (Füllsack 2009: 88).<sup>346</sup>

Tatsächlich kann für Deutschland und andere wohlhabende Staaten der Welt seit einigen Jahrzehnten bei anhaltend hohem Wohlstandsniveau eine zunehmende Knappheit der Erwerbsarbeit beobachtet werden, die sich sowohl in einer relativ konstant hohen Arbeitslosenquote als auch in zusehends prekären Beschäftigungsverhältnissen niederschlägt. Experten stimmen außerdem weitgehend darin überein, dass sich dieser Trend angesichts der weiter voranschreitenden Digitalisierung fortsetzen und vermutlich noch verstärken wird (vgl. auch Rifkin [1995] 2007).<sup>347</sup> „Es scheint damit vorstellbar, dass in nicht allzu ferner Zukunft – Raymond Kurzweil (2005) etwa nennt das Jahr 2029 – intelligente Maschinen nicht mehr nur wie aktuell zur Herstellung einzelner Bestandteile von intelligenten Maschinen herangezogen werden, sondern diese Herstellung tatsächlich weitgehend übernehmen. In Anbetracht der Geschwindigkeit, mit der sie dabei evolutionäre Anpassung gewährleisten könnten, ist vorstellbar, dass dies tatsächlich einen Quantensprung für unsere Entwicklung bedeutet“, so zum Beispiel Manfred Füllsack (2009: 109). Eine auf den US-amerikanischen Arbeitsmarkt bezogene Studie der Oxford-University (vgl. Frey, Osborne 2013) geht davon aus, dass bis 2030 etwa 47 Prozent aller Arbeitsplätze in den USA automatisiert werden könnten. Angesichts der sich abzeichnenden Entwicklung ist es umso

<sup>346</sup> John Kenneth Galbraith sprach schon in den späten 1950er-Jahren von „Überflussgesellschaften“ in der sogenannten „ersten Welt“.

<sup>347</sup> Ulrich Renz (2013: 22) weist darauf hin, dass diese Einschätzung schon bei einer 1995 von Michael Gorbatschow organisierten Konferenz zum Thema „Zukunft der Arbeit“ von hochkarätigen Teilnehmern aus Politik und Wirtschaft geteilt wurde. „Nur 20 Prozent der arbeitsfähigen Bevölkerung würden im 21. Jahrhundert ausreichen, um die Weltwirtschaft in Schwung zu halten. ‚Mehr Arbeitskraft wird nicht gebraucht‘.“

erstaunlicher, wie beharrlich und nahezu konsensual sowohl in der Politik als auch in der Breite der Gesellschaft an dem grundsätzlichen, vom Industriezeitalter geprägten Modell der Erwerbsarbeit festgehalten wird. „Gemessen an dem enormen Anstieg der Arbeitsproduktivität kann der gesellschaftliche Zuwachs an Zeitwohlstand zurecht als gering eingeschätzt werden“, so stellt Philip Wotschack (2001: 253) fest. Der Soziologe Meinhard Miegel (2014: 56) wird noch grundsätzlicher, wenn er darauf hinweist, dass „Gesellschaft und Arbeit [...] eine Einheit [bilden]: die Arbeitsgesellschaft“.<sup>348</sup> Dies, so Miegel weiter, macht es nicht nur schwierig, sondern geradezu riskant, sich distanziert kritisch mit dem Phänomen Arbeit auseinanderzusetzen und den Standpunkt zu vertreten, dass „[d]er Turm der [Erwerbs-] Arbeit [im Leben der Menschen] [...] zu hoch geraten [ist]“ (Miegel 2014: 69). In der gegenwärtigen „Phase der Arbeit total“ (Miegel 2014: 62) sehen sich „[s]elbst diejenigen, die ihren Lebensunterhalt aus anderen Quellen schöpfen könnten, [...] veranlasst, zumindest den Anschein von Arbeit zu erwecken. Denn jedwede Form von Müßiggang ist gesellschaftlich geächtet und mit harten Unwerturteilen belegt.“<sup>349</sup> An die Stelle der reichen „Müßiggänger“ von einst, so könnte man knapp zusammenfassen, sind die reichen „Workaholics“ von heute getreten (vgl. Frank 2009: 76; Renz 2013: 263; Skidelsky 2013: 38). Für Miegel (2014: 63) erscheint „die historisch beispiellose Extensivierung und Intensivierung von Arbeit als kapitalismusbedingt und -typisch“. Nicht mehr der Mensch mit seiner Würde, sondern die Arbeit an sich steht hier im Mittelpunkt, „[d]enn ein großer Teil dessen, was durch Erwerbsarbeit entsteht, vermehrt nur die Berge materieller Güter und die Menge angebotener Dienste, nicht aber wirklichen, die Menschen befriedigenden Wohlstand“ (Miegel 2014: 69).<sup>350</sup> Gearbeitet wird in der heutigen von einer

<sup>348</sup> Auch der Historiker Jürgen Kocka (2001: 10) stellt fest, dass sich das Konzept der Erwerbsarbeit bis heute durch- und derart in den Köpfen der Menschen festgesetzt hat, dass es kaum noch der Rechtfertigung durch anderes bedarf und es einer Vielzahl von Menschen gar als elementarer Sinn- und Identitätsstifter ihres Lebens dient.

<sup>349</sup> Jörg Stadlinger (2001: 308) beschreibt die gegenwärtige Situation wie folgt: „Während eine radikale Reduzierung der Arbeitszeit für alle möglich wäre, sollen diejenigen, die noch Arbeit haben, arbeiten ‚ohne Ende‘. Während die ‚freie Zeit‘ die Arbeitszeit als Maß des gesellschaftlichen Reichtums real ersetzen könnte [...], erfahren die flexibilisierten Individuen unter dem Druck der vielfältigen Anforderungen an ihre Arbeitskraft die ‚Zeitnot‘ als ihr tägliches Problem.“ Ähnlich stellen Robert und Edward Skidelsky (2013: 22) fest: „Wir befinden uns in der paradoxen Situation, dass wir uns zu immer neuen Höchstleistungen antreiben, nicht weil wir denken, sie seien der Mühe wert, sondern weil jede Tätigkeit, wie nutzlos sie auch sein mag, besser ist als keine Tätigkeit.“ Daher ihr Appell: „Wir ‚müssen‘ an die Möglichkeit echter Muße glauben – sonst ist unsere Lage tatsächlich verzweifelt.“

<sup>350</sup> Erich Fromm (1992: 33, 43f.) zeigt die unmittelbaren Auswirkungen auf den Menschen auf: „Diese Haltung des verunmenschlichten Menschen – des Menschen, der sich nicht kümmert, des Menschen, der nicht nur nicht seines Bruders Hüter ist, sondern der nicht einmal sein eigener Hüter ist – diese Haltung charakterisiert den modernen Menschen!“ Er plädiert daher für „eine Wiederbelebung des Geistes der Aufklärung, eines rücksichtslos kritischen und wirklichkeitsnahen, jedoch von seinen überschwänglich optimistischen und rationalistischen Vorurteilen befreiten Geistes, und zugleich [für] die Wiederbelebung humanistischer Werte, die nicht gepredigt, sondern im persönlichen und gesellschaftlichen Leben realisiert werden“. In einer sol-

innewohnenden Steigerungslogik angetriebenen Gesellschaft nicht mehr primär – wie es über weite Strecken der Menschheitsgeschichte die Regel war (s.o.) – für ein bestimmtes „Zieleinkommen“ im Sinne einer Bedarfsdeckung, sondern Arbeit erfolgt mehr und mehr um ihrer selbst willen (vgl. Rosa 2014: 63).<sup>351</sup>

„Das Versprechen des Reichtums und des technischen Fortschritts war“, so der Soziologe und Zeitforscher Hartmut Rosa (zitiert nach Hartmann 2015: 78), „uns frei zu machen, so zu leben, wie wir wollen. Wenn wir uns aber ständig ändern müssen, um uns den selbst gemachten Zwängen anzupassen, ist dieses Versprechen pervertiert. Dann leben wir nicht mehr, wie wir wollen, sondern wie eine von uns selbst in Gang gesetzte Maschine es erzwingt.“ (vgl. auch Fromm 1992: 101) Die „zivilisatorische Potenz des Reichtums als Kapital“ liegt demnach darin, dass er es (theoretisch) ermöglicht, das für die gesellschaftliche Bedürfnisbefriedigung notwendige Ausmaß der Arbeit zu reduzieren (vgl. Stadlinger 2001: 301). Obwohl es geradezu als „lebensfremd“ und „wider der Natur des Menschen“ anmutet, dass der „technische Fortschritt [im Prinzip] genau das [bewirkte], was er unter Gesichtspunkten der Humanitas bewirken sollte, aber unter politisch-gesellschaftlichen nicht bewirken durfte“ (Miegel 2014: 73), werden (gegenwärtig) kaum Stimmen laut, die sich dagegen erheben.<sup>352</sup> Dies ist wesentlich im vorherrschenden „Gesellschaftscharakter“ be-

---

chen Gesellschaft „darf die wirtschaftliche Produktion nie zum Selbstzweck werden, sondern muß immer ein Mittel für ein ‚menschlich‘ reicheres Leben sein“, so Fromm (1992: 43, 119), denn „[e]rst wenn der Zweck der Gesellschaft mit der des Menschseins identisch ist, wird die Gesellschaft aufhören, den Menschen zu lähmen und sein Streben nach Herrschaft zu beflügeln“. Auch Joseph Stiglitz (2012: 18) kommt nach den Ereignissen der globalen Finanzkrise aus dem Jahr 2007/08 zu der Erkenntnis: „Wenn sich die Normen einer Gesellschaft so wandeln, dass vielen Menschen ihre moralische Orientierung abhanden kommt, sagt dies etwas Bedeutsames über die Gesellschaft aus. Der Kapitalismus scheint die Menschen, die von ihm verführt wurden, verändert zu haben.“

<sup>351</sup> Literarisch auf den Punkt gebracht hat dies Heinrich Böll ([1963] 2006) in seiner „Anekdote zur Senkung der Arbeitsmoral“: „Ein ärmlich gekleideter Fischer liegt am Hafen und döst. Ein reicher Tourist kommt vorbei, macht einige Fotos und fragt mehrmals, ob es dem Fischer gut gehe und weshalb er denn nicht in See steche, um einen guten Fang zu machen. Als der Fischer ihm antwortet, dass er heute schon einen kleinen Fang gemacht habe, rechnet ihm der Tourist vor, was er sich mit noch mehr Beutefängen alles kaufen könne: in einem Jahr einen Schiffsmotor, in zwei Jahren ein zweites Boot, dann einen Kutter, ein großes Kühlhaus samt Räucherei und Fischrestaurant – und schließlich eine riesige Marinadenfabrik, mit der er die ganze Welt beliefern könne. Der Fischer bleibt sichtlich unbeeindruckt, was den Touristen umso nervöser macht. Was denn dann passiere, will der Fischer wissen: ‚Dann‘, sagt der Fremde mit stiller Begeisterung, ‚dann könnten Sie beruhigt hier im Hafen sitzen, in der Sonne dösen – und auf das herrliche Meer blicken‘. ‚Aber das tu‘ ich ja jetzt schon‘, sagt der Fischer, ‚ich sitze beruhigt am Hafen und döse, nur Ihr Klicken hat mich dabei gestört‘. Tatsächlich zog der solcherlei belehrte Tourist nachdenklich von dannen, denn früher hatte er auch einmal geglaubt, er arbeite, um eines Tages einmal nicht mehr arbeiten zu müssen, und es blieb keine Spur von Mitleid mit dem ärmlich gekleideten Fischer in ihm zurück, nur ein wenig Neid.“

<sup>352</sup> Miegel (2014: 84) prognostiziert angesichts dieser „Lebensfremdheit“ und „Widernatürlichkeit“, dass der politisch eingeschlagene Weg nicht bis zum Ende gegangen und in absehbarer Zeit korrigiert werden wird. So auch Hans-Jürgen Arlt und Rainer Zech (2015: 19): „Es wird nicht noch einmal 200 Jahre, nicht einmal mehr 100 Jahre dauern, bis die Arbeit ihre beherrschende Stellung wieder verloren hat.“

gründet,<sup>353</sup> wie zum Beispiel der Soziologe Zygmunt Bauman (2015: 39) hervorhebt: *„Je höher die sozialen Kosten einer Option sind, desto weniger wahrscheinlich ist es, dass man sich für sie entscheidet. Weigern sich die Wählenden zu tun, wozu sie gedrängt werden, so müssen sie dafür in der kostbaren Währung von sozialer Anerkennung, Status und Prestige bezahlen. Umgekehrt wird die Belohnung für treue Gefolgschaft in genau dieser Währung ausbezahlt. In unserer Gesellschaft sind diese Kosten so gestaltet, dass Widerstand [hier: gegen Erwerbsarbeit; DB] und die damit einhergehenden (öffentlichen und privaten) Konsequenzen äußerst weitreichend sind.“* Entsprechende Versuche werden demnach gesellschaftlich nicht anerkannt und bestenfalls als *„ein Hobby von Exzentrikern und Enthusiasten“* abgewertet, mit dem Hinweis darauf, dass diese *„den Anforderungen des Konkurrenzkampfs einfach ‚nicht gewachsen‘ und ihre Ideale nichts weiter als eine Maske für ihr Versagen [seien]“* (Skidelsky 2013: 133). Diese Behauptung greift freilich nicht bei den eingangs des Kapitels genannten Milliardären, die sich (mit Ausnahme des Erben Peter Buffett) offensichtlich erfolgreich im Konkurrenzkampf durchgesetzt haben und sich dennoch für entsprechende „Ideale“ stark machen, weshalb ihre Stimmen von besonderem Gewicht sind und sie als (potenzielle) „Pioniere des Wandels“ (Brand 2012: 14) hervortreten. In Anlehnung an Veblen und Bourdieu agieren *„[diese] Pioniere [...] zunächst als Nischenakteure, können dann aber [aufgrund ihrer Vorbildfunktion und Ausstrahlungseffekte; DB] zunehmend Wirkungskraft entfalten und die Transformation entscheidend befördern“* (Brand 2012: 14). Auch der Soziologe Sven Papcke (2001: 349) stellt in diesem Zusammenhang fest: *„An der Spitze, folglich dort, wo sich möglicherweise Was-soll-das-alles-Fragen ausbreiten, nur dort könnte heute – nach dem Abschwung sozialistischer Utopien – paradoxerweise eine Alternativzukunft angedacht werden. In ihr kann/sollte es nicht mehr nur um Gewinn und Gier gehen, sondern eher um die Verbesserung des Menschengeschlechtes: ganz so, wie es der Idealismus von Immanuel Kant bis Wilhelm von Humboldt einst ausgemalt hatte.“* Vielleicht sind die von den einzelnen Milliardären erhobenen Forderungen nach einer größeren Zeitsouveränität daher erste Schritte in die Richtung einer „glückseligeren Gesellschaft“ im Sinne von Keynes ([1930] 2007) und anderen großen

---

<sup>353</sup> Der Gesellschaftscharakter ist zu verstehen als *„wesentliche[r] Kern der Charakterstruktur der meisten Mitglieder einer Gruppe, wie er sich als Ergebnis der grundlegenden Erfahrungen und der Lebensweise dieser Gruppe entwickelt hat“* (Fromm [1941] 1991: 200). Ähnlich der Psychoanalytiker Paul Verhaeghe (2013: 24, 29): *„Die Geschichten und Bilder unserer Familie, die soziale Klasse, der wir angehören, die Kultur, in der wir zu Hause sind, all dies zusammengenommen bildet die symbolische Ordnung, die Große Erzählung als Oberbegriff des narrativ Ganzen, das von einer größeren Gruppe geteilt wird. Aus ihr resultiert eine mehr oder weniger gemeinsame Identität [...], [die] auf eine zusammenhängende Ideologie zurück[geht].“*

Vordenkern.<sup>354</sup> „*Wer zur Elite der Zukunft gehören will*“, so die hier mit Ulrich Renz (2013: 251) geteilte Einschätzung, „*überlässt die Hetze anderen*“.

---

<sup>354</sup> Wie zum Beispiel auch Thorstein Veblen ([1899] 1986: 110), der zugleich darauf hinweist, dass „*[j]ede Veränderung [...] ihre Zeit [braucht], um die Massen zu durchdringen und die gewohnten Verhaltensweisen zu beeinflussen, was besonders für jene Klassen gilt, die vom Zentrum der Ausstrahlung am weitesten entfernt sind*“. Einer der gegenwärtigen Vordenker einer „Bewegung der Neuen Arbeit“ ist der Philosoph Frithjof Bergmann (2011: 87), der „*„Neue Arbeit‘ [als] Versuch [versteht], schrittweise dahin zu kommen, dass man in einem immer größeren Maß das tut, was einem entspricht, das tut, für das man eine Begabung hat, das tut, was einem nicht nur persönlich entspricht, sondern auch der Weltanschauung, die man hat*“. Ziel dieser Bewegung ist nicht Faulheit, sondern „tätige Muße“ (Arendt [1958] 2007) im Sinne der Freilegung der positiven Seite der Arbeit, die Marx einst als „produktive Arbeit“ (verstanden als Ausdruck menschlich-kreativer Schöpfungskraft) und als Wesen des Menschen bezeichnet hatte.

## 10 Fazit zur Bedeutung von Milliardären

Die gesellschaftliche Bedeutung von Superreichen bzw. Milliardären – dies haben vor allem die Ausführungen zur manifesten Machtfunktion gezeigt – ist zeitlich wandelbar und eng an die spezifische Konstitution und Kultur einer Gesellschaft geknüpft. Stand großer Reichtum zum Beispiel in politischer Hinsicht bis zum Industriezeitalter zumeist in (un-)mittelbarem Zusammenhang mit weltlicher oder geistlicher Herrschaft – für Deutschland ist diese Verflechtung zwischen Kapital und Politik sogar bis ins frühe 20. Jahrhundert zu beobachten (vgl. Kapitel 6.1.1) –, so geht mit heutigen Milliardenvermögen nur noch in Einzelfällen eine Begleitung bedeutender politischer Ämter einher. Zwar ist in der jüngeren Vergangenheit ein tendenziell wieder auflebendes Streben einzelner Milliardäre nach direkter politischer Macht zu erkennen (so zum Beispiel bei Michael Bloomberg oder Donald Trump in den USA, bei Frank Stronach in Österreich, bei Silvio Berlusconi in Italien oder bei Petro Poroschenko in der Ukraine), doch kennzeichnet sich die gegenwärtige politische Bedeutung der Superreichen in westlich-demokratischen Gesellschaften im Allgemeinen und in Deutschland im Speziellen – anders als beispielsweise in China oder einigen orientalischen Despotien – insgesamt eher durch eine (potenzielle) indirekte oder verdeckte Einflussnahme. Sie ist hier geknüpft an die Frage, inwieweit Milliardäre aufgrund ihrer finanziellen Macht auf bestimmte politische Entscheidungen oder Entscheidungsträger einwirken können. Da dies in der Regel über verschlungene Wege (zum Beispiel mittels mäzenatischer Aktivitäten geschaffenen Zugang zu Politikern) und hinter den Augen der Öffentlichkeit geschieht, bleiben die Einschätzungen zur indirekten politischen Machtausübung von Milliardären spekulativ. Einzelne Insiderberichte sowie die relativ pflegliche steuerliche Behandlung Deutschlands (Super-) Reicher deuten jedoch darauf hin, dass bestimmte Anliegen der Milliardäre bei den politisch Verantwortlichen durchaus Gehör finden und Kapital somit auch heute noch – wenn auch nach Außen hin meist weniger deutlich sichtbar als in früheren Zeiten – Gewicht für politische Entscheidungen hat (vgl. Stiglitz 2012: 26; West 2014: 13f.).

War man früher reich, weil man mächtig war, so hat sich diese Beziehung seit dem 18. und 19. Jahrhundert eher umgekehrt (vgl. Sombart [1902] 1921: 587). In überwiegender Mehrheit sind Milliardäre heutzutage unternehmerisch tätig; überhaupt hat erst der Industriekapitalismus den Aufstieg einer Milliardärsklasse begünstigt bzw. hervorgebracht. Deren gegenwärtige wirtschaftliche Bedeutung (als Produzenten wie als Konsumenten) ist kaum hoch genug einzuschätzen, gilt Reichtum in kapitalistisch wirtschaftenden Gesellschaften schließlich als entscheidende Voraussetzung für Produktion, Wirtschaftswachstum und

damit auch für die Aufrechterhaltung des Wohlfahrtsstaates. Da dieser hierzulande zusehends an seine Grenzen zu stoßen scheint und in den westlichen Wohlstandsgesellschaften seit geraumer Zeit mit ökonomischem Wachstum kaum mehr ein Anstieg der allgemeinen Lebenszufriedenheit in der Bevölkerung einhergeht – im Gegenteil: die sozialen Spannungen nehmen eher zu und die ökologischen Folgen geben Anlass zur Besorgnis –, werden zunehmend Stimmen laut, die die kapitalismushäufige Steigerungslogik kritisch hinterfragen. Diese Stimmen fordern zu Überlegungen heraus, wie eine post-kapitalistische Gesellschaft aussehen und welche – materielle wie ideelle – Bedeutung individueller Reichtum dann haben könnte. In der (zwangsläufigen) Macht- und Bedeutungsabnahme weniger Superreicher und Milliardäre zugunsten der Allgemeinheit erkennen viele Beobachter die Voraussetzung für die Realisierung einer in besserem Einklang mit der Natur und dem Wesen des Menschen stehenden „glückseligeren“ Gesellschaft (vgl. Keynes [1930] 2007: 143, 145f.; Russell [1935] 1950: 180).

Auch die soziale Bedeutung von Milliardären hängt maßgeblich von der spezifischen Wirtschafts- und Gesellschaftsform ab, wie zum Beispiel ein Vergleich der deutschen mit der US-amerikanischen Ausprägung der Philanthropie verdeutlicht. Im Rahmen des hierzulande vorherrschenden „Rheinischen Kapitalismus“ gilt private Philanthropie eher als Ergänzung zur staatlichen Volksfürsorge, wohingegen die eher liberal geprägte Form des Kapitalismus’ in den USA stärker den Einzelnen für die Sicherung des Gemeinwohls in die Verantwortung nimmt. Ralf Dahrendorf (1999: 11) spricht von der „angelsächsischen Bürgergesellschaft“ und grenzt sie ab von der „kontinental-europäischen Staatsgesellschaft“. Die Haltung der hiesigen Bürger kennzeichnet sich mehrheitlich dadurch, dass es der demokratisch legitimierte Staat – und nicht einzelne Superreiche – sein sollte/n, der/die über den wohlfahrtlichen Einsatz finanzieller Mittel entscheidet/n. Dies erklärt die relative Rückständigkeit der deutschen Philanthropie ebenso wie die Tatsache, weshalb Bill Gates’ und Warren Buffetts Initiative „The Giving Pledge“ kaum Anhänger in Deutschland oder Kontinentaleuropa finden konnte.

Die komparativen Ausführungen zur politischen, wirtschaftlichen und sozialen Bedeutung von Milliardären zeigen, dass sich deren allgemeiner Stellenwert an der jeweiligen Verfasstheit der Gesellschaft bemisst; der Bedeutungsgrad von Milliardären ist damit gesellschaftlich festgelegt und grundsätzlich wandelbar. Folglich – so das hier zu ziehende Zwischenfazit – spiegeln sich in der politischen, wirtschaftlichen und sozialen Bedeutung von Milliardären zentrale Wertvorstellungen einer Gesellschaft wider. Diese Wertvorstellungen sind in den gegenwärtigen westlichen marktförmig organisierten Demokratien maßgeblich

vom „Geist des modernen Kapitalismus“ geprägt (vgl. Weber [1904/05] 2006) und kennzeichnen sich unter anderem durch eine nahezu kriterienlose Anerkennung von Superreichen und Milliardären (vgl. Priddat 2012: 114). Galt über „Gewinnsucht“ erwirtschafteter Reichtum von der griechischen Antike bis weit in das Mittelalter hinein als eher unnatürlich und verachtenswert, so stellt er heute ein elementares gesellschaftliches Leitbild dar. Paradoxerweise ist es diese mit Reichtum einhergehende und kapitalismusbedingte bzw. -typische „Prestigefunktion“, die Milliardäre angesichts ihrer exponierten sozialen Stellung in besonderem Maße befähigt, visionäre Ideen – beispielsweise in Bezug auf bestimmte post-kapitalistische, von der Existenz privaten Kapitals unabhängige Wirtschafts- und Gesellschaftsentwürfe – anzustoßen und breitflächig zu verbreiten. Ihre Äußerungen, Einstellungen und Handlungen sind aufgrund ihres hohen sozialen Ansehens von besonderem Gewicht und können Einfluss oder Ausstrahlungseffekte auf die Gesellschaft im Ganzen haben. An den Beispielen einzelner Milliardäre, die sich aktuell für eine philosophiegeschichtlich wie technologisch-prognostisch gut begründbare drastische Reduzierung der Erwerbsarbeitszeit und damit für mehr Souveränität über die Lebensverhältnisse des Einzelnen sowie für neue Formen des Lebens und Wirtschaftens im Allgemeinen einsetzen, wird deutlich, dass Superreiche in Abwandlung des Schumpeter’schen Unternehmerideals die Rolle von Unruhe stiftenden „Pioniergeistern“ einnehmen und mit „visionärer Zerstörungskraft“ zur „gesellschaftlichen Entwicklung“ beitragen können. Milliardäre sind damit stets Spiegel der Gesellschaft und (potenzielle) Pioniere gesellschaftlichen Wandels zugleich – dies ist der ambivalente Kern, der sie als soziologischen Forschungsgegenstand so bedeutungsvoll und interessant macht.

## GESAMTFAZIT UND AUSBLICK

Es erscheint paradox: Obwohl die Gruppe der Milliardäre offenbar beinahe konstant wächst und in der nationalen wie internationalen Medienlandschaft omnipräsent ist, fällt es ausgesprochen schwer, sich ein konsistentes Bild von ihr zu machen. „*Milliardäre sind sichtbar und unsichtbar zugleich*“, so fasst der Soziologe und Reichtumsforscher Hans Jürgen Krysmanski (2012: 126) diese Widersprüchlichkeit zusammen und erkennt darin den Reiz für eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der Thematik.<sup>355</sup>

Sämtliche verfügbaren Zahlen, beispielsweise über die Größe der Gruppe und ihr Gesamtvermögen, sind lediglich grobe Schätzwerte und mit großer Unsicherheit behaftet. Da amtlich-wissenschaftliche Daten zum Milliardärswesen fehlen, basieren diese Zahlen fast ausschließlich auf journalistischen Quellen (und zum Teil auf sogenannten „Wealth Reports“ aus dem kommerziellen Finanzmarktbereich). Nur unter Rückgriff auf verschiedene Informationsquellen dieser Art ist es möglich, ein grobes Profil von Milliardären zu erstellen. Demnach ist der typische Milliardär Unternehmer, männlich, älter als 60, formal gebildet und verheiratet. Weltweit lässt sich die Gesamtanzahl an (Dollar-) Milliardären auf etwa 1.800 Personen beziffern, die mit einem Gesamtvermögen von rund sechs Billionen US-Dollar über 2,5 Prozent des Globalvermögens verfügen. Für Deutschland belaufen sich die Schätzungen auf 150 Milliardäre, die zusammen circa 550 Milliarden US-Dollar besitzen, was in etwa vier bis fünf Prozent des hiesigen Gesamtvermögens entspricht. Geografisch verteilen sich die weltweiten Milliardäre zu knapp einem Drittel auf den US-amerikanischen Raum, gefolgt von den Regionen Asien-Pazifik (ca. 27 Prozent), Europa (ca. 26 Prozent), (Latein-) Amerika (ca. 9 Prozent) und dem Mittleren Osten bzw. Afrika (ca. 7 Prozent). Teils gravierende regionale Unterschiede zeigen sich sowohl im branchen-

---

<sup>355</sup> Ähnlich Fritz-Rüdiger Volz (1997: 361): „*Reichtum, seine Trägerinnen und Träger, seine Repräsentanten und Symbole, seine Faszination und Reize sind nahezu omnipräsent in unserer Kultur, in unseren Städten, Haushalten, Medien und anderen ‚Bilderwelten‘. Und doch wissen wir – im Alltag und in den Wissenschaften – so wenig, ‚was‘ das eigentlich genau ist: Reichtum und Reich-Sein. Brecht variierend könnte man sagen, der Reichtum mache sich unbegreiflich dadurch, daß er überall greifbar erscheint.*“

spezifischen als auch im mentalen Profil von Milliardären: Hinter nahezu allen globalen Milliardenvermögen steht/steht der Besitz von bzw. Anteile an Unternehmen. Während insgesamt etwa zwei Drittel davon (weitgehend) selbst aufgebaut wurden, beläuft sich dieser Anteil hierzulande auf lediglich 24 bis 33 Prozent; bei der Mehrzahl der hiesigen Milliardäre handelt es sich demnach um Personen, die Unternehmen oder Anteile daran geerbt haben (überwiegend im Bereich des Handels und der herstellenden Industrie). Im Gegensatz zu beispielsweise einer Vielzahl US-amerikanischer „Selfmade-Men“ aus der Finanz- und Technologiebranche gehen die deutschen Milliardärerben insgesamt deutlich defensiver mit ihrem Reichtum um und erschweren so zusätzlich einen wissenschaftlichen Zugang sowie die Existenz präziser Vorstellungen über diese Gesellschaftsgruppe in der Öffentlichkeit.

Die öffentliche Wahrnehmung von Milliardären wird angesichts mangelnder Alternativquellen und persönlichem Kontakt maßgeblich von der journalistischen bzw. massenmedialen Darstellung der Thematik geprägt. Die entsprechende Berichterstattung, so die Ergebnisse der durchgeführten Medieninhaltsanalyse für sieben ausgewählte deutsche Qualitätszeitungen und -zeitschriften, unterstreicht auf empirischer Basis das oben genannte Paradox: Die „Sichtbarkeit“ von Milliardären spiegelt sich in der vergleichsweise hohen Anzahl an milliardärsrelevanten Artikeln wider; die „Unsichtbarkeit“ resultiert aus der spezifischen Art und Weise der Berichterstattung. Sie offenbart sich in Bezug auf die thematische Vielfalt als bemerkenswert eingeschränkt und reduziert die Milliardärsthematik weitgehend auf die – tendenziell negativ valenzierte – Darstellung konkreter und bezugslos nebeneinander stehender Einzelereignisse, ohne allgemeine Profile aufzuzeigen oder abstraktere übergeordnete Zusammenhänge herzustellen. Damit bleibt die öffentliche Wahrnehmung von Milliardären zwangsläufig diffus und der eigentliche Kern dieser elitären Gruppe – ihre gesellschaftliche Bedeutung – unsichtbar. Überlegungen grundsätzlicher Art zum Wesen und Stellenwert von Milliardären finden medial nicht oder nur äußerst begrenzt statt.

So erweist sich die Beantwortung der substanziellen Fragen, was Milliardäre mit ihrem materiellen und immateriellen Vermögen machen und ob oder wie sie es zum Wohle der Gemeinschaft einsetzen als noch schwieriger als die Skizzierung, wer sie sind und anhand welcher soziodemografischer Merkmale sie sich kennzeichnen. Grundsätzlich kann zwischen einer manifesten Bedeutung – im Sinne einer auf materiellem Vermögen basierenden Machtfunktion – und einer latenten Bedeutung von Milliardären – verstanden als auf ihre Prestigefunktion zurückzuführende Wirkungsmacht immateriellen Vermögensensatz-

zes – unterschieden werden. Die Bedeutungsdimensionen auf der erstgenannten Ebene sind greif- und sichtbarer als die auf der latenten Ebene; aufgrund ihrer finanziellen Möglichkeiten können Milliardäre beispielsweise in besonderem Maße Einfluss in den Bereichen Medien, Politik, Wirtschaft und Soziales ausüben. Für alle genannten Bereiche zeigen sich vonseiten der Milliardäre entsprechende Aktivitäten, wobei diese bzw. deren jeweilige Ausmaße eng an die spezifische Konstitution und Kultur einer Gesellschaft geknüpft und damit grundsätzlich wandelbar sind. In der manifesten Bedeutung von Milliardären spiegeln sich folglich zentrale Wertvorstellungen einer Gesellschaft wider. Aus der Tatsache, dass diese Wertvorstellungen in den gegenwärtigen westlichen Gesellschaften maßgeblich vom „Geist des modernen Kapitalismus“ geprägt sind (vgl. Weber [1904/05] 2006), resultiert die Prestigefunktion und damit die latente Bedeutung von Milliardären. Da Reichtum heutzutage als gesellschaftliches Leitbild fungiert, genießen Milliardäre in der Regel eine exponierte soziale Stellung, mit der eine besondere Wirkungsmacht von bestimmten immateriellen Vermögenswerten (wie zum Beispiel geistige Fähigkeiten in Form von Ideen oder Visionen) einhergeht. Äußerungen, Einstellungen und Handlungen von Milliardären sind daher meist von besonderem Gewicht und können Einfluss oder Ausstrahlungseffekte auf die Gesellschaft im Ganzen haben. Neben einem Spiegel der Gesellschaft sind Milliardäre damit stets auch (potenzielle) Pioniere gesellschaftlichen Wandels. In diesem ambivalenten Kern liegt die eigentliche soziologische Relevanz der Milliardärsthematik.

Derselbe doppelseitige Charakter ist Medien zueigen: *„Medieninhalte gelten sowohl als Spiegel als auch als Vorbereiter kultureller und normativer Vorstellungen einer Gesellschaft [...]“*, so der Kommunikationswissenschaftler Armin Scholl (2005: 230).<sup>356</sup> Auch Heinz Pürer (2015: 24) weist darauf hin, dass die ersten Druckwerke in Form von Flugschriften von entscheidender Bedeutung für den Erfolg von Martin Luthers Reformbewegung waren. „Meinungsführende“ oder „avantgardistische“ Milliardäre und Medien bilden damit in Bezug auf die Verbreitung visionärer Ideen eine Symbiose, die in ihrer Wirkungskraft kaum zu überschätzen ist. Beispiele dafür sind die jüngst medial verbreiteten Forderungen verschiedener Milliardäre (Sergey Brin, Larry Page, Richard Branson, Paul Tudor Jones u.a.) nach neuen Wirtschafts- und Lebensmodellen sowie nach einer drastischen Reduzierung der Erwerbsarbeitszeit. Analog zum Reichtum hat Erwerbsarbeit mit dem Industriezeitalter eine massive gesellschaftliche Aufwertung erfahren und wird seither

---

<sup>356</sup> Wie zum Beispiel Marcus Maurer und Carsten Reinemann (2006: 21) bemerken, ergibt sich die Vorreiterrolle (oder das „Frühwarnsystem“) der Medien dadurch, dass Journalisten progressiver und kritischer sind als der Bevölkerungsdurchschnitt und neue Themen oder Werte früher aufgreifen (vgl. auch Donsbach 2005: 420; Meyen 2005: 252).

in ihrer grundsätzlichen Form – auch von den Massenmedien – kaum mehr kritisch hinterfragt. Galt Muße über weite Strecken der Menschheitsgeschichte als vollkommene und erstrebenswerteste Lebensform, so wird sie heutzutage als Faulheit oder Unproduktivität abgewertet. Entsprechende Forderungen finden daher (zunächst) kaum allgemeine Anerkennung, weshalb sie für die genannten Milliardäre faktisch nicht weniger als eine Gefahr der sozialen Isolation bedeuten. Die Furcht vor dieser ist es – Elisabeth Noelle-Neumanns (1980) „Theorie der Schweigespirale“ zufolge –, die die Mehrheit der Bevölkerung davon abhält, bestimmte gesellschaftlich geächtete Meinungen zu vertreten und zu äußern (vgl. auch Bauman 2015: 39; Funk 1988: 102; Miegel 2014: 62). Obwohl zweifelsohne nicht wenige Menschen ihre Erwerbsarbeit eher als Mühsal und Plackerei, denn als Sinnstiftung oder Selbstverwirklichung wahrnehmen, trauen sich die Wenigsten, öffentlich die Stimme dagegen zu erheben. So schweigt die vermeintliche Minderheit aus Isolationsfurcht, während die vermeintliche Mehrheit – um soziale Anerkennung zu finden – die massenmedial entscheidend mitgeprägte und unterstützte Mehrheitsmeinung offen äußert. Mediale und interpersonale Kommunikation wirken in eine Richtung und stoßen so die Schweigespirale an (vgl. Scherer 2005: 421).<sup>357</sup> Nach Noelle-Neumann bleibt (neben dem „harten Kern“, der an seiner Meinung festhält, auch wenn diese die öffentliche Mehrheit verloren hat) nur die Gruppe der „Avantgarde“ von den Prozessen der Schweigespirale unbeeinflusst. Diese Gruppe kennzeichnet sich zum einen durch eine öffentliche Vertretung und Bekundung ihrer Meinung, selbst wenn diese noch eine Minoritätsmeinung ist und zum anderen durch eine fehlende Isolationsfurcht. Angesichts ihrer häufig bewusst gewählten Zurückgezogenheit, ihres grundsätzlich hohen sozialen Ansehens, ihrer materiellen Unabhängigkeit und ihres direkten (Besitz von Medienunternehmen) wie indirekten (relativ häufige Zitation) medialen Wirkungspotenzials liegt es auf der Hand, dass Milliardäre in besonderem Maße befähigt sind, eine so verstandene avantgardistische Position einzunehmen. Man könnte es als doppelte Ironie der Geschichte bezeichnen, wenn es einer Symbiose aus avantgardisti-

---

<sup>357</sup> Noelle-Neumann (1980: XIII) beschreibt den Kerngedanken der Schweigespirale wie folgt: „Menschen wollen sich nicht isolieren, beobachten pausenlos ihre Umwelt, können aufs Feinste registrieren, was zu-, was abnimmt. Wer sieht, daß seine Meinung zunimmt, ist gestärkt, redet öffentlich, läßt die Vorsicht fallen. Wer sieht, daß seine Meinung an Boden verliert, verfällt in Schweigen. Indem die einen laut reden, öffentlich zu sehen sind, wirken sie stärker als sie wirklich sind, die anderen schwächer, als sie wirklich sind. Es ergibt sich eine optische oder akustische Täuschung für die wirklichen Mehrheits-, die wirklichen Stärkeverhältnisse, und so stecken die einen andere zum Reden an, die anderen zum Schweigen, bis schließlich die eine Auffassung ganz untergehen kann. Im Begriff Schweige'spirale' liegt die ‚Bewegung‘, das sich Ausbreitende, gegen das man nicht [oder kaum; DB] ankommen kann.“ Die Theorie blieb nicht ohne Kritik (vgl. z.B. Bonfadelli 2004: 159ff.; Jäckel 2005: 241ff.) und konnte bislang nicht vollständig überprüft werden. Die vorliegenden empirischen Befunde zu verschiedenen Einzelteilen der Theorie sind insgesamt „widersprüchlich und alles andere als konsistent“ (Bonfadelli 2004: 160), „erg[e]ben [aber] zumeist eine, wenn in der Regel auch nur schwache Bestätigung für die These Noelle-Neumanns“ (Scherer 2005: 422).

schen Milliardären und entsprechenden medial verbreiteten Inhalten gelänge, eine Transformation der maßgeblich von Luther geprägten Arbeits- und Wachstumsgesellschaft in Gang zu setzen. „*Auch Reichtum [besser: Vermögen; DB]*“, so lässt sich mit den Worten des deutschen Dichters und Lyrikers Friedrich Rückert schließen, „*ist eine Kraft, so gut wie Weisheit und Stärke, kann werden nicht minder ehrenhaft, verwendet zum Menschenwerke.*“<sup>358</sup>

---

<sup>358</sup> Das hier gemeinte „Menschenwerk“ bestünde im Sinne der Hegel’schen Geschichtsphilosophie in einem stufenweise Voranschreiten der Freiheit des Menschen, „*bis am Ende der Mensch seine vollständige Freiheit erlangt hat und damit der demokratische Staat in seiner idealen Form entstanden ist*“ (Hessel 2013: 12).

**Literatur**

- Abelshausen, Werner (2004): Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Adam, Thomas (2004): *Philanthropy, Patronage and Civil Society. Experiences from Germany, Great Britain and North America*. Bloomington: Indiana University Press.
- Adloff, Frank (2014): *Philanthropisches Handeln in den USA und Deutschland. Zwischen Elitenreproduktion und Zivilgesellschaft*. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael; Ströing, Miriam (Hrsg.): *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*. Seite 181-197. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Adloff, Frank; Leggewie, Claus (2014): *Das konvivialistische Manifest. Für eine neue Kunst des Zusammenlebens*. Bielefeld: Transcript Verlag.
- Amann, Susanne; Böll, Sven; Dettmer, Markus; Hesse, Martin; Tietz, Janko (2014): *Bitte unten bleiben!* In: *Spiegel* 19/2014. Seite 58-64.
- Andreae, Steffen; Grundmann, Matthias (2012): *Gemeinsam! Eine reale Utopie. Wenningen 2025*. Osnabrück: Packpapier Verlag.
- Anheier, Helmut K.; Leat, Diana (2006): *Creative Philanthropy*. London: Routledge.
- Arendt, Hannah ([1958] 2007): *Vita activa oder Vom tätigen Leben*. München: Piper Verlag.
- Aristoteles (1995): *Nikomachische Ethik*. Nach der Übersetzung von Eugen Rolfes, bearbeitet von Günter Bien. *Philosophische Schriften Band 3*. Hamburg: Meiner Verlag.
- Aristoteles (1989): *Politik. Schriften zur Staatstheorie*. Herausgegeben von Franz F. Schwarz. Stuttgart: Reclam Verlag.
- Arlt, Hans-Jürgen; Zech, Rainer (2015): *Arbeit und Muße. Ein Plädoyer für den Abschied vom Arbeitskult*. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Arlt, Hans-Jürgen; Storz, Wolfgang (2013): *Portionierte Armut, Blackbox Reichtum. Die Angst des Journalismus vor der sozialen Kluft*. Studien, Rosa-Luxemburg-Stiftung. Berlin.
- Augustin, Frank (2013): Editorial. In: *Agora* 42, 02/2013. Seite 3. Stuttgart.
- Bach, Stefan (2013): *Unternehmensbesteuerung. Hohe Gewinne – mäßige Steuereinnahmen*. In: *DIW Wochenbericht* 22-23/2013. Berlin.
- Bach, Stefan; Corneo, Giacomo; Steiner, Viktor (2013): *Effective Taxation of Top Incomes in Germany*. In: *German Economic Review*, Volume 14, Issue 2. Seite 115-137.
- Bach, Stefan (2012): *Eurokrise, Staatsverschuldung und privater Reichtum*. *DIW Wochenbericht* 28/2012. Berlin.
- Bach, Stefan (2011): *Stellungnahme. Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung*. DIW Berlin (vgl. [http://www.diw.de/documents/dokumentenarchiv/17/diw\\_01.c.390220.de/stellungnahme\\_reichtumsberichterstattung\\_stefanbach\\_20111201.pdf](http://www.diw.de/documents/dokumentenarchiv/17/diw_01.c.390220.de/stellungnahme_reichtumsberichterstattung_stefanbach_20111201.pdf)).
- Bach, Stefan; Beznoska, Martin; Steiner, Viktor (2010): *Aufkommens- und Verteilungswirkungen einer Grünen Vermögensabgabe*. In: *Politikberatung kompakt* 59, 2010. Berlin.

- Bartholomew, James (1989): *The richest man in the world. The Sultan of Brunei*. London: Penguin Books.
- Bassen, Alexander; Jastram, Sarah; Meyer, Katrin (2005): *Corporate Social Responsibility. Eine Begriffserläuterung*. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 6 (2005) 2. Seite 231-236.
- Bauman, Zygmunt (2015): *Retten uns die Reichen?* Freiburg/Basel/Wien: Herder Verlag.
- Baumann, Eva (2001): *Graduell oder grundsätzlich? Unterschiede der inhaltsanalytischen Grundlagenliteratur von K. Merten und W. Früh*. In: Wirth, Werner; Lauf, Edmund (Hrsg.): *Inhaltsanalyse. Perspektiven, Probleme, Potentiale*. Seite 362-373. Köln: Herbert von Halem Verlag.
- Becker, Jens (2014): *Reichtum in Deutschland und den USA*. In: *APuZ*, 64. Jahrgang, 15/2014. Seite 30-36. Bonn.
- Becker, Jens; Bieräugel, Roland; Nüchter, Oliver; Schmid, Alfons (2009): *Einstellungen zum Reichtum in Deutschland*. In: *WSI Mitteilungen* 3/2009. Seite 158-164.
- Beckert, Jens (2009): *Vermögen und Besteuerung*. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias (Hrsg.): *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*. Seite 146-157. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Behmer, Markus (2012): *Krise! Welche Krise? Von der Notwendigkeit des Fortbestehens der „Qualitätsmarke“ Printjournalismus*. In: Springer, Nina; Raabe, Johannes; Haas, Hannes; Eichhorn, Wolfgang (Hrsg.): *Medien und Journalismus im 21. Jahrhundert. Herausforderungen für Kommunikationswissenschaft, Journalistenausbildung und Praxis*. Seite 217-234. Konstanz/München: UVK.
- Belitz, Wolfgang (2000): *Sechs kurze Kommentare zum Thema Reichtum in Deutschland*. In: Belitz, Wolfgang; Riekenbrauck, Ursula; Schriever, Erich (Hrsg.): *Spurensuche Reichtum. Beiträge und Arbeitsmaterialien zur Situation in Deutschland*. Seite 11-21. Witten.
- Bentele, Günter; Seidenglanz, René (2005): *Glaubwürdigkeit*. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): *Handbuch Journalismus und Medien*. Seite 86-90. Konstanz: UVK.
- Benz, Arthur (2001): *Der moderne Staat. Grundlagen der politischen Analyse*. Oldenburg: De Gruyter Verlag.
- Berger, Jens (2015): *Wem gehört Deutschland? Die wahren Machthaber und das Märchen vom Volksvermögen*. München/Berlin: Piper Verlag.
- Bergmann, Frithjof (2011): *„Sex muss schon sehr gut sein, um den Vergleich mit Neuer Arbeit auszuhalten“*. In: *Agora* 42, 01/2011. Seite 86-96. Stuttgart.
- Bergmann, Joachim (2004): *Die Reichen werden reicher – auch in Deutschland. Die Legende von den moderaten Ungleichheiten*. In: *Leviathan*, Volume 32, Issue 2. Seite 185-202.
- Bernstein, Peter W.; Swan, Annalyn (2007): *All the Money in the World. How the Forbes 400 Make – and Spend – Their Fortunes*. New York: Vintage Books.
- Bertelsmann Stiftung (2008): *Orientierung für soziale Investoren*. Broschüre der Bertelsmann Stiftung. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.

- Biendarra, Torsten; Klotz, Joana; Palan, Dietmar (2013): Kleine Mengenlehre. In: Manager Magazin spezial, Oktober 2013. Seite 89-95. Hamburg.
- Bishop, Matthew; Green, Michael (2008): *Philanthrocapitalism. How the Rich Can Save the World*. London: A&C Black.
- Böll, Heinrich ([1963] 2006): Anekdote zur Senkung der Arbeitsmoral. In: Schubert, Jochen (Hrsg.): *Erzählungen*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Böwing-Schmalenbrock, Melanie (2012): *Wege zum Reichtum. Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Bohnsack, Ralf; Przyborski, Aglaja (2012): Zur Vermögenskultur von Familienunternehmen und ihren generations- und milieuspezifischen Differenzierungen. In: Druyen, Thomas (Hrsg.): *Verantwortung und Bewährung. Eine vermögenskulturelle Studie*. Seite 1-121. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Bonfadelli, Heinz (2004): *Medienwirkungsforschung I. Grundlagen und theoretische Perspektiven*. Konstanz: UVK.
- Bornstein, David (2006): *Die Welt verändern. Social Entrepreneurs und die Kraft neuer Ideen*. Stuttgart: Klett-Cotta Verlag.
- Boston Consulting Group (2013): *Global Wealth Report 2013*.
- Bourdieu, Pierre (1998): *Praktische Vernunft. Zur Theorie des Handelns*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Bourdieu, Pierre ([1979] 1982): *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Bourdieu, Pierre (1970): *Zur Soziologie der symbolischen Formen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Brand, Ulrich (2012): Wachstum und Herrschaft. In: *APuZ*, 62. Jahrgang, 27-28/2012. Seite 8-14. Bonn.
- Braun, Reiner (2011): Erben in Deutschland. In: *Wirtschaftsdienst* 2011/10. Seite 724-726.
- Braunberger, Gerald; Lembke, Judith (2009): *Finanzdynastien. Die Macht des Geldes*. Frankfurt am Main: Frankfurter Allgemeine Buch.
- Brenner, Daniel (2011): Unternehmerisches Engagement. Beispiele gelebter Vermögenskultur durch Superreiche. In: Druyen, Thomas (Hrsg.): *Vermögenskultur. Verantwortung im 21. Jahrhundert*. Seite 113-130. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Bréville, Benoît (2014): Wenn Bürger den Sozialstaat untergraben. Die fatalen Wirkungen der neoliberalen Spendenkultur in den USA. In: *Le Monde diplomatique*, 12.12.2014. Seite 12-13.
- Brügge, Peter (1968): *Die Reichen in Deutschland. Die bundesdeutschen Millionäre – wie haben sie ihr Geld gemacht, und was machen sie damit?* München: Wilhelm Heyne Verlag.
- Brügge, Peter (1966a): Die Reichen in Deutschland. In: *Spiegel*, 37/1966. Seite 49-68.
- Brügge, Peter (1966b): Die Reichen in Deutschland. In: *Spiegel*, 38/1966. Seite 77-100.
- Brügge, Peter (1966c): Die Reichen in Deutschland. In: *Spiegel*, 41/1966. Seite 95-116.
- Brügge, Peter (1966d): Die Reichen in Deutschland. In: *Spiegel*, 42/1966. Seite 62-82.

- Büsch, Otto (1992): Handbuch der preußischen Geschichte. Berlin: De Gruyter Verlag.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2013): Lebenslagen in Deutschland. Der Vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Bonn.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2008): Lebenslagen in Deutschland. Der Dritte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Bonn.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2005): Lebenslagen in Deutschland. Der Zweite Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Bonn.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2001): Lebenslagen in Deutschland. Der Erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Bonn.
- Bundesverband Deutscher Stiftungen (2007): StiftungsReport 2007. Schwerpunkt Bürgerstiftungen. Berlin: StiftungsVerlag.
- Burkhardt, Steffen (2005): Boulevard-Journalismus. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 31-35. Konstanz: UVK.
- Capgemini; RBC Wealth Management (2013): World Wealth Report 2013.
- Carnegie, Andrew (1905): Das Evangelium des Reichtums und andere Zeit- und Streitfragen. Leipzig: Verlag Johannes von Schalscha-Ehrenfeld.
- Castendyk, Oliver; Wellbrock, Christian (2011): Die Wirtschaft im Spiegel der Medien. Hamburg.
- Corneo, Giacomo (2015): Kapitalismus. Alternative in Sicht? In: APuZ, 65. Jahrgang, 35-37/2015, Seite 24-32. Bonn.
- Credit Suisse (2013a): Global Wealth Databook 2013.
- Credit Suisse (2013b): Global Wealth Report 2013.
- Crouch, Colin (2015): Die bezifferte Welt. Wie die Logik der Finanzmärkte das Wissen bedroht. Berlin: Suhrkamp Verlag.
- Daele, Wolfgang Van Den; Neidhardt, Friedhelm (1996): Regierung durch Diskussion – Über Versuche, mit Argumenten Politik zu machen. In: Daele, Wolfgang Van Den; Neidhardt, Friedhelm (Hrsg.): Kommunikation und Entscheidung. Politische Funktionen öffentlicher Meinungsbildung und diskursiver Verfahren. WZB-Jahrbuch. Seite 9-52. Berlin: Sigma Verlag.
- Dahrendorf, Ralf (1999): Die Kraft des Dritten Sektors. In: Maecenata Aktuell, 18. Seite 10-14.
- Daly, Herman E. (1997): Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development. Boston: Beacon Press.
- Davies, James B.; Sandström, Susanna; Shorrocks, Anthony; Wolff, Edward N. (2011): The level and distribution of global household wealth. In: The Economic Journal, 121 (2011). Seite 223-254. Oxford.
- Davies, James B. (2008): Personal Wealth from a Global Perspective. A study prepared for the World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER). Oxford: Oxford University Press.
- Deetjen, Gottfried (1977): Industriellenprofile in Massenmedien. Ein neuer Ansatz zur Aussagenanalyse. Hamburg: Verlag Hans Bredow Institut.

- Dernbach, Beatrice (2005): Informations-Journalismus. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 104-109. Konstanz: UVK.
- Dettmer, Markus; Elger, Katrin; Müller, Martin U.; Tuma, Thomas (2012a): Im Reich der Reichen. In: Spiegel, 9/2012. Seite 62-72.
- Dettmer, Markus; Elger, Katrin; Müller, Martin U.; Tuma, Thomas (2012b): Trio infernale. In: Spiegel, 10/2012. Seite 72-77.
- Dettmer, Markus; Elger, Katrin; Müller, Martin U.; Tuma, Thomas (2012c): „Der Sinn meines Lebens“. In: Spiegel, 12/2012. Seite 80-86.
- Deutsche Bundesbank (2013): Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland. Ergebnisse der Bundesbankstudie. Monatsbericht Juni 2013. Seite 25-51.
- Deutscher Bundestag (2008): Unterrichtung durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales. Bericht zum Entwurf des 3. Armuts- und Reichtumsberichts der Bundesregierung. Berlin: Ausschussdrucksache 16(11)989.
- Diekhof, Rolf (1970): Die oberen 15000. Ein Report über die Reichen in Deutschland. In: Die Zeit, 29.5.1970.
- Diekmann, Andreas (2005): Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Donsbach, Wolfgang (2005): Rollenselbstverständnis. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 415-420. Konstanz: UVK.
- Drayton, Bill (2008): Social Entrepreneurs wollen nicht helfen. Sie wollen die Welt verändern. In: Focus 02, 2008. Seite 53-56.
- Druyen, Thomas (2012): Vorwort. In: Druyen, Thomas (Hrsg.): Verantwortung und Bewahrung. Eine vermögenskulturelle Studie. Seite V-VII. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Druyen, Thomas (2011): Happy Princes. The Empowerment of Wealthibility. Wien: Sigmund Freud University Press.
- Druyen, Thomas (2009): Entstehung und Verbreitung von Vermögenskultur und Vermögensethik. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Seite 29-41. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Druyen, Thomas (2007): Goldkinder. Die Welt des Vermögens. Hamburg: Murmann Verlag.
- Effmer, Viola (2006): Sal. Oppenheim JR. & Cie. Kulturförderung im 19. Jhd. Köln: Böhlau Verlag.
- Eißel, Dieter (2000): Verteilungsgerechtigkeit. Anmerkungen zur aktuellen Debatte über die Besteuerung von Vermögen. In: Belitz, Wolfgang; Riekenbrauck, Ursula; Schriever, Erich (Hrsg.): Spurensuche Reichtum. Beiträge und Arbeitsmaterialien zur Situation in Deutschland. Seite 71-79. Witten.
- Eißel, Dieter (1997): Reichtum unter der Steuerschraube? Staatlicher Umgang mit hohem Einkommen und Vermögen. In: Huster, Ernst-Ulrich (Hrsg.): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung. Seite 127-157. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.

- el Sehity, Tarek (2012): Der Preis des Erfolgs. Skizzen zur Psychologie des Vermögens und des Geldes. In: Druyen, Thomas (Hrsg.): Verantwortung und Bewährung. Eine vermögenskulturelle Studie. Seite 147-173. Wiesbaden: Springer Verlag.
- el Sehity, Tarek; Schor-Tschudnowskaja, Anna (2011): Vermögende in Deutschland – Die Perspektive der Vermögenskulturforschung. In: Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung. Seite 143-202. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Engelmann, Bernt (1986): Das ABC des grossen Geldes. Macht und Reichtum in der Bundesrepublik – und was man in Bonn dafür kaufen kann. Berlin: Verlag der Nation.
- Engelmann, Bernt; Wallraff, Günter (1976): Ihr da oben – wir da unten. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Engelmann, Bernt (1972): Das Reich zerfiel, die Reichen blieben. Deutschlands Geld- und Machtelite. Hamburg: Hoffmann und Campe Verlag.
- Engelmann, Bernt (1968): Die Macht am Rhein. Meine Freunde – die Geldgiganten. München: Franz Schneekluth Verlag.
- Engels, Dietrich; Apel, Helmut; Götte, Sebastian (2011): Wahrnehmung von Armut und Reichtum in Deutschland. Primärerhebung und Sekundäranalyse der repräsentativen Befragung „ARB-Survey 2011“. Bonn: Bundesministerium für Arbeit und Soziales.
- Epikur (2009): Philosophie der Freude. Briefe, Hauptlehrsätze, Spruchsammlung, Fragmente. Frankfurt am Main: Insel Verlag.
- Erhard, Ludwig (1957): Wohlstand für Alle. Düsseldorf: Econ Verlag.
- Espenhorst, Jürgen (1997): Reichtum als gesellschaftliches Leitbild. In: Huster, Ernst-Ulrich (Hrsg.): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung. Seite 161-188. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Europäische Kommission (2001): Grünbuch. Europäische Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung der Unternehmen. Brüssel, 18.7.2001.
- Europäische Zentralbank (EZB) (2013): The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Results from the First Wave. Statistics Paper Series, No 2.
- Fischer, Lorenz (1991): Arbeitszufriedenheit. Konzepte und empirische Befunde. Stuttgart: Verlag für angewandte Psychologie.
- Forbes (2016): Billionaires. Meet the richest people on the planet. New York.
- Forbes (2015): Billionaires. Meet the richest people on the planet. New York.
- Forbes (2014): Billionaires. The world almanac of wealth. New York.
- Forbes (2013): Billionaires. The definitive guide to the richest people on earth. New York.
- Forbes (2012): Billionaires. The 1226 richest people on the planet. New York.
- Frank, Robert (2009): Richistan. Eine Reise durch die Welt der Megareichen. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Freeland, Chrystia (2013): Die Superreichen. Aufstieg und Herrschaft einer neuen globalen Geldelite. Frankfurt am Main: Westend Verlag.
- Frey, Carl Benedikt; Osborne, Michael A. (2013): The Future of Employment. How Susceptible are Jobs to Computerisation? University of Oxford.

- Frey, Manuel (2001): Vom Gemeinwohl zum Gemeinsinn. Das Beispiel der Stifter und Mäzene im 19. und 20. Jahrhundert. In: Münkler, Herfried; Bluhm, Harald (Hrsg.): Gemeinwohl und Gemeinsinn. Historische Semantiken politischer Leitbegriffe. Seite 275-301. Berlin: De Gruyter Verlag.
- Fromm, Erich (1992): Humanismus als reale Utopie. Der Glaube an den Menschen. München: Wilhelm Heyne Verlag.
- Fromm, Erich ([1955] 1991): Wege aus einer kranken Gesellschaft. Eine sozialpsychologische Untersuchung. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Fromm, Erich ([1941] 1991): Die Furcht vor der Freiheit. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Früh, Werner (2007): Inhaltsanalyse. Theorie und Praxis. Konstanz: UVK.
- Früh, Werner (2005): Unterhaltung. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 446-450. Konstanz: UVK.
- Fuchs, Tatjana (2001): Die sozialen Folgen von öffentlicher Armut und privatem Reichtum. In: Stadlinger, Jörg (Hrsg.): Reichtum heute. Diskussion eines kontroversen Sachverhalts. Seite 202-219. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Füllsack, Manfred (2009): Arbeit. Wien: Facultas Verlag.
- Funk, Rainer (1988): Erich-Fromm-Lesebuch. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Fussell, Paul ([1983] 1997): Cashmere, Cocktail, Cadillac. Ein Wegweiser durch das amerikanische Statussystem. Göttingen: Steidl Verlag.
- Galbraith, John Kenneth ([1958] 1999): Gesellschaft im Überfluß. München: Droemer Knaur Verlag.
- Gastmann, Dennis (2014): Geschlossene Gesellschaft. Ein Reichtumsbericht. Berlin: Rowohlt Verlag.
- Gellert, Claudius (2001): Realität und gesellschaftliche Bedeutung sozialer Ungleichheit. Überlegungen zur „upper class“, Elitenreproduktion und Individualisierung. In: Stadlinger, Jörg (Hrsg.): Reichtum heute. Diskussion eines kontroversen Sachverhalts. Seite 171-183. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Georg, Werner (2009): Reichtum und Lebensstil – ein Überblick vor dem Hintergrund soziologischer Theorieansätze und empirischer Befunde der Lebensstilforschung. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Seite 266-275. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Gerke, Günter (1998): Das Geld der mageren Jahre – als alle Milliardäre waren. Bielefeld: Gieselmann Verlag.
- Glatzer, Wolfgang; Becker, Jens; Bieräugel, Roland; Hallein-Benze, Geraldine; Nüchter, Oliver; Schmid, Alfons (2008): Einstellungen zum Reichtum. Wahrnehmung und Beurteilung sozio-ökonomischer Ungleichheit und ihrer gesellschaftlichen Konsequenzen in Deutschland. Bonn: Bundesministerium für Arbeit und Soziales.
- Glötz, Peter; Langenbucher, Wolfgang R. (1993): Der mißachtete Leser. Zur Kritik der deutschen Presse. München: Fischer, Reinhard.

- Grabka, Markus M. (2014): Verteilung und Struktur des Reichtums in Deutschland. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael; Ströing, Miriam (Hrsg.): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Seite 21-45. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Groebel, Jo (2005): Kultivierungshypothese. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 189-194. Konstanz: UVK.
- Groh-Samberg, Olaf (2009): Sorgenfreier Reichtum. Jenseits von Konjunktur und Krise lebt nur ein Prozent der Bevölkerung. In: DIW Wochenbericht Nr. 35.2009. Seite 590-597. Berlin.
- Grundmann, Matthias (2011): Nur reich oder auch vermögend? Zum Handlungsvermögen Reicher. In: Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung. Seite 205-214. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Grundmann, Matthias (2009): Handlungsvermögen und Wohlfahrtsproduktion – Was leisten Vermögende für die gesellschaftliche Wohlfahrt? In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Seite 200-211. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Gürtler, Detlef (2004): Die Dagoberts. Eine Weltgeschichte des Reichtums – von Krösus bis Bill Gates. Frankfurt am Main: Eichborn Verlag.
- Haas, Bruno (2011): „Vermögende fordern Vermögensabgabe“ – Eine neue Form des Engagements vermögender BürgerInnen. In: Druyen, Thomas (Hrsg.): Vermögenskultur. Verantwortung im 21. Jahrhundert. Seite 257-275. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Haas, Hannes (2005a): Aktualität. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 18-20. Konstanz: UVK.
- Haas, Hannes (2005b): Mediengattungen. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 225-229. Konstanz: UVK.
- Hamburg Media School; Institut für empirische Medienforschung (2013): Wirtschaftsbilder in der Fernsehunterhaltung. Hamburg.
- Hardt, Michael; Negri, Antonio (2003): Empire. Die neue Weltordnung. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Hartmann, Kathrin (2015): Wohlsein! In: Transform – Magazin für das Gute Leben. Nr. 1. Seite 78-81.
- Hartmann, Michael (2014): Hybrider Kapitalismus – hybrider Sozialstaat. Warum Grenzüberschreitungen zum Prinzip werden und wie Kirche damit umgeht. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael; Ströing, Miriam (Hrsg.): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Seite 217-236. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Hartmann, Michael (2007): Eliten und Macht in Europa. Ein internationaler Vergleich. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Hayek, Friedrich August von ([1981] 1996): Interview in der Wirtschaftswoche Nr. 3, 11.1.1996. Seite 16-17.

- Hayek, Friedrich August von ([1960] 1991): Die Verfassung der Freiheit. Frankfurt am Main: Mohr Siebeck Verlag.
- Hecker, Max (1987): Briefwechsel zwischen Goethe und Zelter. Frankfurt am Main: Insel Verlag.
- Heinecke, Andreas (2015): Auf der Suche nach der gewonnenen Zeit. Zum Erfahrungswissen im Alter und zur Förderung von Lebenskompetenzen junger Menschen. In: Druryen, Thomas (Hrsg.): Drei Generationen im Gespräch – Eine Studie zum intergenerativen Zukunftsmanagement. Seite 163-180. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Helmig, Lutz (2013): „Das hält man schlecht aus“. In: Manager Magazin spezial, Oktober 2013. Seite 80-83. Hamburg.
- Henke, Ursula (1997): Elite oder ... „Einige sind gleicher“. In: Huster, Ernst-Ulrich (Hrsg.): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung. Seite 189-199. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Herrmann, Ulrike (2010): Ein Land guckt weg. In: Taz, Die Tageszeitung, 27.8.2010.
- Hessel, Stéphane (2013): Empört Euch! Berlin: Ullstein Verlag.
- Hickethier, Knut (2005): Fernsehen. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 54-60. Konstanz: UVK.
- Hillmann, Karl-Heinz (1994): Wörterbuch der Soziologie. Stuttgart: Alfred Kröner Verlag.
- Höffe, Otfried (1992): Lexikon der Ethik. München: Verlag C.H. Beck.
- Holsti, Ole R. (1969): Content analysis for the social sciences and humanities. Boston: Addison-Wesley.
- Hradil, Stefan; Imbusch, Peter (2003): Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen. Opladen: Leske + Budrich Verlag.
- Hradil, Stefan (2001): Soziale Ungleichheit in Deutschland. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Huber, Peter (2011): Der „Erfinder“ des Papiergelds. Mörder und Finanzgenie. In: Die-Presse.com, 15.3.2011.
- Huster, Ernst-Ulrich (2001): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung. In: Stadlinger, Jörg (Hrsg.): Reichtum heute. Diskussion eines kontroversen Sachverhalts. Seite 9-27. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Huster, Ernst-Ulrich (2000): Reich, schön, gut. Wieviel soziale Distanz verträgt die Gesellschaft? In: Belitz, Wolfgang; Riekenbrauck, Ursula; Schriever, Erich (Hrsg.): Spurensuche Reichtum. Beiträge und Arbeitsmaterialien zur Situation in Deutschland. Seite 100-104. Witten.
- 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. Seite 7-31. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Illich, Ivan (1979): Das Recht auf schöpferische Arbeitslosigkeit. In: Huber, Joseph (Hrsg.): Anders arbeiten – anders wirtschaften. Dual-Wirtschaft: nicht jede Arbeit muß ein Job sein. Seite 78-90. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.

- Illich, Ivan (1978): Nützliche Arbeitslosigkeit – eine gesellschaftliche Alternative. In: Technologie und Politik. Das Magazin zur Wachstumskrise. Band 10. Hamburg: Rowohlt Verlag.
- Imbusch, Peter (2009): Unglaubliche Vermögen – Elitärer Reichtum. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Seite 212-2230. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW) (2011): Aktualisierung der Berichterstattung über die Verteilung von Einkommen und Vermögen in Deutschland. Bonn: Bundesministerium für Arbeit und Soziales.
- Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW) (2010): Möglichkeiten und Grenzen der Reichtumsberichterstattung. Bonn: Bundesministerium für Arbeit und Soziales.
- Jackson, Tim (2013): Wohlstand ohne Wachstum. Leben und Wirtschaften in einer endlichen Welt. München: Oekom Verlag.
- Jäckel, Michael (2005): Medienwirkungen. Ein Studienbuch zur Einführung. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Jansen, Stephan A.; Heinze, Rolf G.; Beckmann, Markus (2013): Sozialunternehmen in Deutschland. Analysen, Trends und Handlungsempfehlungen. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Jungblut, Michael (1971): Die Reichen und die Superreichen in Deutschland. Hamburg: Hoffmann und Campe Verlag.
- Jungbluth, Rüdiger (2002): Die Quandts. Ihr leiser Aufstieg zur mächtigsten Wirtschaftsdynastie Deutschlands. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Kallweit, Manuel; Weigert, Benjamin (2015): Demografischer Wandel in Deutschland. Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen. In: Druyen, Thomas (Hrsg.): Drei Generationen im Gespräch – Eine Studie zum intergenerativen Zukunftsmanagement. Seite 181-221. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Keynes, John Maynard ([1930] 2007): Wirtschaftliche Möglichkeiten für unsere Enkelkinder. In: Reuter, Norbert (Hrsg.): Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität. Wirtschaftspolitische Leitbilder zwischen Gestern und Morgen. Mit Texten zum Thema von John Maynard Keynes und Wassily W. Leontief. Seite 135-147. Marburg: Metropolis Verlag.
- Kischel, Martina (2009): Das gesellschaftliche Engagement von vermögenden Personen. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Seite 184-199. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Klein, Dieter (2006): Milliardäre – Kassenleere. Rätselhafter Verbleib des anschwellenden Reichtums. Berlin: Karl Dietz Verlag.
- Kleinstauber, Hans J.; Weischenberg, Siegfried (2005): Deutschland. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinstauber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 40-52. Konstanz: UVK.
- Knight Frank (2013): Wealth Report 2013.
- Kocka, Jürgen (2015): Arbeit im Kapitalismus. Lange Linien der historischen Entwicklung bis heute. In: APuZ, 65. Jahrgang, 35-37/2015. Seite 10-17. Bonn.

- Kocka, Jürgen (2013): *Geschichte des Kapitalismus*. München: Verlag C.H. Beck.
- Kocka, Jürgen (2001): *Thesen zur Geschichte und Zukunft der Arbeit*. In: *APuZ*, 21/2001. Seite 8-13. Bonn.
- Köcher, Renate (2008): *Skepsis gegenüber den Führungseliten*. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 23.4.2008.
- Krais, Beate (2003): *Begriffliche und theoretische Zugänge zu den ‚oberen Rängen‘ der Gesellschaft*. In: Hradil, Stefan; Imbusch, Peter (Hrsg.): *Oberschichten. Eliten. Herrschende Klassen*. Seite 35-54. Opladen: Leske + Budrich Verlag.
- Kramer, Dieter (2001): *Zur Kultur des Reichtums. Ein Essay zu sozialkulturellen Dimensionen von Reichtum*. In: Stadlinger, Jörg (Hrsg.): *Reichtum heute. Diskussion eines kontroversen Sachverhalts*. Seite 258-273. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Krimphove, Petra (2010): *Philanthropen im Aufbruch. Ein deutsch-amerikanischer Vergleich*. Wien: Sigmund Freud University Press.
- Krugman, Paul (2008): *„Die USA sind kein Vorbild“*. In: *Manager Magazin*, 26.5.2008.
- Krysmanski, Hans Jürgen (2012): *0,1 Prozent. Das Imperium der Milliardäre*. Frankfurt am Main: Westend Verlag.
- Krysmanski, Hans Jürgen (2011): *Hirten & Wölfe. Wie Geld- und Machteliten sich die Welt aneignen*. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Küntzel, Ulrich (1984): *Die Finanzen grosser Männer*. Frankfurt am Main/Berlin/Wien: Ullstein Sachbuch.
- Kurzweil, Raymond (2005): *The Singularity Is Near. When Humans Transcend Biology*. New York: Penguin.
- Lafargue, Paul ([1883] 1988): *Das Recht auf Faulheit. Widerlegung des „Rechts auf Arbeit“ von 1848. Neu übersetzt und herausgegeben als Sondernummer der „Schriften gegen die Arbeit“*. Ludwigshafen.
- Lauterbach, Wolfgang (2014): *Reiche Parallelwelt? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen*. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael; Ströing, Miriam (Hrsg.): *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*. Seite 77-97. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Lauterbach, Wolfgang (2013): *„Wir brauchen Ungleichheit als Ansporn“*. In: *Manager Magazin spezial*, Oktober 2013. Seite 92-93. Hamburg.
- Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas; Grundmann, Matthias (2011): *Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung*. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Lauterbach, Wolfgang; Kramer, Melanie; Ströing, Miriam (2011): *Vermögen in Deutschland. Konzept und Durchführung*. In: Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas; Grundmann, Matthias (Hrsg.): *Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung*. Seite 29-53. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Lauterbach, Wolfgang; Kramer, Melanie (2009): *„Vermögen in Deutschland“ (ViD) – eine quantitative Studie*. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias (Hrsg.): *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*. Seite 279-294. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Lauterbach, Wolfgang; Ströing, Miriam (2009): *Wohlhabend, Reich und Vermögend – Was heißt das eigentlich?* In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann,

- Matthias (Hrsg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Seite 13-28. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Lepsius, Rainer M. (1979): Soziale Ungleichheit und Klassenstrukturen in der Bundesrepublik Deutschland. Lebenslagen, Interessenvermittlung und Wertorientierungen. In: Wehler, Hans-Ulrich; Rosenberg, Hans (Hrsg.): Klassen in der europäischen Sozialgeschichte. Seite 166-209. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Loosen, Wiebke (2005): Methoden der Kommunikationsforschung. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinstüber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 299-306. Konstanz: UVK.
- Luhmann, Niklas (1996): Die Realität der Massenmedien. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Lundberg, Ferdinand (1971): Die Reichen und die Superreichen. Macht und Allmacht des Geldes. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Malik, Maja (2010): Abschlussbericht zur Studie „Zum Umgang der Medien mit Armut und sozialer Ausgrenzung“ im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Münster.
- Manager Magazin (2015): Die 500 reichsten Deutschen. Hamburg.
- Manager Magazin (2014): Die 500 reichsten Deutschen. Hamburg.
- Manager Magazin (2013): Die 500 reichsten Deutschen. Hamburg.
- Manager Magazin (2012): Die 500 reichsten Deutschen. Hamburg.
- Manager Magazin (2010): Die 500 reichsten Deutschen. Hamburg.
- Martin, Rudolf (1914): Das Jahrbuch der Millionäre Deutschlands in 20 Bänden. Berlin.
- Maurer, Marcus; Reinemann, Carsten (2006): Medieninhalte. Eine Einführung. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Media Tenor (2007): Unternehmer-Image. Hoffnungsträger oder Risiko? In: Media Tenor Forschungsbericht Nr. 157, 1. Quartal 2007. Seite 104-106.
- Media Tenor (2006): Chancen für die Chefs. Wie sich der jüngste Aufschwung im Managerbild nutzen läßt. In: Media Tenor Forschungsbericht Nr. 154, 2. Quartal 2006. Seite 56-57.
- Media Tenor (2005a): Personalisierung nimmt weiter zu. Präsenz der Top-Manager durch Prozesse und Baustellen bestimmt. In: Medien Tenor Forschungsbericht Nr. 149, 1. Quartal 2005. Seite 53.
- Media Tenor (2005b): Riskanter Personenkult. Trend zur Personalisierung in der Wirtschaftsberichterstattung birgt höhere Risiken. In: Media Tenor Forschungsbericht Nr. 150, 2. Quartal 2005. Seite 52-53.
- Media Tenor (2005c): Wahrgenommene Leistung prägt. Medienbild des Wirtschaftssystems und Bevölkerungsstimmung. In: Media Tenor Forschungsbericht Nr. 152, 4. Quartal 2005. Seite 10-11.
- Media Tenor (2004): Unternehmer bleiben Hoffnungsträger. Medienkritik führt aber zu Vertrauensverlusten. In: Medien Tenor Forschungsbericht Nr. 148, 4. Quartal 2004. Seite 54-55.

- Meier, Klaus (2005): Redaktion. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 394-398. Konstanz: UVK.
- Merten, Klaus (1983): Inhaltsanalyse. Einführung in Theorie, Methode und Praxis. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Merz, Joachim; Hirschel, Dierk; Zwick, Markus (2005): Struktur und Verteilung hoher Einkommen. Mikroanalysen auf der Basis der Einkommenssteuerstatistik. Bonn: Bundesministerium für Arbeit und Soziales.
- Meyen, Michael; Riesmeyer, Claudia (2009): Diktatur des Publikums. Journalisten in Deutschland. Konstanz: UVK.
- Meyen, Michael (2005): Mediennutzung. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 250-253. Konstanz: UVK.
- Miegel, Meinhard (2014): Hybris. Die überforderte Gesellschaft. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Miegel, Meinhard (2012a): Von der Konsum- zur Wohlstandskultur. Manuskript des Vortrags anlässlich des Bonner UNO-Gesprächs zum „Tag der Vereinten Nationen“, 19.10.2012. Bonn.
- Miegel, Meinhard (2012b): Welches Wachstum und welchen Wohlstand wollen wir? In: APuZ, 62. Jahrgang, 27-28/2012. Seite 3-8. Bonn.
- Miegel, Meinhard (1983): Die verkannte Revolution (1). Einkommen und Vermögen der privaten Haushalte. Stuttgart: Bonn aktuell.
- Mierheim, Horst; Wicke, Lutz (1978): Die personelle Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Tübingen: Mohr Siebeck Verlag.
- Milanovic, Branko (2011): The Haves and the Have-Nots. A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality. New York: Basic Books.
- Mills, Charles Wright (1956): The Power Elite. London: Oxford University Press.
- Neßhöver, Christoph (2015): Geschlossene Gesellschaft. In: Manager Magazin spezial, Oktober 2015. Seite 70-75. Hamburg.
- Neuberger, Christoph (2005): Objektivität. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 325-328. Konstanz: UVK.
- Neverla, Irene (2005): Massenmedien. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 206-210. Konstanz: UVK.
- Nietzsche, Friedrich (1954): Werke in drei Bänden. München: Carl Hanser Verlag.
- Noé, Martin (2013): Editorial. Geld allein ist auch keine Lösung. In: Manager Magazin spezial, Oktober 2013. Seite 3. Hamburg.
- Noelle-Neumann, Elisabeth (1980): Die Schweigespirale. Öffentliche Meinung – unsere soziale Haut. Zürich/München: Piper Verlag.
- Notz, Anton (1996): Wer weiß, wie viel er hat, ist nicht wirklich reich. In: Stuttgarter Nachrichten, 22.7.1996.

- Östgaard, Einar (1965): Factors Influencing the Flow of News. In: Journal of Peace Research, 1965/2. Seite 39-63.
- Öztürk, Asiye (2014): Editorial. In: APuZ, 63. Jahrgang, 4-5/2014. Seite 2. Bonn.
- Oldenberg, Karl (1923): Die Konsumtion. In: Herkner, Heinrich; Altmann S. P.; Albrecht, Gerhard (Hrsg.): Grundriß der Sozialökonomik. 2. Abteilung. 1. Teil. Wirtschaft und Natur. Seite 188-263. Tübingen: Mohr Verlag.
- Oschmiansky, Frank (2010): Der Arbeitsbegriff im Wandel der Zeiten. In: Bundeszentrale für politische Bildung Online. Dossier Arbeitsmarktpolitik (vgl. [http://www.bpb.de/themen/SH9M2Y,0,Der\\_Arbeitsbegriff\\_im\\_Wandel\\_der\\_Zeiten.html](http://www.bpb.de/themen/SH9M2Y,0,Der_Arbeitsbegriff_im_Wandel_der_Zeiten.html)).
- Ostrower, Francie (1997): Why the Wealthy give. The Culture of Elite Philanthropy. Princeton: Princeton University Press.
- Paech, Niko (2013): Befreiung vom Überfluss. Auf dem Weg in die Postwachstumsökonomie. München: Oekom Verlag.
- Papcke, Sven (2001): „Reichtum über alles“ oder „Die neue Lust auf Ungleichheit“. In: Gewerkschaftliche Monatshefte 6. Seite 345-355. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Papcke, Sven (2000): Neue Nobilität. Milliardäre auf dem Vormarsch. In: Gewerkschaftliche Monatshefte 1. Seite 32-37. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Payton, Robert L.; Moody, Michael P. (2008): Understanding Philanthropy. Its Meaning and Mission. Bloomington: Indiana University Press.
- Payton, Robert L. (1988): Philanthropy. Voluntary Action for the Public Good. Michigan: American Council on Education.
- Phillips, Kevin (2003): Die amerikanische Geldaristokratie. Eine politische Geschichte des Reichtums in den USA. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Piketty, Thomas (2014a): Das Kapital im 21. Jahrhundert. München: Verlag C.H. Beck.
- Piketty, Thomas (2014b): Technical appendix of the book „Capital in the twenty-first century“ (<http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/Piketty2014TechnicalAppendix.pdf>).
- Priddat, Birger P. (2013): Wozu reich sein? In: Agora 42, Ausgabe 02/2013. Seite 23-26. Stuttgart.
- Priddat, Birger P. (2012): Wozu reich sein? Vermögen, Stiftungen, Staat – Die Grundmuster legitimen Reichtums. In: Lettre International, 98, Herbst 2012. Seite 111-115. Berlin.
- Pritzkolet, Kurt (1960): Männer, Mächte, Monopole. Düsseldorf: Karl Rauch Verlag.
- Pürer, Heinz (2015): Medien in Deutschland. Presse – Rundfunk – Online. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Raabe, Johannes (2005): Presse. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 353-360. Konstanz: UVK.
- Renz, Ulrich (2013): Die Tyrannei der Arbeit. Wie wir die Herrschaft über unser Leben zurückgewinnen. München: Ludwig Verlag.
- Rickens, Christian (2011): Ganz oben. Wie Deutschlands Millionäre wirklich leben. Köln: Verlag Kiepenheuer & Witsch.

- Rickens, Christian (2008): Ganz oben. In: Manager Magazin Spezial, Oktober 2008. Seite 98-106. Hamburg.
- Rifkin, Jeremy ([1995] 2007): Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft. Neue Konzepte für das 21. Jahrhundert. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Röper, Horst (2005): Medienkonzentration. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 237-242. Konstanz: UVK.
- Rössler, Patrick (2010): Inhaltsanalyse. Konstanz: UVK.
- Rössler, Patrick (2005): Agenda-Setting. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 11-13. Konstanz: UVK.
- Rosa, Hartmut (2014): Resonanz statt Entfremdung. Zehn Thesen wider die Steigerungslogik der Moderne. In: Konzeptwerk Neue Ökonomie e.V. (Hrsg.): Zeitwohlstand. Wie wir anders arbeiten, nachhaltig wirtschaften und besser leben. Seite 62-72. München: Oekom Verlag.
- Rothkopf, David (2009): Die Super-Klasse. Die Welt der internationalen Machtelite. München: Wilhelm Goldmann Verlag.
- Ruhrmann, Georg (2005): Nachrichtenselektion. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 317-320. Konstanz: UVK.
- Ruß-Mohl, Stephan (2005): Qualität. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 374-381. Konstanz: UVK.
- Ruß-Mohl (2003): Journalismus. Das Hand- und Lehrbuch. Frankfurt: Frankfurter Allgemeine Buch.
- Russell, Bertrand ([1935] 1950): Lob des Müßiggangs. Wien: Paul Zsolnay Verlag.
- Schaertl, Marika (2009): Der Therapeut der Milliardäre. In: Focus Magazin, Nr. 35/2009.
- Schanne, Michael (1996): Armut in den Medien. In: Meier, Werner A.; Schanne, Michael (Hrsg.): Gesellschaftliche Risiken in den Medien. Zur Rolle des Journalismus bei der Wahrnehmung und Bewältigung gesellschaftlicher Risiken. Seite 185-205. Zürich: Seismo Verlag.
- Schatz, Heribert; Schulz, Winfried (1992): Qualität von Fernsehprogrammen. Kriterien und Methoden zur Beurteilung von Programmqualität im dualen Fernsehsystem. In: Media Perspektiven. Seite 690-712.
- Scherer, Helmut (2005): Schweigespirale. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 421-422. Konstanz: UVK.
- Schmidt, Jürgen; Kocka, Jürgen (2010): Last und Lust – Wie sich die Bedeutung der Arbeit gewandelt hat. In: WZB Mitteilungen, Nr. 127, März 2010. Seite 31-34. Berlin.
- Schmitt, Carl (1995): Briefwechsel mit einem seiner Schüler. Berlin: Oldenbourg Akademie-Verlag.
- Schönbach, Klaus (2003): Die Zukunft der (gedruckten) Zeitung. In: BDVZ (Hrsg.): Zeitungen 2003. Seite 126-135. Berlin.

- Scholl, Armin (2005): Medieninhalte. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 230-234. Konstanz: UVK.
- Schopenhauer, Arthur (1976): Aphorismen zur Lebensweisheit. Frankfurt am Main/Leipzig: Insel Verlag.
- Schor-Tschudnowskaja, Anna (2011): Freiheit, weltbildendes Handeln und Eliten – Grundlagen der Vermögenskulturforchung. In: Druyen, Thomas (Hrsg.): Vermögenskultur. Verantwortung im 21. Jahrhundert. Seite 31-51. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Schröter, Detlef (1992): Qualität im Journalismus. Testfall Unternehmensberichterstattung in Printmedien. München: Publicom Verlag.
- Schürz, Martin (2008): Auf der Suche nach dem verschwiegenen Reichtum. In: European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention, Bd. 5 (1), 2008. Seite 63-76.
- Schui, Herbert (2001): Zur Rechtfertigung des Privateigentums in der ökonomischen Theorie. In: Stadlinger, Jörg (Hrsg.): Reichtum heute. Diskussion eines kontroversen Sachverhalts. Seite 274-285. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Schulz, Winfried (1976): Die Konstruktion von Realität in den Nachrichtenmedien. Analyse der aktuellen Berichterstattung. Freiburg im Breisgau: Alber Verlag.
- Schulze, Gerhard (1997): Soziologie des Wohlstands. In: Huster, Ernst-Ulrich (Hrsg.): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung. Seite 261-285. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Schulze, Gerhard (1992): Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Schumpeter, Joseph ([1942] 1950): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Bern: Francke Verlag.
- Schumpeter, Joseph ([1918] 1976): Die Krise des Steuerstaates. In: Goldscheid, Rudolf; Hickel, Rudolf; Schumpeter, Joseph (Hrsg.): Die Finanzkrise des Steuerstaates. Beiträge zur politischen Ökonomie der Staatsfinanzen. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Schumpeter, Joseph ([1912] 1997): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Berlin: Duncker & Humblot.
- Sealander, Judith (2003): Curing Evils at their Source. The Arrival of Scientific Giving. In: Friedman, Lawrence J.; McGarvie, Mark D. (Hrsg.): Charity, Philanthropy, and Civility in American History. Seite 217-239. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sedláček, Tomáš (2013): Die Ökonomie von Gut und Böse. München: Wilhelm Goldmann Verlag.
- Sen, Amartya (2002): Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Sen, Amartya (2000): Der Lebensstandard. Hamburg: Rotbuch.
- Silverman, Rachel E. (1999): The Millennium – People: Rich & Richer – Fifty of the Wealthiest People of the Past 1,000 Years. In: The Wall Street Journal, 11.1.1999.
- Simmel, Georg ([1900] 2009): Philosophie des Geldes. Köln: Anaconda Verlag.

- Simon, Fritz B.; Wimmer, Rudolf; Groth, Torsten (2005): Mehr-Generationen-Familienunternehmen. Erfolgsgeheimnisse von Oetker, Merck, Haniel u.a. Heidelberg: Carl-Auer Verlag.
- Skidelsky, Robert & Edward (2013): Wie viel ist genug? Vom Wachstumswahn zu einer Ökonomie des guten Lebens. München: Verlag Antje Kunstmann.
- Skopek, Nora (2014): Vermögen in Europa. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael; Ströing, Miriam (Hrsg.): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Seite 47-76. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Smith, Adam ([1776] 1973): Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes. „Wealth of Nations“. Gießen: Achenbach Verlag.
- Smith, Adam ([1759] 1985): Theorie der ethischen Gefühle. Hamburg: Meiner Verlag.
- Sombart, Werner ([1902] 1921): Der moderne Kapitalismus. München/Leipzig: München: Duncker & Humnblot.
- Spannagel, Dorothee (2015): Das bedingungslose Grundeinkommen. Chancen und Risiken einer Entkoppelung von Einkommen und Arbeit. In: WSI Report 24, Mai 2015. Düsseldorf.
- Spannagel, Dorothee (2013): Reichtum in Deutschland. Empirische Analysen. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Spörrle, Mark (2003): Wie man in Deutschland reich wird. In: Die Zeit Nr. 47, 13.11.2003.
- Sprengel, Rainer; Ebermann, Thomas (2007): Maecenata Schriften 1. Statistiken zum deutschen Stiftungswesen 2007. Stuttgart: Lucius & Lucius Verlag.
- Spudich, Helmut (2010): Reich & gut. Wie Bill Gates & Co. die Welt retten. Wien: Ueberreuter Verlag.
- Stadlinger, Jörg (2001): Reichtum und Individuum. Überlegungen zu einem philosophischen Reichtumsbegriff. In: Stadlinger, Jörg (Hrsg.): Reichtum heute. Diskussion eines kontroversen Sachverhalts. Seite 286-311. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Stang, Richard (2008): Armut und Öffentlichkeit. In: Huster, Ernst-Ulrich; Boeckh, Jürgen; Mogge-Grotjahn, Hildegard (Hrsg.): Handbuch Armut und soziale Ausgrenzung. Seite 577-588. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Staudinger, Ursula; Baltus, Paul (1996): Weisheit als Gegenstand der psychologischen Forschung. In: Psychologische Rundschau 47. Seite 57-77. Göttingen: Hogrefe Verlag.
- Stehr, Nico (2007): Die Moralisierung der Märkte. Eine Gesellschaftstheorie. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Stiftung Familienunternehmen (2009): Die Wahrnehmung der Wirtschaft in der Öffentlichkeit. Familienunternehmen und anonyme Publikumsgesellschaften in der politischen und medialen Debatte. München.
- Stiglitz, Joseph (2012): Der Preis der Ungleichheit. Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht. München: Siedler Verlag.
- Stirner, Max ([1844] 2011): Der Einzige und sein Eigentum. Hamburg: Tredition Verlag.

- Strachwitz, Rupert Graf (2014): Wer sind die Akteure des Stiftungsbooms? Zu Veränderungen im Selbstverständnis von Stiftern. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael; Ströing, Miriam (Hrsg.): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Seite 117-131. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Strawe, Christoph (1994): Arbeitszeit, Sozialzeit, Freizeit. Ein Beitrag zur Überwindung der Arbeitslosigkeit. In: Rundbrief Dreigliederung des sozialen Organismus, Nr. 4, Dezember 1994.
- Ströing, Miriam (2014): Über die Philanthropen unter den Reichen. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael; Ströing, Miriam (Hrsg.): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Seite 153-180. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Ströing, Miriam; Lauterbach, Wolfgang (2014): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Ein wichtiger Zusammenhang. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael; Ströing, Miriam (Hrsg.): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Seite 7-18. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Ströing, Miriam; Kramer, Melanie (2011): Reichtum und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. In: Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung. Seite 95-142. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Taylor, George R. (1968): The Transportation Revolution, 1815-1860. New York: Harper & Row.
- Timmer, Karsten (2006): Stiften in Deutschland. Die Ergebnisse der StifterStudie. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Tocqueville, Alexis de ([1835] 1962): Über die Demokratie in Amerika. Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt.
- UBS; PricewaterhouseCoopers (2015): Billionaires Insights. The changing faces of billionaires.
- Urry, John (2015): Grenzenloser Profit. Wirtschaft in der Grauzone. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Vanderborght, Yannick; Van Parijs, Philippe (2005): Ein Grundeinkommen für alle? Geschichte und Zukunft eines radikalen Vorschlags. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Veblen, Thorstein ([1899] 1986): Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Velten, Robert (2014): Eine soziologische Analyse der Genese der Europäischen Philosophie des Reichtums. Wissenschaftliche Schriften der WWU Münster, Reihe XI, Band 5. Münster: Monsenstein und Vannerdat Verlag.
- Velten, Robert (2009): Die Soziologie der antiken Reichtumsphilosophie. Reichtum und Vermögen im Spiegel der Kulturgeschichte. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias (Hrsg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Seite 242-254. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Verhaeghe, Paul (2013): Und ich? Identität in einer durchökonomisierten Gesellschaft. München: Verlag Antje Kunstmann.

- Vermeulen, Philip (2014): How Fat is the Top Tail of the Wealth Distribution? In: EZB, Working Paper Series, No 1692.
- Vitali, Stefania; Glattfelder, James B.; Battiston, Stefano (2011): The Network of Global Corporate Control. In: PLoS ONE 6(10).
- Vogel, Andreas (2012): Publikumszeitschriften 2012. Kaum Anteilsverschiebungen im rückläufigen Markt. Daten zum Markt und zur Konzentration der Publikumspresse im 1. Quartal 2012. In: Media Perspektiven 6/2012. Seite 317-338.
- Volz, Gabriele; Reitinger, Wolfgang J. (2008): Die Wünsche der Wohlhabenden. In: Die Bank, Nr. 2, Februar 2008. Seite 30-34.
- Volz, Fritz-Rüdiger (1997): Reichtum zwischen Mißbilligung und Rechtfertigung. Zur Vorgeschichte und Grundelementen unseres „bewertenden Redens vom Reichtum“. In: Huster, Ernst-Ulrich (Hrsg.): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung. Seite 359-376. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Wealth-X; UBS (2014): World Ultra Wealth Report 2014.
- Wealth-X; UBS (2013): World Ultra Wealth Report 2013.
- Weber, Max ([1921] 2006): Wirtschaft und Gesellschaft. Paderborn: Voltmedia.
- Weber, Max ([1904/05] 2006): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Erfstadt: Area Verlag.
- Wehler, Hans-Ulrich (2013): Die neue Umverteilung. Soziale Ungleichheit in Deutschland. München: Verlag C.H. Beck.
- Weichler, Kurt (2005): Print-Journalismus. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinstauber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 361-365. Konstanz: UVK.
- Weischenberg, Siegfried; Scholl, Armin; Malik, Maja (2006): Die Souffleure der Mediengesellschaft. Report über die Journalisten in Deutschland. Konstanz: UVK.
- Weischenberg, Siegfried (2005a): Journalismus. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinstauber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 132-142. Konstanz: UVK.
- Weischenberg, Siegfried (2005b): Nachricht/Bericht. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinstauber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Journalismus und Medien. Seite 306-310. Konstanz: UVK.
- Werner, Götz; Goehler, Adrienne (2010): 1000€ für jeden. Freiheit, Gleichheit, Grundeinkommen. Berlin: Econ Verlag.
- West, Darrell M. (2014): Billionaires. Reflections on the upper crust. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Westermeier, Christian; Grabka, Markus M. (2015): Große statistische Unsicherheit beim Anteil der Top-Vermögenden in Deutschland. In: DIW Wochenbericht Nr. 7.2015. Seite 123-133. Berlin.
- Wilke, Jürgen; Reinemann, Carsten (2003): Die Bundestagswahl 2002. Ein Sonderfall? – Die Berichterstattung über die Kanzlerkandidaten im Langzeitvergleich. In: Holtz-Bacha, Christina (Hrsg.): Die Massenmedien im Wahlkampf. Die Bundestagswahl 2002. Seite 29-58. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

- Wing, R. L. (1987): *Der Weg und die Kraft. Laotsees Tao-te-king als Orakel und Weisheitsbuch*. München: Droemer Knauer.
- Wolff, Volker (2005): *Wirtschaftsjournalismus*. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): *Handbuch Journalismus und Medien*. Seite 481-485. Konstanz: UVK.
- Wotschack, Philip (2001): *Zeitreichtum und Zeitarmut. Aspekte sozialer Ungleichheit in der modernen Gesellschaft*. In: Stadlinger, Jörg (Hrsg.): *Reichtum heute. Diskussion eines kontroversen Sachverhalts*. Seite 238-257. Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Zschunke, Peter (2005): *Agentur-Journalismus*. In: Weischenberg, Siegfried; Kleinsteuber, Hans J.; Pörksen, Bernhard (Hrsg.): *Handbuch Journalismus und Medien*. Seite 13-18. Konstanz: UVK.

## ANHANG: CODEBUCH

### Teil I: Definitorischer Rahmen

#### 1 Untersuchungziel, Forschungsfrage, Hypothesen

Die Forschungsfrage lautet in allgemeiner Form: „Wie berichtet der deutsche Journalismus über die Milliardärsthematik?“ Den „deutschen Journalismus“ bilden sieben Leitprintmedien aus dem informativ-journalistischen Bereich ab (vgl. Punkt 2 „Auswahleinheit“); das „wie berichtet“ bezieht sich auf folgende Hypothesen: (1) Die Anzahl milliardärsrelevanter Artikel ist in den letzten Jahren und Jahrzehnten angestiegen, (2) Milliardärsrelevante Artikel weisen meist einen geringen Umfang auf, was auf eine schwach ausgeprägt mediale/öffentliche Bedeutungsbeimessung der Thematik hindeutet, (3) Milliardärsrelevante Artikel sind mehrheitlich im Wirtschaftsressort angesiedelt, gefolgt vom Unterhaltungssegment, (4) Milliardärsrelevante Artikel sind stark reaktiv, das heißt anlassbezogen, (5) Milliardärsrelevante Artikel weisen einen hohen Personalisierungsgrad auf, (6) Milliardärsrelevante Artikel weisen eine ähnliche thematische, geografische und soziale Rahmung auf, wodurch bestimmte Stereotype konstruiert werden, (7) Milliardärsrelevante Artikel basieren auf ähnlichen Quellen, (8) Milliardäre kommen verhältnismäßig häufig selbst zu Wort und (9) Milliardärsrelevante Artikel stehen eher im Kontext negativer Themen oder Ereignisse. Ziel der Untersuchung ist zum einen, Aussagen zur Qualität der Berichterstattung über die Milliardärsthematik zu treffen (inhaltliche Vielfalt und Ausgewogenheit) und zum anderen, Schlüsse in Bezug auf die öffentliche Wahrnehmung von Milliardären zu ziehen.

#### 2 Definition der Auswahleinheit

Untersucht wird die Milliardärsberichterstattung in „statischen Medien“, konkret: in reichweitenstarken, überregionalen Tageszeitungen („Frankfurter Rundschau (FR)“, „Süddeutsche Zeitung (SZ)“, „Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)“, „Welt“) und Wochen-

zeitschriften („Zeit“, „Spiegel“, „Focus“) aus dem Bereich des Informations-Journalismus'. Als Untersuchungszeitraum wird das Jahr 2014 (1.1.2014 bis 31.12.2014) gewählt; analysiert werden in den sieben genannten Leitprintmedien ausschließlich Artikel, die den Begriff \*milliardär\* (links- und rechtsseitige Trunkierung) enthalten. Die Größe der proportional geschichteten Zufallsstichprobe beträgt  $n = 310$  Artikel ( $N = 1.610$  Artikel); die Verteilung auf die einzelnen Medien stellt sich wie folgt dar: FR (34 Artikel), SZ (104), FAZ (92), Welt (47), Zeit (9), Spiegel (15), Focus (9).

### 3 Definition der Analyseeinheit

Analyseeinheit ist der jeweilige Artikel mit dem Stichwort \*milliardär\*; alle entsprechenden Artikel liegen in digitalisierter Form vor; folgende Artikel wurden analysiert:

Tab. 1: Analysierte Artikel

lfd. Nr.	Medium	Datum	Titel
001	FR	141203	kein Titel
002	FR	141203	Spielplatz für Wohlhabende
003	FR	141121	Umweltskandal in Italien bleibt ungesühnt
004	FR	141119	Weltbild verliert Chef
005	FR	141101	Die Kostenbremse soll greifen
006	FR	141022	kein Titel
007	FR	140920	kein Titel
008	FR	140822	kein Titel
009	FR	140816	Geldsorgen trotz Millionenspende
010	FR	140801	kein Titel
011	FR	140729	Chaos-Tage sind vorüber
012	FR	140725	kein Titel
013	FR	140627	Argentinien stellt eine Bedingung
014	FR	140625	Von Tochter ermordet
015	FR	140620	Grundstein für Hochhaus
016	FR	140614	Der Tanz der Daphne
017	FR	140607	Alles für die Klientel
018	FR	140527	Alles neu mit einem alten Bekannten
019	FR	140527	Wahlsieg der Ukrainer
020	FR	140526	HSV sucht mutige Geldanleger
021	FR	140519	kein Titel
022	FR	140517	kein Titel
023	FR	140509	Zwischen Krieg und Frieden
024	FR	140508	Das Krokodil vom Jangtse
025	FR	140503	Manager auf Abruf
026	FR	140310	Mimikry à la Krim
027	FR	140221	kein Titel

028	FR	140221	Verkaufte Kunden
029	FR	140213	Dino auf dem Sterbebett
030	FR	140211	Ein Verein zerstört sich selbst
031	FR	140210	Magath lässt nicht locker
032	FR	140201	Berggruen und die Demokratie
033	FR	140128	Labor für Querdenker
034	FR	140118	Das große Bibbern
035	SZ	141222	"Zu viele Menschen starren auf den Tisch"
036	SZ	141220	Von wegen Arbeiterfreund
037	SZ	141220	Shoppen mit Stil
038	SZ	141216	Gelb fürs Image
039	SZ	141215	Travis Kalanick
040	SZ	141212	Verständnisvoll
041	SZ	141211	Vom digitalen Sturm zerzaust
042	SZ	141211	Samba in die Pleite
043	SZ	141210	Déjà-vu
044	SZ	141210	Der Preis der Freundschaft
045	SZ	141206	Leute
046	SZ	141204	Neue Heimat im Bermuda-Dreieck
047	SZ	141202	Vodafone abgestraft
048	SZ	141201	Biznes
049	SZ	141128	Klatten kauft Frankfurter Hochhaus
050	SZ	141126	Die Adler kommen herab
051	SZ	141106	Pöbeln in Prag
052	SZ	141103	Arme Superreiche
053	SZ	141103	Weiter, immer weiter
054	SZ	141004	Was kostet die Gegenwart?
055	SZ	141002	Russland schützt seine Milliardäre
056	SZ	141001	In der Liga der Milliardäre
057	SZ	140930	Höhere Gewalt
058	SZ	140923	Ausgespielt
059	SZ	140919	Angst vor Kapitalflucht
060	SZ	140918	Es wird eng, Land
061	SZ	140913	Die Verbündeten
062	SZ	130912	High-Heels an der Börse
063	SZ	140912	Der Boom ist anderswo
064	SZ	140906	Weit weg vom Königreich
065	SZ	140902	Kontinent der Krösusse
066	SZ	140827	Magath bleibt und holt Kiraly
067	SZ	140827	Söldner sind frei
068	SZ	140825	Attacke aus der Schweiz
069	SZ	140825	"Auch ich wollte sie hassen"
070	SZ	140823	Drei Brüder, die auszogen, das Internet zu erobern
071	SZ	140823	Grüße vom Oligarchen
072	SZ	140822	Stiller Gesellschafter

073	SZ	140821	Hammer im Netz
074	SZ	140821	Hochzeit in Kitz
075	SZ	140812	Kampf den Geierfonds
076	SZ	140809	Respekt fürs Projekt
077	SZ	140808	Abschied aus dem Wunderland
078	SZ	140807	Der Nächste, bitte
079	SZ	140806	Ohrfeigen für den Heilsbringer
080	SZ	140802	Nichts wie weg!
081	SZ	140729	Ein Mann und seine Verfolger
082	SZ	140726	Ein Traum von früheren Zeiten
083	SZ	140722	Umbau in Europa
084	SZ	140722	Billig, viel, reich, scheu
085	SZ	140704	Brandbrief
086	SZ	140704	Lex Porsche
087	SZ	140703	Zu viele Stars
088	SZ	140701	Argentinien ringt
089	SZ	140627	Wo die Geier kreisen
090	SZ	140620	Nicht gut drauf
091	SZ	140614	Maß für Maß
092	SZ	140612	Tausende Polizisten jagen Eigner der "Sewol"
093	SZ	140607	Der Traum vom Schiff
094	SZ	140605	Sobotka muss Bußgeld zahlen
095	SZ	140604	Ermitteln fürs Einlochen
096	SZ	140526	Poroschenko siegt in der Ukraine
097	SZ	140517	Das Vermächtnis
098	SZ	140517	Ihr könnt uns mal gern haben
099	SZ	140516	Der mächtigste Mann des Ostens
100	SZ	140512	Außerparlamentarischer Anti-Europäer
101	SZ	140510	Die Hausbesetzer
102	SZ	140510	Wir brauchen Bass
103	SZ	140509	Harte Haltung auf beiden Seiten
104	SZ	140509	Rein ins kalte Wasser
105	SZ	140508	Machtwort der Richter
106	SZ	140506	Schlacht um Slawjansk
107	SZ	140503	Fünftagebart
108	SZ	140426	Krieg und Frieden
109	SZ	140424	Der Undurchsichtige
110	SZ	140423	Im wilden Westen
111	SZ	140423	Lehman, fast gerettet
112	SZ	140408	In Shoppinglaune
113	SZ	140408	Die neue Unterwelt
114	SZ	140405	Der zaudernde Zauberer
115	SZ	140320	Spielwiese für Liebhaber
116	SZ	140320	Jenseits von Akademien
117	SZ	140318	Leute

118	SZ	140315	Was vom Tage übrig blieb
119	SZ	140314	Die sechs Affären Sarkozys
120	SZ	140311	Noch mehr Verluste
121	SZ	140308	Neue, alte Zeiten
122	SZ	140305	Schwedenhappen süß-sauer
123	SZ	140301	Leute
124	SZ	140221	Aufsteiger aus der Ukraine
125	SZ	140219	Olympische Spiele in London
126	SZ	140217	Die Feuerwehr ist da
127	SZ	140205	Neuer Posten, alter Mann
128	SZ	140204	Härter als Stahl
129	SZ	140130	Ein Populist sagt bye bye
130	SZ	140122	"Die Europäische Union ist ineffizient"
131	SZ	140122	Die Tricks der roten Prinzlinge
132	SZ	140121	Der Spendensammler
133	SZ	140121	Wein und Sein
134	SZ	140116	Vor den Augen der Welt
135	SZ	140110	Viel Lärm fürs Kapital
136	SZ	140108	Herr der Kicks
137	SZ	140108	Zeman zögert
138	SZ	140107	Ende eines Traums
139	FAZ	141227	In der Prager Burg willkommen
140	FAZ	141224	Die Welle
141	FAZ	141216	Die Kunst, in Kunst zu investieren
142	FAZ	141215	Im Auftrag Ihrer Majestät
143	FAZ	141209	Weiteres schweres Jahr für brasilianische Aktien
144	FAZ	141209	Die Ölriesen gehen auf Diät
145	FAZ	141206	Ronald Perelman wirft Larry Gagosian Preismanipulationen vor. Da hört die Freundschaft auf
146	FAZ	141201	Vodafone prüft Liberty Global
147	FAZ	141128	Hedgefonds treiben die Wall Street vor sich her
148	FAZ	141127	Kunst ist die beste Geldanlage
149	FAZ	141126	Milliardenschwere Fusion in Afrika
150	FAZ	141114	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Schicksalstag für Thomas Middelhoff
151	FAZ	141113	Im verbotenen schwarzen Garten
152	FAZ	141101	Eine dünne Frau kann sehr teuer werden
153	FAZ	141031	"Dallas" ist ein hohler Quark dagegen
154	FAZ	141031	Französische Antidepressiva
155	FAZ	141028	Die Schweizer und ihr Wohlstand
156	FAZ	141022	Etwas "überdrüber" darf's schon sein
157	FAZ	141021	Achtet auf die Gene der Mama. Der mit dem Ball tanzt
158	FAZ	141013	Die Schöpfung
159	FAZ	141007	Trennungen werden an der Wall Street geliebt
160	FAZ	141007	Heinz Horst Deichmann gestorben

161	FAZ	140924	Luxusschuhe für die Börse
162	FAZ	140918	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Russischer Milliardär unter Hausarrest - neuer Yukos-Fall?
163	FAZ	140917	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Der reiche Onkel aus der Schweiz
164	FAZ	140916	Chinas Reiche bereiten den Exodus vor
165	FAZ	140909	Die Ukraine stärken
166	FAZ	140828	Ein Millionchen
167	FAZ	140813	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Von Wall Street zur Los Angeles Times
168	FAZ	140812	Vererben nach dem Aldi-Modell
169	FAZ	140811	Für jeden einen Happen vom Big Apple
170	FAZ	140731	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Der Verweigerer
171	FAZ	140729	Branson strebt an die Börse
172	FAZ	140728	Das kranke Herz
173	FAZ	140725	Superman bei den dicken Erdfrauen
174	FAZ	140723	Eiszeit in Londongrad
175	FAZ	140723	Tollwütige Zombies in fliegender Kiste
176	FAZ	140716	Großbritannien plant Weltraum-Bahnhof
177	FAZ	140710	"Ich bin kein Heilsbringer"
178	FAZ	140709	Ein bisschen mehr als nichts
179	FAZ	140708	Getriebene Antreiber
180	FAZ	140708	Geschwächt und doch gefährlich
181	FAZ	140708	Albtraum aus Tausendundeiner Nacht
182	FAZ	140703	Schwarzer-Peter-Spiel um Aktiengeschäfte
183	FAZ	140701	Recherche pur
184	FAZ	140620	Didis Rennen: Heimspiel des Milliardärs
185	FAZ	140620	Hamburger SV: Kühne poltert
186	FAZ	140620	Reliance hilft Indiens Regierung
187	FAZ	140616	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Rockefeller-Erbe stirbt bei Absturz
188	FAZ	140612	Fürsprecher Deutschlands
189	FAZ	140603	Die Geister vom Tiananmen
190	FAZ	140602	FBI ermittelt offenbar gegen Icahn
191	FAZ	140526	Wahl in einem gespaltenen Land
192	FAZ	140526	Poroschenko gewinnt Wahl in der Ukraine
193	FAZ	140515	Harsche Kritik an den Thesen des "neuen Marx"
194	FAZ	140514	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Ecclestone, ein Verführungsversuch und eine Benzinlache
195	FAZ	140512	London Welthauptstadt der Milliardäre
196	FAZ	140506	Rettung in den Davoser Bergen
197	FAZ	140429	Ein bisschen Heroin für jede Stimme
198	FAZ	140424	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Politik statt Computertastatur
199	FAZ	140417	Wichtiges in Kürze. Bloomberg gegen Waffenlobby
200	FAZ	140411	Reichster Europäer setzt auf Immobilien
201	FAZ	140410	Ausgerechnet Alaba
202	FAZ	140410	Von der Wellblechhütte in die Privatschule

203	FAZ	140326	Empörung über Prager Ministerin
204	FAZ	140322	Russland bekommt Sanktionen zu spüren
205	FAZ	140319	Bertelsmann fehlt die Erotik
206	FAZ	140318	Kurze Meldungen
207	FAZ	140314	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Clemens Iller soll Stahlkonzern S+B flottmachen
208	FAZ	140306	Im Lack glänzt die Verheißung
209	FAZ	140305	Glencore Xstrata spart noch mehr
210	FAZ	140225	Der wahre Herrscher des Sports
211	FAZ	140224	Die Schlachtrösse des Private Equity treffen sich in Berlin
212	FAZ	140221	Geld und Film. So sieht das Kino die Finanzmärkte
213	FAZ	140220	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Löscher findet eine neue Heimat
214	FAZ	140219	In Schönheit verbunden
215	FAZ	140219	Ackermann und Löscher gehen zu Vekselberg
216	FAZ	140219	Ein Umweltaktivist wirbt für die China-Marke von BMW
217	FAZ	140214	MARKT & STRATEGIE. Gigantische Fusion ohne Kabel-Cowboy John Malone
218	FAZ	140212	Machtkampf wegen Magath
219	FAZ	140204	Aktien und Anleihen von Fußballvereinen sind riskant
220	FAZ	140201	Kurze Meldungen
221	FAZ	140127	Oprah Winfrey. Die mächtigste Frau der Welt
222	FAZ	140123	Klitschko: Wir gehen zum Angriff über
223	FAZ	140123	Klagewelle gegen Sal. Oppenheim
224	FAZ	140121	MENSCHEN & WIRTSCHAFT. Hasso Plattner 70 Jahre
225	FAZ	140120	Milliardenschweres Verkaufspoker um Nikotinpflaster
226	FAZ	140118	Wichtiges in Kürze. Sobotka Ministerpräsident
227	FAZ	140113	Nur die Ruhe an der Moldau
228	FAZ	140111	Im Gespräch: Nick D'Aloisio, 18 Jahre alter Entwickler der Smartphone-App Summly und Yahoo-Mitarbeiter. "Steve Jobs war meine Inspiration"
229	FAZ	140110	Macht und Machenschaften
230	FAZ	140108	Kühne unterstützt "HSV Plus"
231	Welt	141220	Auch mit Kühne steht dem HSV das Wasser bis zum Hals
232	Welt	141216	Achenbachs Tränen; Preis der Kunst
233	Welt	141206	Scheidung auf die englische Art bringt oft Millionen
234	Welt	141128	Wirtschaft Kompakt
235	Welt	141117	Korruption bleibt Problem der Pharmabranche; Arzneimittelhersteller arbeiten an ihrem Image, auch in der Dritten Welt. Bestechung lässt sich aber offenbar schwer umgehen
236	Welt	141106	Finanzen Kompakt
237	Welt	141027	"Wir würden uns selbst einen Fuß abhacken"
238	Welt	141018	Menschen & Märkte
239	Welt	141004	Horizontales Gewerbe
240	Welt	140927	Putin verstaatlicht den nächsten Ölkonzern
241	Welt	140926	Wenn Fans plötzlich hassen
242	Welt	140926	Nichts ist unmöglich, sagt er; Er ist Gegner Putins und glaubt daran,

			seine russische Heimat verändern zu können. Ein Abend mit Michail Chodorkowski
243	Welt	140917	Slomka-Nachfolge: HSV setzt auf die kleine Lösung
244	Welt	140910	Auf der Flucht vor dem Kreml
245	Welt	140906	Internet wird endlich global
246	Welt	140904	Kreditvermittler plant Börsengang; US-Internetplattform Lending Club bringt Gläubiger und Schuldner zusammen. IPO könnte bis zu fünf Milliarden Dollar einbringen
247	Welt	140814	"Für Karstadt muss ein neuer Anfang her"
248	Welt	140723	Aus aller Welt Kompakt
249	Welt	140722	Milliardäre entsetzt
250	Welt	140712	Chodorkowski und das gefangene Russland
251	Welt	140703	Metro erwägt Trennung von Media Markt und Saturn
252	Welt	140620	Kiew meldet die bislang schwersten Gefechte mit Separatisten
253	Welt	140510	Wall Street plant Bitcoin-Ersatz
254	Welt	140509	Fußballliga lehnt Beschwerde ab
255	Welt	140508	Wirtschaft Kompakt
256	Welt	140425	Ecclestone inszeniert sich als Opfer
257	Welt	140419	Schwierige Geschäfte
258	Welt	140419	Blick zurück mit Milde und Bedauern
259	Welt	140407	Feuilleton Kompakt
260	Welt	140401	Konzernchefs geben viel Geld für eigene Aktien aus
261	Welt	140331	Der Schokoladenkönig hat die besten Wahlchancen
262	Welt	140317	Geheime Lebensversicherung
263	Welt	140317	Wirtschaft Kompakt
264	Welt	140310	17 Minuten reichen
265	Welt	140305	Finanzen Kompakt
266	Welt	140301	Die Rückkehr des Überschallfliegers
267	Welt	140220	Traumwagen gehören in den Himmel
268	Welt	140213	Prinz al-Walid hängt mit „verborgenen Schätzen“ Buffett ab
269	Welt	140211	Chinas Superreiche flüchten in Scharen ins Ausland
270	Welt	140207	Menschen & M%örkte
271	Welt	140203	Der Tausendsassa Richard Branson
272	Welt	140131	Politik Kompakt
273	Welt	140130	Leserbriefe
274	Welt	140125	Aus aller Welt Kompakt
275	Welt	140122	Unternehmer baut günstige Luxus-Yacht
276	Welt	140120	Revolution beim HSV
277	Welt	140120	Der Dissident, der im Gulag gezeugt wurde
278	Zeit	141016	"Da haben wir wohl einen Fehler gemacht"
279	Zeit	141009	"Er musste mutig sein, um zu überleben"
280	Zeit	140918	Funkelnder Kapitalismus
281	Zeit	140911	Kampf um den Fahrgast
282	Zeit	140528	Neues vom Pferd
283	Zeit	140522	Eine ganz andere Liga

284	Zeit	140430	Steinreich in New York
285	Zeit	140430	Wahlkampf im Verborgenen
286	Zeit	140320	Besser vorsorgen
287	Spiegel	141208	Menschenwürmer
288	Spiegel	141103	Donny, der Weltmeister
289	Spiegel	141027	Strom aus der Tiefe
290	Spiegel	141027	Revolution von oben
291	Spiegel	141027	Stars im Weltall
292	Spiegel	141020	Vereint in Angst
293	Spiegel	140922	Ex und hopp
294	Spiegel	140728	Albrecht wollte sich erklären
295	Spiegel	140728	Angriff der Heugabeln
296	Spiegel	140707	Nach oben getrickt
297	Spiegel	140623	Der Menschen-Bausatz
298	Spiegel	140519	Der große Unbekannte
299	Spiegel	140505	Der Bulldozer
300	Spiegel	140301	Nach der Revolution
301	Spiegel	140224	Die Scharfmacher
302	Focus	141201	Arme Millionäre
303	Focus	140922	Die Ultrareichen
304	Focus	140818	Was will er mit Karstadt?
305	Focus	140707	Startbahn ins Weltall
306	Focus	140707	Der Trickser vom Rhein
307	Focus	140512	kein Titel
308	Focus	140419	Legende vor Gericht
309	Focus	140301	Hamburger Chaos-Tage
310	Focus	140120	"Ich war bereit, ein Risiko einzugehen"

#### 4 Definition der Kontexteinheit

Die Kontexteinheit bezieht sich auf die referenziellen und propositionalen Codiereinheiten „Thematischer Kontext“, „Valenz“, „Ereignis-/Bezugsort“, „Personalisierungsgrad“, „Akteure“, „Zitate“ und „Quellen“. Hier wird nicht in Bezug auf den Artikel im Gesamten, sondern ausschließlich im Kontext der jeweiligen Milliardärsnennung codiert.

#### 5 Beschreibung der Vorgehensweise

Die Vorgehensweise entspricht im Wesentlichen dem von Andreas Diekmann (2005: 494) skizzierten standardisierten, neunphasigen Untersuchungsablauf: Ausgangspunkt sind die o.g. (1) Forschungsfrage und die damit einhergehenden Hypothesen, sodann werden (2) Grundgesamtheit und Stichprobe (Auswahleinheit) sowie (3) Analyseeinheit festgelegt. Darauf folgt (4) die Konstruktion des Kategoriensystems (Festlegung der Codier- und

Kontexteinheiten) als Kernstück der Inhaltsanalyse. In einem nächsten Schritt werden die Dokumentation des methodischen Ablaufs und die genauen Definitionen, Kategorien und Codieranweisungen im (5) Codebuch festgehalten. Auf Basis dessen erfolgt (6) die Schulung der Codierer und (7) die Durchführung mehrerer Pre-Tests bzw. Reliabilitätstests. Erst wenn Letztgenannter zufriedenstellende Ergebnisse liefert (das Kategoriensystem also vollständig und erschöpft ist und das Untersuchungsinstrument möglichst einheitlich angewandt wird; im vorliegenden Fall wurde ein mittlerer Reliabilitätskoeffizient von  $CR = .86$  erzielt und die Messung kann demnach als hinreichend zuverlässig gelten), kann (8) die Haupterhebung durchgeführt werden. Ihr folgen schließlich (9) die Datenübertragung und Datenauswertung sowie die Publikation der Untersuchungsergebnisse.

**Teil II: Kategoriensystem**1 Codiereinheiten bzgl. formaler Kennzeichen der Berichterstattung (Kapitel 6.1)

<b>Schlüsselcode</b>	Medium (01, 02, 03, ... 07), Datum (JJMMTT), lfd. Nr. (001, 002, 003, ..., 009, 010, 011, ..., 099, 100, 101, ..., n = 310) <i>Beispiel: Artikel aus der Süddeutschen Zeitung vom 4. Oktober 2014 mit der laufenden Nummer 054 = 02141004054</i>
<b>Datum</b>	JJMMTT
<b>Medium</b>	
01	Frankfurter Rundschau
02	Süddeutsche Zeitung
03	Frankfurter Allgemeine Zeitung
04	Die Welt
05	Die Zeit
06	Spiegel
07	Focus
<b>Länge</b>	
1	kurz < 2.000 Zeichen (exkl. Überschrift/Abstract, inkl. Bildunterschriften oder Infokästen)
2	mittel 2.000-8.000 Zeichen (exkl. Überschrift/Abstract, inkl. Bildunterschriften oder Infokästen)
3	lang > 8.000 Zeichen (exkl. Überschrift/Abstract, inkl. Bildunterschriften oder Infokästen)
<b>Urheber</b>	
1	Journalist/in bzw. Redaktion (Name oder Kürzel)
2	Nachrichtenagentur
3	Mischform: Journalist/in bzw. Redaktion mit Agentur
9	keine Kennzeichnung/Sonstige (z.B. Gastbeitrag, Kommentar)
<b>Ressort</b>	
1	Titelseite
2	Politik allgemein
3	Hintergrund (z.B. Seite Drei)
4	Meinung (z.B. Meinungsseite)
5	Pressestimmen
6	Wirtschaft/Finanzen/Geld
7	Kultur/Feuilleton/Kunstmarkt
8	Sport
9	Medien/TV-Programm
10	Wissenschaft/Bildung/Technik
11	Reise/Verkehr

12	Ratgeber
13	Vermischtes/Panorama/Gesellschaft/Personalien
14	Lokales/Ausland
15	Leserbriefe
20	Jugendseite
30	Wochenendbeilage/Wochenende
99	anderes Ressort (inkl. Zeit-Magazin)/nicht gekennzeichnet

## 2 Codiereinheiten bzgl. thematischer Ausgestaltung der Berichterstattung (Kapitel 6.2)

### Themenbezug

- 1 **\*milliardär\*** = Hauptaspekt  
*codieren, wenn \*milliardär\*-Nennung, Name oder entsprechender Verweis (z.B. „(Super-)Reiche/r“, „(Hoch-)Vermögende/r“ o.Ä.) in Hauptüberschrift, Unterüberschrift oder in einleitender Zusammenfassung (Abstract) des Artikels*
- 2 **\*milliardär\*** = Nebenaspekt  
*codieren, wenn \*milliardär\*-Nennung nur im Haupttext des Artikels*

### Anlass

- 1 **Bericht/Statistik**  
*codieren, wenn ein bestimmter Bericht oder eine bestimmte Statistik ausschlaggebend für die Berichterstattung ist*
- 2 **Hilfsprojekt/Aktion**  
*codieren, wenn ein Hilfsprojekt oder eine (beispielsweise humanitäre oder künstlerische) Aktion Anlass zur Berichterstattung gibt*
- 3 **Jahrestag**  
*codieren, wenn der Artikel auf einen bestimmten Jahrestag (z.B. Gedenken an ein historisches Ereignis oder Geburtstag einer bedeutenden Persönlichkeit) zurückzuführen ist*
- 4 **Konferenz/Festakt/Kundgebung**  
*codieren, wenn eine Konferenz (z.B. Weltwirtschaftsforum in Davos), ein Festakt (z.B. Siegesfeier einer Sportmannschaft) oder eine Kundgebung (z.B. Streikmarsch von Gewerkschaften) Anlass zur Berichterstattung geben; nicht codiert werden hier Artikel, die auf Geburtstage zurückzuführen sind (→ Jahrestag)*
- 5 **(politische) Entscheidung/Antrag/Papier**  
*codieren, wenn bestimmte – nicht nur politische, sondern z.B. auch wirtschaftliche bzw. unternehmerische – Entscheidungen, Anträge oder Papiere Anlass zur Berichterstattung geben*
- 6 **Unglück/Verbrechen/Konflikt/Todesfall**  
*codieren, wenn ein Unglück, Verbrechen, Konflikt oder Todesfall ausschlaggebend für die Berichterstattung ist*
- 7 **sonstiges Ereignis**  
*codieren, wenn der Anlass eines Artikel ein anderes Ereignis ist als die vorstehend genannten; wichtig: es muss ein bestimmtes Ereignis sein, sonst „Thema allgemein/kein konkreter Anlass“ (9)*
- 8 **Stellungnahme/Interview/Meinung**  
*codieren, wenn es sich bei dem Artikel um eine persönliche Stellungnahme, ein Interview oder eine Meinung handelt*
- 9 **Thema allgemein/kein konkreter Anlass**  
*codieren, wenn dem Artikel kein spezielles Ereignis zugrunde liegt*

### Aktualität

- 1 **hohe Aktualität**  
*1-7 Tag/e nach Auftreten bzw. Bekanntwerden des Ereignisses*
- 2 **mittlere Aktualität**  
*1-4 Wochen nach Auftreten bzw. Bekanntwerden des Ereignisses*
- 3 **niedrige Aktualität**  
*1 Monat und mehr nach Auftreten bzw. Bekanntwerden des Ereignisses*

- 4 keine/latente Aktualität  
zeitloser/historischer Beitrag, saisonale Berichterstattung
- 9 nicht feststellbar
- Hauptthema**  
(Orientierung an Überschrift/en und Abstract)
- 001 historische Ereignisse/Rückblicke/Gedenktage  
*codieren, wenn Artikel über bestimmte historische Ereignisse oder deren Gedenken berichtet (z.B. Gedenken an Mauerfall, Ende des Zweiten Weltkriegs o.Ä.)*
- 101 Außenpolitik  
*codieren, wenn sich Artikel mit außenpolitischen Themen der Bundesregierung befasst; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf politische Ereignisse im Ausland beziehen (→ internationale Politik)*
- 102 EU-Politik  
*codieren, wenn Artikel über politische Entscheidungen auf EU-Ebene berichtet (z.B. Beschlüsse im Europäischen Parlament)*
- 110 internationale Politik  
*codieren, wenn Artikel über bestimmte politische Ereignisse im Ausland berichtet*
- 111 Justiz  
*codieren, wenn sich Artikel mit Justizfragen oder -maßnahmen im internationalen Kontext befasst*
- 112 innere Sicherheit  
*codieren, wenn sich Artikel mit Gefahren oder Vorsorgemaßnahmen bzgl. der inneren Sicherheit in anderen Ländern als Deutschland befasst*
- 113 Parteien  
*codieren, wenn Artikel über politische Parteien im Ausland berichtet*
- 114 politische Affären/Untersuchungsausschüsse  
*codieren, wenn Rücktritte oder andere politische Skandale/Affären im internationalen Kontext im Zentrum des Artikels stehen*
- 115 Wahlen  
*codieren, wenn Artikel über Wahlen oder Wahlkämpfe im Ausland berichtet*
- 116 Haushalt/Finanzen/Staatsausgaben  
*codieren, wenn sich Artikel mit Haushaltsbeschlüssen oder staatlichen Finanzlagen anderer Länder als Deutschland befasst; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf volkswirtschaftliche Kennzahlen wie z.B. das BIP beziehen (→ Haushalt/Finanzen/Schulden)*
- 117 Rechtsextremismus  
*codieren, wenn Artikel über rechtsextremistische Tendenzen, Organisationen oder Anschläge im Ausland berichtet*
- 118 Linksextremismus  
*codieren, wenn Artikel über linksextremistische Tendenzen, Organisationen oder Anschläge im Ausland berichtet*
- 121 Innenpolitik  
*im Gegensatz zu „internationale Politik“ wird hier ausschließlich im bundesdeutschen Kontext codiert (ohne Außenpolitik → 101)*
- 122 Justiz  
*codieren, wenn sich Artikel mit Justizfragen oder -maßnahmen im nationalen Kontext befasst*

- 123 **innere Sicherheit**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Gefahren oder Vorsorgemaßnahmen bzgl. der inneren Sicherheit in Deutschland befasst*
- 124 **Parteien**  
*codieren, wenn Artikel über politische Parteien in Deutschland berichtet*
- 125 **politische Affären/Untersuchungsausschüsse**  
*codieren, wenn Rücktritte oder andere politische Skandale/Affären im nationalen Kontext im Zentrum des Artikels stehen*
- 126 **Wahlen**  
*codieren, wenn Artikel über Wahlen oder Wahlkämpfe in Deutschland (auch auf Länderebene) berichtet*
- 127 **Haushalt/Finanzen/Staatsausgaben**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Haushaltsbeschlüssen oder der staatlichen Finanzlage Deutschlands befasst; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf volkswirtschaftliche Kennzahlen wie z.B. das BIP beziehen (→ Haushalt/Finanzen/Schulden)*
- 128 **Rechtsextremismus**  
*codieren, wenn Artikel über rechtsextremistische Tendenzen, Organisationen oder Anschläge in Deutschland berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Gedenktagen anlässlich des Zweiten Weltkriegs befassen (→ historische Ereignisse/Rückblicke/Gedenktage)*
- 129 **Linksextremismus**  
*codieren, wenn Artikel über linksextremistische Tendenzen, Organisationen oder Anschläge in Deutschland berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Gedenktagen anlässlich des RAF-Terrorismus' befassen (→ historische Ereignisse/Rückblicke/Gedenktage)*
- 130 **Konfliktlösung/Friedenssicherung/Verhandlungen**  
*codieren, wenn sich Artikel mit nationalen oder internationalen nicht-militärischen Maßnahmen/Verhandlungen zur Sicherung des Friedens befasst*
- 131 **(Ab-) Rüstung/Verteidigung/Militär allgemein**  
*codieren, wenn Artikel über nationale oder internationale militärische Verteidigungsstrategien oder -optionen berichtet*
- 132 **Krieg/Truppenabzug**  
*codieren, wenn Artikel über aktuelle Kriegsschauplätze oder -ereignisse berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit besonderen Kriegsverbrechen befassen (→ Kriegsverbrechen)*
- 133 **Unruhen/Aufstände/Demonstrationen**  
*codieren, wenn sich Artikel mit nicht-militärischen, von Teilen der Bevölkerung ausgehenden Aufständen in nationaler oder internationaler Hinsicht befasst; nicht codiert werden hier Artikel, die über rechts- oder linksextremistische Aufstände berichten (→ Rechts- bzw. Linksextremismus)*
- 134 **Flüchtlinge**  
*codieren, wenn Artikel über Flüchtlinge allgemein, Flüchtlingsrouten oder Fluchtursachen berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit politischen Maßnahmen im Kontext der Flüchtlingsthematik befassen (→ Minderheiten/Ausländer, → Asylanten/Abschiebung/Ausweisung)*
- 135 **humanitäre staatliche Hilfe**  
*codieren, wenn bestimmte staatliche Hilfsprogramme im Zentrum des Artikels stehen*

- 140 **Sozialpolitik**  
*codieren, wenn sich Artikel mit bestimmten sozialpolitischen Maßnahmen oder Beschlüssen im nationalen oder internationalen Kontext befasst*
- 141 **Renten/Sozialhilfe/sozialer Wohnungsbau**  
*codieren, wenn die Renten-, Sozialhilfe- oder Sozialwohnungsbau thematik im nationalen oder internationalen Kontext im Zentrum des Artikels stehen*
- 142 **Ehe/Familie/Jugend/Kinder**  
*codieren, wenn sich Artikel mit nationalen oder internationalen politischen Maßnahmen rund um die Themen Ehe, Familie, Jugend und Kinder befasst*
- 143 **Minderheiten/Ausländer**  
*codieren, wenn der politische Umgang mit Minderheiten (z.B. Flüchtlinge) oder Ausländern im Zentrum des Artikels steht; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf Flüchtlinge im Allgemeinen und ohne Fokus auf politische Maßnahmen beziehen (→ Flüchtlinge)*
- 144 **Asylanten/Abschiebung/Ausweisung**  
*codieren, wenn sich Artikel mit politischen Abschiebepraktiken oder -diskussionen von Asylanten/Flüchtlingen befasst*
- 145 **Arbeitslosigkeit**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Arbeitslosigkeit im Kontext politischer Maßnahmen, Verhandlungen oder Pläne befasst; nicht codiert werden hier Artikel, die über Arbeitsplatzabbau von Unternehmen oder Organisationen berichten (→ Unternehmenskrisen/Konkurse/Arbeitsplatzabbau)*
- 146 **Tarifpolitik/Streik**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Tarifstreitigkeiten, Streiks, Streikdrohungen oder -verhandlungen im nationalen oder internationalen politischen Kontext befasst*
- 147 **Bildungspolitik**  
*codieren, wenn bestimmte bildungspolitische Maßnahmen, Pläne oder Beschlüsse im Zentrum des Artikels stehen (z.B. Erhöhung des Bafög-Satzes); nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit dem Bildungswesen im Allgemeinen befassen (→ Bildungswesen/Schulen/Universitäten)*
- 148 **Umweltpolitik**  
*codieren, wenn sich Artikel mit bestimmten nationalen oder internationalen umweltpolitischen Maßnahmen, Beschlüssen oder Plänen befasst (z.B. Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes)*
- 149 **Energiepolitik**  
*codieren, wenn sich Artikel mit bestimmten nationalen oder internationalen energiepolitischen Maßnahmen, Beschlüssen oder Plänen befasst (z.B. Förderung von Windkraft, Abschaltung von AKW o.Ä.)*
- 200 **Wirtschaft und Finanzen (Makroperspektive)**  
*codieren, wenn es sich um allgemeine wirtschaftliche Themen handelt, in denen die staatliche Rolle (national und international) in der Wirtschaftspolitik im Vordergrund steht; im Gegensatz zu „Wirtschaft und Finanzen (Mikroperspektive/gewerblich)“ handelt es sich hier eher um den gesamten Wirtschaftsprozess und seine Rahmenbedingungen*
- 201 **Konjunktur-/Wirtschaftslage/Standortpolitik**  
*codieren, wenn sich Artikel im Wesentlichen den allgemeinen Rahmendaten und deren Entwicklung widmet (z.B. BIP)*

- 202 **Haushalt/Finanzen/Schulden**  
*codieren, wenn sich Artikel auf staatliche Pläne oder Maßnahmen bezieht (z.B. Haushaltspläne), durch die volkswirtschaftliche Kennzahlen (z.B. BIP) beeinflusst werden*
- 203 **Steuern**  
*codieren, wenn sich Artikel im Wesentlichen mit der Erhebung und Regelung des Steueraufkommens befasst; nicht codiert werden hier Artikel zur Kirchen- (→ Kirche und Religion) und Erbschaftsteuer (→ Erbschaften)*
- 204 **Erbschaften**  
*codieren, wenn sich Artikel mit der Erhebung und Regelung des Erbschaftsteueraufkommens befasst*
- 205 **Preisentwicklung/Inflation**  
*codieren, wenn sich Artikel im Wesentlichen der allgemeinen Preisentwicklung oder Maßnahmen zur Beeinflussung der Inflationsrate widmet*
- 206 **Subventionen/staatl. Finanzhilfen**  
*codieren, wenn die staatliche finanzielle Unterstützung für Unternehmen oder Wirtschaftszweige im Zentrum des Artikels stehen*
- 250 **Wirtschaft und Finanzen (Mikroperspektive/gewerblich)**  
*codieren, wenn sich das berichtete wirtschaftliche Geschehen primär innerhalb der Privatwirtschaft abspielt, die staatliche Rolle also in den Hintergrund tritt*
- 251 **Börsenberichte/Börsenzahlen**  
*codieren, wenn Artikel über den Stand und die Entwicklung an den verschiedenen Handelsbörsen berichtet (z.B. DAX- oder Dow-Jones-Indizes)*
- 261 **Unternehmensbilanzen und -ergebnisse/biogr. Lebenswerke**  
*codieren, wenn die Jahresergebnisse von Unternehmen oder Lebenswerke von Unternehmern im Zentrum des Artikels stehen*
- 262 **Unternehmensaktivitäten und -umstrukturierungen**  
*codieren, wenn einzelne Aktivitäten von Unternehmen im Zentrum des Artikels stehen (z.B. Börsengänge, Übernahmeangebote etc.)*
- 263 **Erbschaften**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Aspekten zur (meist generativen) Unternehmensweitergabe befasst*
- 264 **unternehmerisches Engagement (z.B. CSR-Maßnahmen)**  
*codieren, wenn Artikel über bestimmte Formen sozialen Engagements durch Unternehmen berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, in denen unternehmerisches Engagement (eindeutig) im Kontext kommerzieller Interessen steht (→ Unternehmensaktivitäten und -umstrukturierungen) und Artikel, die sich auf soziale Aktivitäten einzelner Privatpersonen beziehen (→ Moralkonsum)*
- 265 **Unternehmenskrisen/Konkurse/Arbeitsplatzabbau**  
*codieren, wenn sich Artikel mit wirtschaftlichen Schiefslagen von Unternehmen befasst*
- 266 **unternehmerische Einflussnahme (z.B. auf Politik), legal**  
*codieren, wenn Artikel über nicht-strafbare Einflussnahmen von Unternehmen oder Unternehmern auf andere Bereiche der Gesellschaft berichtet (z.B. Oligarchie in Russland)*
- 267 **Steuervermeidung/-„optimierung“, legal**  
*codieren, wenn sich Artikel mit bestimmten, nicht-strafbaren Steuervermeidungsstrategien durch Unternehmen oder Unternehmer befasst; nicht codiert werden hier Artikel, die über illegale Steuerflucht/-hinterziehung berichten (→ Steuerflucht, illegal)*

- 270 **Messen/Ausstellungen**  
*codieren, wenn Artikel über öffentliche unternehmerische Auftritte auf Messen o.Ä. berichtet*
- 300 **Gesundheitswesen**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Gesundheitswesen im Allgemeinen befasst; nicht codiert werden hier Artikel, die über gesundheitspolitische Aspekte berichten (→ Innenpolitik, → Sozialpolitik)*
- 310 **Lebensmittel**  
*codieren, wenn Artikel über Lebensmittel im Allgemeinen (z.B. gentechnisch veränderte Lebensmittel) berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die im politischen Kontext zu der Thematik stehen (z.B. Richtlinien zum Umgang mit Gentechnik → Umweltpolitik)*
- 311 **Ernährungsskandale (z.B. BSE)**  
*codieren, wenn bestimmte Ernährungsskandale wie BSE im Zentrum des Artikels stehen*
- 320 **Krankheiten/Allergien/Arznei**  
*codieren, wenn über Krankheiten, Allergien oder Pharmazie im Allgemeinen berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die im Kontext gesundheitspolitischer Aspekte stehen (→ Innenpolitik, → Sozialpolitik)*
- 330 **Kranken-/Pflegeversicherungssystem**  
*codieren, wenn über das System der Kranken- oder Pflegeversicherung im Allgemeinen berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die im politischen Kontext zu der Thematik stehen (→ Innenpolitik, → Sozialpolitik)*
- 340 **Drogen**  
*codieren, wenn Artikel über Drogen im Allgemeinen berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit bestimmten Drogendelikten befassen (→ organisierte Kriminalität)*
- 400 **Unglücke**  
*codieren, wenn bestimmte Unglücke (ohne Verkehrsunfälle, Naturkatastrophen, wirtschaftliche Störfälle und Krankheiten/Todesfälle bekannter Persönlichkeiten) im Zentrum des Artikels stehen*
- 410 **Verkehrsunfälle**  
*codieren, wenn über Verkehrsunfälle (z.B. im Straßen-, See- oder Luftverkehr) berichtet wird*
- 420 **Naturkatastrophen/Explosionen/Brände**  
*codieren, wenn Artikel über Naturkatastrophen wie z.B. Erdbeben, Tsunamis etc., Explosionen oder Brände berichtet*
- 430 **Störfälle im Bereich Kernkraft/Wirtschaft allgemein**  
*codieren, wenn bestimmte Störfälle im Wirtschaftsbereich (beispielsweise bei der Kernkraft oder der Erdölförderung) im Zentrum des Artikels stehen; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf gezielte und bewusste Vergehen an der Umwelt beziehen (→ Umweltkriminalität)*
- 440 **Krankheiten und Todesfälle bekannter Persönlichkeiten**  
*codieren, wenn Artikel über Krankheiten oder Todesfälle bekannter Persönlichkeiten berichtet*
- 500 **Kriminalität (Verbrechen/Vergehen), Opfer**  
*codieren, wenn Artikel über Opfer krimineller Handlungen berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf Opfer von Wirtschaftskriminalität beziehen (→ Wirtschaftskriminalität/Betrug, Opfer)*

- 501 **Kriminalität (Verbrechen/Vergehen), Täter**  
*codieren, wenn Artikel über Täter krimineller Handlungen berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf Täter von Wirtschaftskriminalität beziehen (→ Wirtschaftskriminalität/Betrug, Täter)*
- 502 **Kriminalität (Verbrechen/Vergehen), offener Rechtsstreit**  
*codieren, wenn Artikel über kriminelle Handlungen berichtet, deren Rechtslage nicht abschließend geklärt ist; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf offene Rechtsstreitigkeiten im Bereich der Wirtschaftskriminalität beziehen (→ Wirtschaftskriminalität/Betrug, offener Rechtsstreit)*
- 510 **Wirtschaftskriminalität/Betrug, Täter**  
*codieren, wenn Artikel über Täter wirtschaftskrimineller Handlungen berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vergehen am geltenden Steuerrecht auseinandersetzen (→ Steuerflucht, illegal)*
- 511 **Steuerflucht, illegal**  
*codieren, wenn sich Artikel mit strafbarem privatem oder unternehmerischem Steuerhinterzug befasst*
- 512 **Umweltkriminalität**  
*codieren, wenn sich Artikel mit privaten oder unternehmerischen Vergehen an der Umwelt befasst*
- 513 **Wirtschaftskriminalität/Betrug, Opfer**  
*codieren, wenn Artikel über Opfer wirtschaftskrimineller Handlungen berichtet*
- 514 **Wirtschaftskriminalität, offener Rechtsstreit**  
*codieren, wenn Artikel über wirtschaftskriminelle Handlungen berichtet, deren Rechtslage nicht abschließend geklärt ist*
- 520 **Mord/Totschlag**  
*codieren, wenn Artikel über Mord- oder Totschlagdelikte berichtet*
- 530 **sexuell motivierte Tat/Nötigung/Vergewaltigung**  
*codieren, wenn sich Artikel mit sexuell motivierten Straftaten befasst*
- 540 **andere individuelle Straftaten**  
*codieren, wenn sich Artikel auf andere individuelle Straftaten bezieht*
- 550 **Anschläge/Attentate/Terrorismus**  
*codieren, wenn Artikel über politisch, religiös oder ähnlich motivierte Straftaten berichtet*
- 560 **organisierte Kriminalität/Mafia**  
*codieren, wenn sich Artikel mit organisierter Kriminalität (z.B. Mafia, Drogenkrieg o.Ä.) befasst*
- 570 **Proliferation (Waffenhandel)**  
*codieren, wenn das Thema des illegalen Waffenhandels im Zentrum des Artikels steht*
- 580 **Kriegsverbrechen**  
*codieren, wenn Artikel über bestimmte Formen von Kriegsverbrechen (Massenvergewaltigungen, Verschleppungen etc.) berichtet*
- 600 **Sport**  
*codieren, wenn Themen im Sportbereich das Zentrum des Artikels darstellen*
- 610 **Sportarten (Wettkämpfe/Ergebnisse)**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse in bestimmten, nachfolgend nicht im Einzelnen aufgeführten Sportarten berichtet wird*

- 611 **Fussball**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Fussball berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 612 **Tennis**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Tennis berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 613 **Formel 1**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Formel 1 berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 614 **Wassersport**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Wassersport berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 615 **Reitsport**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Reitsport berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 616 **Boxen**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Boxen berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 617 **Radfahren**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Radfahren berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 618 **Leichtathletik**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Leichtathletik berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 619 **Golf**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Golf berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 620 **Olympiade**  
*codieren, wenn über Wettkämpfe oder Ergebnisse im Bereich Olympiade berichtet wird; nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Vermarktungs-, Finanzierungs- und sportpolitischen Aspekten befassen*
- 630 **Sportvermarktung/Rechte**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Aspekten der Sportvermarktung (z.B. TV-Rechte o.Ä.) befasst*
- 631 **Sportfinanzierung**  
*codieren, wenn Artikel über die Finanzierung bestimmter Sportveranstaltungen oder -vereine berichtet (z.B. Sponsoring, Mäzenatentum)*
- 640 **Sportpolitik**  
*codieren, wenn Fragen zur Sportpolitik (z.B. bestimmte Funktionsrollen in Sportorganisationen oder -vereinen) im Zentrum des Artikels stehen*

- 700 **Kunst/Kultur**  
*codieren, wenn Themen im Bereich Kunst und Kultur im Zentrum des Artikels stehen*
- 701 **Kunstmarkt**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Kunst in wirtschaftlicher Hinsicht befasst (z.B. Kunst als Anlageform, Kunstversteigerungen etc.)*
- 710 **Literatur/literarische Klassik**  
*codieren, wenn Artikel über bestimmte Formen literarischer Kunst berichtet*
- 720 **Oper/Operette**  
*codieren, wenn Artikel über Opern/Operetten im Allgemeinen oder bestimmte Aufführungen im Speziellen berichtet*
- 730 **klassisches Konzert**  
*codieren, wenn Artikel über klassische Musik im Allgemeinen oder bestimmte klassische Konzerte im Speziellen berichtet*
- 740 **Ballett**  
*codieren, wenn Artikel über Ballett im Allgemeinen oder bestimmte Aufführungen im Speziellen berichtet*
- 750 **Theater**  
*codieren, wenn Artikel über Theater im Allgemeinen oder bestimmte Aufführungen im Speziellen berichtet*
- 760 **bildende Kunst**  
*codieren, wenn Artikel über bildende Kunst im Allgemeinen oder bestimmte Objekte im Speziellen berichtet*
- 770 **Film/TV**  
*codieren, wenn Artikel über Film/TV im Allgemeinen oder bestimmte Sendungen im Speziellen berichtet*
- 780 **Medien/Journalismus**  
*codieren, wenn Artikel über Medien/Journalismus im Allgemeinen oder bestimmte Angebote im Speziellen berichtet*
- 790 **Musik**  
*codieren, wenn Artikel über Musik im Allgemeinen oder bestimmte Alben, Konzerte oder Künstler im Speziellen berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf klassische Musik beziehen (→ klassisches Konzert)*
- 800 **Gesellschaft**  
*codieren, wenn sich Artikel auf gesamtgesellschaftliche Aspekte bezieht, die keiner der o.g. Kategorien zugeordnet werden können*
- 801 **soziale Ungleichheit/Vermögensverteilung**  
*codieren, wenn sich Artikel mit Fragen zur sozialen Ungleichheit (z.B. im Bereich Bildung) und Einkommens- oder Vermögensverteilung befasst*
- 802 **Statistiken (z.B. Reichtumslisten/-berichte)**  
*codieren, wenn Artikel über Ergebnisse oder Eigenschaften bestimmter veröffentlichter Statistiken (z.B. Reichtumslisten oder -berichte) informiert*
- 810 **Kirche und Religion**  
*codieren, wenn sich Artikel auf kirchliche oder religiöse Themen bezieht (auch auf Kirchensteuer); nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit religiös motivierten Straftaten befassen (→ Anschläge/Attentate/Terrorismus)*
- 820 **Bildungswesen/Schulen/Universitäten**  
*codieren, wenn sich Artikel auf Merkmale des Bildungswesens bezieht (z.B. Bericht über die deutsche Hochschullandschaft); nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit bildungspolitischen Maßnahmen befassen (→ Bildungspolitik) und Artikel, die Ungleichheit*

- ten im Bildungssystem hervorheben (→ soziale Ungleichheit/Vermögensverteilung)
- 830 **Wissenschaft/Technik**  
codieren, wenn Artikel über neue wissenschaftliche oder technische Erkenntnisse/Erfindungen berichtet (z.B. Künstliche Intelligenz)
- 840 **Umweltprobleme**  
codieren, wenn sich Artikel mit ökologischen Gefahren befasst (z.B. Klimawandel, Ozonschicht o.Ä.); nicht codiert werden hier Artikel, die über aktuelle Naturkatastrophen berichten (→ Naturkatastrophen/Explosionen/Brände)
- 850 **Human Interest/Luxuskonsum**  
codieren, wenn gesellschaftlich eher unbedeutende, sachlich schwer zu begründende Ereignisse im Zentrum des Artikels stehen (z.B. Kauf einer teuren Villa durch eine bekannte Persönlichkeit)
- 851 **Moralkonsum (private Philanthropie)**  
codieren, wenn Artikel über bestimmtes soziales Engagement durch Privatpersonen berichtet; nicht codiert werden hier Artikel, die sich auf soziale Aktivitäten von Unternehmen beziehen (→ unternehmerisches Engagement)
- 860 **gesellschaftliches Leben/Prominente**  
codieren, wenn bestimmte Personen des öffentlichen Lebens im Zentrum des Artikels stehen (z.B. Heirat, Scheidungen o.Ä.); nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit dem Luxus- (→ Human Interest/Luxuskonsum) oder Moralkonsum (→ Moralkonsum) von Prominenten befassen
- 870 **Reisen/Länderberichte**  
codieren, wenn Artikel ein bestimmtes Land, eine Region, Stadt o.Ä. vorstellt/porträtiert
- 871 **lokales Geschehen**  
codieren, wenn sich Artikel auf bestimmte regionale Besonderheiten bezieht (z.B. Bericht über Technologieunternehmen im Silicon Valley etc.)
- 880 **Verkehr**  
codieren, wenn Artikel über Formen der Mobilität berichtet (z.B. neue Kfz-Antriebe, Flugzeugmodelle, Raumschiffe etc.); nicht codiert werden hier Artikel, die sich mit Verkehrsunfällen befassen (→ Verkehrsunfälle)
- 890 **Mode/Fashion/Lifestyle**  
codieren, wenn Mode- oder Lifestyletrends im Zentrum des Artikels stehen
- 900 **Pressestimmen anderer Medien**  
codieren, wenn sich Artikel auf Pressestimmen anderer Medien bezieht

### 3 Codiereinheiten bzgl. them., geogr. und soz. Rahmung der Berichterstattung (Kapitel 6.3)

#### **Thematischer Kontext**

Bitte obige Liste („Hauptthema“) verwenden und auf \*milliardär\*-Nennung beziehen. Im Falle mehrerer \*milliardär\*-Nennungen den Kontext der ersten Nennung heranziehen.

#### **Valenz**

1

eher negativ

*Ereignisse, die im Allgemeinen als unangenehm, verlustreich, existenzbedrohend, ungesund, konflikthaltig usw. empfunden und meist entsprechend konnotiert werden (z.B. Steuererhöhungen, Attentate, Konkursanmeldungen, Arbeitsplatzabbau etc.). Ebenso Naturkatastrophen, Unfälle, Verbrechen oder Konflikte, auch wenn dies im Artikel selbst nicht nochmals ausdrücklich als negativ bezeichnet wird.*

2

neutral

*(Abwägende) Artikel, die nicht eindeutig als negativ oder positiv einzuordnen sind bzw. in denen unterschiedliche Positionen zu Wort kommen.*

3

eher positiv

*Erfolge, Fortschritte, Einigungen usw. Zum Beispiel sinkende Arbeitslosenzahlen, philanthropisches Engagement, Vorankommen von Friedensverhandlungen, Durchbrüche in der Wissenschaft etc.*

9

nicht anwendbar

*Sportnachrichten (im Sinne von Ergebnisvermeldungen), Wetterbericht oder TV-Programm.*

#### **Geografischer Kontext**

##### **Ereignisort**

Codiert wird hier, wo das Ereignis faktisch stattfand, d.h. der Ort, an dem sich das faktische Geschehen abspielte.

##### **Bezugsort**

Codiert wird hier, auf welchen Ort sich die Auswirkungen des Ereignisses konzentrieren, wobei zur Beurteilung das auf die \*milliardär\*-Nennung bezogene Ereignis herangezogen wird. Im Falle mehrerer \*milliardär\*-Nennungen den Kontext der ersten Nennung heranziehen.

100

Deutschland

110

alte Bundesländer

*nur codieren, wenn sich Artikel auf Situation vor dem Mauerfall bezieht, sonst „Deutschland“ (100)*

120

neue Bundesländer/DDR

*nur codieren, wenn sich Artikel auf Situation vor dem Mauerfall bezieht, sonst „Deutschland“ (100)*

200

Europa

*codieren, wenn sich Artikel auf Gesamteuropa bezieht und keine einzelnen Länder nennt*

201

Frankreich

202

Griechenland

203

Großbritannien

204

Italien

- 205 Liechtenstein  
 206 Luxemburg  
 207 Monaco  
 208 Österreich  
 209 Schweiz  
 210 Spanien  
 211 Türkei  
 212 Ukraine  
 299 andere europäische Länder
- 300 Russland bzw. frühere Sowjetunion  
*ohne Ukraine; Ukraine bitte als 212 codieren, s.o.*
- 400 Amerika  
*codieren, wenn Artikel keine Unterscheidung zwischen Nord-, Mittel- und Südamerika macht bzw. kein Land in dieser Region nennt*
- 410 USA  
 420 Kanada  
 430 mittel- und südamerikanische Staaten/Karibik
- 500 Afrika (einschl. Ägypten)
- 600 Asien  
*codieren, wenn Artikel keine Unterscheidung zwischen Nah-, Mittel- und Fernost macht bzw. kein Land in dieser Region nennt*
- 610 Naher Osten (Israel, Syrien, Jordanien, Libanon, arabische Halbinsel, Iran, Irak)  
 620 Mittel- und Fernost (Bangladesch, Bhutan, Malediven, Nepal, Pakistan, Afghanistan, Sri Lanka)  
*die Länder China, Hong Kong, Japan, Singapur und Indien bitte separat codieren, s.u.*
- 621 China  
 622 Hong Kong  
 623 Japan  
 624 Singapur  
 625 Indien
- 700 Australien/Ozeanien (Polynesien, Melanesien, Mikronesien)/Antarktis
- 800 Staatengruppierungen  
 801 EU-Staaten  
*nur codieren, wenn sich Artikel auf 28 Mitgliedsländer der EU im Gesamten bezieht; nicht codieren, wenn einzelne EU-Staaten genannt werden*
- 802 BRIC-Staaten/„Schwellenländer“  
*codieren, wenn sich Artikel explizit auf BRIC-Staaten (Verbund der Länder Brasilien, Russland, Indien, China) oder auf „Schwellenländer“ (diese müssen im Artikel als solche bezeichnet sein) bezieht*
- 803 NATO-Staaten  
*nur codieren, wenn sich Artikel auf 28 Mitgliedstaaten der NATO im Gesamten bezieht; nicht codieren, wenn einzelne NATO-Staaten genannt werden*

804	<p>OECD-Staaten  <i>nur codieren, wenn sich Artikel auf 34 Mitgliedstaaten der OECD im Gesamten bezieht; nicht codieren, wenn einzelne ECD-Staaten genannt werden</i></p>
805	<p>GUS-Staaten  <i>nur codieren, wenn sich Artikel auf Mitgliedstaaten der GUS im Gesamten bezieht; nicht codieren, wenn einzelne GUS-Staaten genannt werden</i></p>
899	andere Staatengruppierungen
900	<p>Welt  <i>codieren, wenn sich Artikel auf globale Situation bezieht, ohne einzelne Länder oder Regionen zu nennen</i></p>
999	kein Ereignis-/Bezugsort erkennbar
<b>Personalisierungsgrad</b>	
1	<p>hohe Personalisierung  <i>1-3 Milliardärsnamen</i></p>
2	<p>mittlere Personalisierung  <i>4-10 Milliardärsnamen</i></p>
3	<p>keine/geringe Personalisierung  <i>mehr als 10 Milliardärsnamen oder Artikel, die über Milliardäre als Gruppe berichten</i></p>
<b>Akteure</b>	<p>Bitte (maximal drei!) Vor- und Zunamen der im Artikel genannten Milliardäre notieren. Bei Mehrfachnennungen die drei erstgenannten Namen notieren. Wenn möglich, zu jedem Namen soziodemografische Angaben hinzufügen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Geschlecht  <i>1 = männlich, 2 = weiblich; im Falle von Familiennamen kein Eintrag</i></li> <li>- Nationalität  <i>bitte gemäß obiger Liste „Ereignis-/Bezugsort“ codieren</i></li> <li>- Gegenwartsbezug  <i>1 = lebend, 2 = vor 2014 verstorben, 3 = 2014 verstorben</i></li> <li>- Reichtumsgenese  <i>1 = Selfmade, 2 = Erbschaft, 3 = Mischform, 9 = k.A.</i></li> <li>- Branche  <i>1 = Finanzwesen, 2 = Fertigung, 3 = Technologie, 4 = Immobilien, 5 = Handel, 6 = Dienstleistungen, 7 = Ernährungswesen, 8 = Rohstoffe/Agrarwirtschaft, 9 = Medien, 10 = Sonstige/Mischkonzerne</i></li> </ul>
<b>Zitate</b>	
1	<p>Milliardär/e wird/werden zitiert  <i>wörtlich oder sinngemäß (direkte und indirekte Zitation)</i></p>
2	Milliardär/e wird/werden nicht zitiert

**Quellen**

(bezogen auf milliardärsspezifische Angaben bzw. Hintergrundinformationen; im Falle mehrerer Quellen bitte erstgenannte codieren)

1	Milliardär/e selbst bzw. Vertreter/innen
2	andere Privatperson/en
3	Behörden bzw. Vertreter/innen
4	soziale Einrichtungen/Wohlfahrtsverbände/priv. Organisationen
5	Kirchen
6	Gewerkschaften
7	politische Institutionen bzw. Vertreter/innen
8	Medien/Publizist/Nachrichtenagenturen
9	Wirtschaftsunternehmen
10	Kultureinrichtungen
11	Wissenschaft/Forschungsinstitute
99	sonstige Quellen/nicht feststellbar

## Teil III: Anhang

## 1 Tabellarische Kategorienübersicht und Ergebnistabellen

Tab. 2: Kategorienübersicht

<b>Codiereinheiten bzgl. formaler Kennzeichen der Berichterstattung (Kapitel 6.1):</b>
- Medium
- Länge
- Urheber
- Ressort
<b>Codiereinheiten bzgl. thematischer Ausgestaltung der Berichterstattung (Kapitel 6.2):</b>
- Themenbezug
- Anlass
- Aktualität
- Hauptthema
<b>Codiereinheiten bzgl. them., geogr. und soz. Rahmung der Berichterstattung (Kapitel 6.3):</b>
- Thematischer Kontext
- Valenz
- Ereignis-/Bezugsort
- Personalisierungsgrad
- Akteure
- Zitate
- Quellen

Tab. 3: Medium (n = 310)

<b>Medium</b>	<b>Anzahl Artikel absolut</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
Frankfurter Rundschau (FR)	34	11
Süddeutsche Zeitung (SZ)	104	33
Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)	92	30
Die Welt	47	15
Die Zeit	9	3
Spiegel	15	5
Focus	9	3

Tab. 4: Länge (n = 310)

<b>Länge</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
kurz	25
mittel	58
lang	17

Tab. 5: Urheber (n = 310)

<b>Urheber</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
Journalist/in bzw. Redaktion	63
Nachrichtenagentur	9
Mischform	1
nicht feststellbar/Sonstige	27

Tab. 6: Ressort (n = 310)

<b>Ressort</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
Titelseite	2
Politik allgemein	15
Hintergrund (Seite Drei)	2
Meinung	2
Wirtschaft	42
Kultur/Feuilleton	9
Sport	13
Medien	1
Wissenschaft/Bildung/Technik	1
Reise/Verkehr	0,3
Vermischtes/Panorama	5
Ausland/Lokales	2
Leserbriefe	1
Wochenende	1
anderes Ressort	4

Tab. 7: Themenbezug (n = 310)

<b>Themenbezug</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
Hauptaspekt	55
Nebenaspekt	45

Tab. 8: Anlass (n = 310)

<b>Anlass</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
Bericht/Statistik	9
Hilfsprojekt/Aktion	2
Jahrestag	2
Konferenz/Kundgebung	3
(pol.) Entscheidung/Antrag	45
Unglück/Verbrechen/Konflikt	15
Stellungnahme/Interview	9
kein konkretes Ereignis	15

Tab. 9: Aktualität (n = 310)

<b>Aktualität</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
hoch	69
mittel	5
niedrig	8
latent	15
nicht feststellbar	3

Tab. 10: Hauptthema (n = 310)

<b>Hauptthema</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
historische Ereignisse	1
EU-Politik	1
internationale Politik	2
internationale Justiz	1
internationale Konflikte	4

internationale Parteien	0,3
internationale politische Affären	2
internationale Wahlen	6
internationale Staatsfinanzen	3
nationale Staatsfinanzen	0,3
Energiepolitik	0,3
Wirtschaft/Finanzen (Makro)	0,3
Wirtschaftslage (Makro)	1
Steuern (Staat)	1
Subventionen	0,3
Wirtschaft/Finanzen (Mikro)	1
Börsenzahlen	3
Unternehmensbilanzen	1
Unternehmensaktivitäten	16
unternehmerisches Engagement	1
Unternehmenskrisen	2
unternehmerische Einflussnahme (z.B. auf Politik), legal	2
Steuervermeidung, legal	0,3
Digitalisierung	1
Unglücke	0,3
Verkehrsunfälle	0,3
Naturkatastrophen	0,3
Krankheiten/Todesfälle	3
Kriminalität (Täter)	0,3
Kriminalität (Rechtslage offen)	3
Wirtschaftskriminalität (Täter)	5
Wirtschaftskriminalität (Opfer)	1
Mord	0,3
Fussball	4
Formel 1	0,3
Wassersport	0,3
Sportfinanzierung	5
Sportpolitik	4
Kunst/Kultur	1
Kunstmarkt	3
Literatur	1
Theater	0,3
Film/TV	2
Medien/Journalismus	1
Musik	0,3
Gesellschaft	1
soziale Ungleichheit/Vermögensverteilung	1
Kirche/Religion	0,3
Bildungswesen	1
Wissenschaft/Technik	2
Statistiken/Reichtumslisten/-berichte	2
Human Interest	4

Prominente	3
Reisen/Länderberichte	3
Lokales	0,3
Verkehr	1
Mode/Fashion/Lifestyle	1

Tab. 11: Thematischer Kontext (n = 310)

<b>Thematischer Kontext</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
Außenpolitik	0,3
EU-Politik	0,3
internationale Politik	0,3
internationale politische Affären	1
internationale Wahlen	1
internationale Staatsfinanzen	0,3
nationale Staatsfinanzen	0,3
Steuern (Staat)	1
Erbschaften (Makro)	0,3
Subventionen	0,3
Wirtschaft/Finanzen (Mikro)	1
Börsenzahlen	0,3
Unternehmensbilanzen	2
Unternehmensaktivitäten	26
unternehmerisches Engagement	7
Unternehmenskrisen	2
unternehmerische Einflussnahme (z.B. auf Politik), legal	12
Steuervermeidung, legal	1
Verkehrsunfälle	0,3
Störfälle	0,3
Krankheiten/Todesfälle	1
Kriminalität (Opfer)	1
Kriminalität (Täter)	1
Kriminalität (Rechtslage offen)	2
Wirtschaftskriminalität (Täter)	6
Wirtschaftskriminalität (Opfer)	3
Sportfinanzierung	14
Kunstmarkt	1
Literatur	0,3
Film/TV	1
Medien/Journalismus	0,3
Musik	0,3
Gesellschaft	0,3
soziale Ungleichheit/Vermögensverteilung	1
Statistiken/Reichtumslisten/-berichte	3
Human Interest	9
Prominente	2

Tab. 12: Valenz (n = 310)

<b>Valenz</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
negativ	27
neutral	68
positiv	5

Tab. 13: Ereignisort (n = 310)

<b>Ereignisort</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
Deutschland	27
Europa	0,3
Frankreich	3
Griechenland	1
Großbritannien	5
Italien	1
Österreich	1
Schweiz	2
Ukraine	7
andere europäische Länder	1
Russland/Sowjetunion	6
USA	17
Mittel-/Südamerika	3
Afrika	1
Naher Osten	0,3
Ferner Osten	1
China	1
Hong Kong	0,3
Japan	1
Indien	1
Australien	0,3
Welt	0,3
nicht feststellbar	21

Tab. 14: Bezugsort (n = 310)

<b>Bezugsort</b>	<b>Anteil in Prozent</b>
Deutschland	26
Europa	2
Frankreich	1
Griechenland	0,3
Großbritannien	5
Italien	1
Monaco	0,3
Österreich	1
Schweiz	1
Spanien	1
Ukraine	6
andere europäische Länder	1
Russland/Sowjetunion	11
USA	13
Mittel-/Südamerika	3

Afrika	1
Naher Osten	1
Ferner Osten	1
China	4
Japan	0,3
Indien	1
BRIC-Staaten	0,3
Welt	5
nicht feststellbar	15

Tab. 15: Personalisierungsgrad (n = 310)

Personalisierungsgrad	Anteil in Prozent
hoch	79
mittel	3
niedrig/latent	18

Tab. 16: Akteure (n = 165)

Name	Vorname	Nennungen	Geschlecht	Gegenwartsbezug	Nationalität	Genese	Branche
Abramowitsch	Roman	2	1	1	300	1	8
Achmetow	Rinat	8	1	1	212	1	8
Adani	Gautam	1	1	1	625	1	8
Al-Hariri	Rafik	1	1	2	610	1	8
Albrecht	Berthold	5	1	2	100	2	5
Albrecht	Karl	5	1	3	100	2	5
Albrecht	Theo (& Familie)	5	1	2	100	1	5
Ambani	Mukesh	1	1	1	625	1	8
Arnault	Bernard	2	1	1	201	1	5
Ashley	Mike	1	1	1	203	1	5
Babis	Andrej	6	1	1	300	1	8
Bass	Robert	1	1	1	410	3	8
Batista	Eike	2	1	1	430	1	8
Benko	Rene	2	1	1	208	1	4
Berggruen	Nicolas	5	1	1	100	1	1
Berlusconi	Silvio	1	1	1	204	1	9
Bertarelli	Ernesto	1	1	1	209	2	1
Bettencourt	Liliane	1	2	1	201	2	2
Bin Talal Al-Saud	Prinz Al-Walid	1	1	1	610	2	1
Blawatnik	Len	3	1	1	203	1	1
Blocher	Christoph	2	1	1	209	1	2
Bloomberg	Michael	3	1	1	410	1	9
Branson	Richard	8	1	1	203	1	10
Broad	Eli	1	1	1	410	1	1
Buffett	Warren	4	1	1	410	1	1
Carnegie	Andrew	1	1	2	410	1	8
Chen	Pierre	1	1	1	620	1	3
Chodorkowski	Michail	7	1	1	300	1	8

Chunhang	Lin	1	1	1	621	9	10
Cohen	Steve	1	1	1	410	1	1
Dassault	Serge	1	1	1	201	2	9
de Mol	John	1	1	1	299	1	9
Deichmann	Heinz Horst	1	1	3	100	1	5
Dell	Michael	1	1	1	410	1	3
Diller	Barry	1	1	1	410	1	9
Dommermuth	Ralph	1	1	1	100	1	3
Droege	Walter	1	1	1	100	1	6
Ecclestone	Bernie	9	1	1	203	1	10
Economou	George	1	1	1	202	1	6
Ellison	Larry	1	1	1	410	1	3
Eun	Yoo Byung	2	1	3	620	1	6
Fertitta	Frank	1	1	1	410	1	10
Firtasch	Dmitrij	1	1	1	212	1	8
Fridman	Michail	5	1	1	300	1	8
Gates	Bill	7	1	1	410	1	3
Glaserberg	Ivan	1	1	1	700	1	8
Glazer	Malcolm	1	1	1	410	1	4
Grey (Fiction)	Christian	1	1		410	1	1
Grundig	Max	1	1	2	100	1	3
Grupp	Wolfgang	1	1	1	100	1	5
Guangyu	Huang	1	1	1	621	1	3
Hamm	Harold	2	1	1	410	1	8
Hanauer	Nick ("Multi-Mio.")	1	1	1	410	1	1
Helmig	Lutz	1	1	1	100	1	6
Hewson	Paul David ("Bono")	1	1	1	203	1	9
Hopp	Daniel	1	1	1	100	2	3
Hopp	Dietmar	2	1	1	100	1	3
Hughes	Howard	1	1	2	410	2	6
Hunter	Tom	1	1	1	203	1	5
Icahn	Carl	8	1	1	410	1	1
Jacobs	Klaus	1	1	2	100	2	7
Janukowitsch	Viktor	1	1	1	212	1	10
Jewtuschenkow	Wladimir	4	1	1	300	1	10
Jiagui	Deng	1	1	1	621	1	7
Jobs	Steve	5	1	1	410	1	3
Jussufow	Witalij	1	1	1	300	1	1
Ka-Shing	Li	1	1	1	622	1	1
Kalanick	Travis	1	1	1	410	1	6
Kantor	Wjatscheslaw Mosche	1	1	1	300	1	2
Kellerhals	Erich	2	1	1	100	1	5
Kellner	Petr	2	1	1	300	1	1
Kerkorian	Kirk	1	1	1	410	1	1
Khan	Shahid	2	1	1	410	1	2
Kirdar	Nemir	1	1	1	610	1	1

Klatten	Susanne	1	2	1	100	2	2
Koch	Charles	1	1	1	410	1	8
Koch	David	1	1	1	410	1	8
Kolomojskij	Igor	3	1	1	212	1	1
Koum	Jan	2	1	1	410	1	3
Kravis	Henry	1	1	1	410	1	1
Kühne	Klaus-Michael	22	1	1	100	2	6
Kurtschenko	Sergej	1	1	1	212	1	8
Laplanche	Renaud	1	1	1	201	1	3
Lebedew	Alexander	2	1	1	300	1	1
Lim	Peter	2	1	1	624	1	1
Lisin	Wladimir	1	1	1	300	1	8
Loeb	Daniel	2	1	1	410	1	1
Ma	Yun (Jack)	1	1	1	621	1	3
Macedo	Edir	1	1	1	430	1	9
Malone	John	3	1	1	410	1	9
Maschmeyer	Carsten	1	1	1	100	1	1
Mateschitz	Dietrich	6	1	1	208	1	7
Melnitschenko	Andrej	1	1	1	300	1	8
Mordaschow	Alexej	1	1	1	300	1	8
Müller	Erwin	1	1	1	100	1	5
Murdoch	Rupert	7	1	1	410	1	9
Musk	Elon	2	1	1	410	1	2
Nahmad	David	1	1	1	610	1	5
Neckermann	Josef	1	1	2	100	1	5
Niel	Xavier	2	1	1	201	1	3
Nilekani	Nandan	1	1	1	625	1	3
Nubo	Huang	2	1	1	621	1	4
Oppenheim	Fam.	1		2	100	2	1
Ortega	Amancio	1	1	1	210	1	5
Otto	Fam.	1		1	100	2	5
Packer (Fiction)	Eric Michael	1	1		410	1	1
Pacolli	Behgjet	1	1	1	300	1	2
Page	Larry	1	1	1	410	1	3
Palmer (Fiction)	Eldritch	1	1		410	1	1
Pastor	Fam.	1		1	430	2	1
Patterson	James	1	1	1	410	1	9
Paulson	John	2	1	1	410	1	1
Pearson	Michael	1	1	1	420	1	2
Perelman	Ronald	1	1	1	410	1	1
Perot	Ross	1	1	1	410	1	3
Pinault	Francois	2	1	1	201	1	5
Poroschenko	Petro	7	1	1	212	1	7
Potinin	Wladimir	1	1	1	300	1	8
Povlsen	Anders Holch	1	1	1	299	1	5
Plattner	Hasso	3	1	1	100	1	3
Ratcliffe	Jim	1	1	1	203	1	2

Reimann	Fam.	3		1	100	2	10
Rockefeller	David	1	1	1	410	2	8
Rockefeller	John D.	1	1	2	410	1	8
Rockefeller	Richard	1	1	3	410	2	8
Rockefeller	Fam.	1		1	410	2	8
Ross	Wilbur	1	1	1	410	1	1
Rotenberg	Arkadij	3	1	1	300	1	8
Roth	Rafael	2	1	2	100	1	1
Rubenstein	David	1	1	1	410	1	1
Rybotowlew	Dmitri	1	1	1	300	1	2
Safra	Lily	1	2	1	207	2	1
Samwer	Brüder	3	1	1	100	1	3
Sandler	Herbert	1	1	1	410	1	1
Sandler	Marion	1	2	1	410	1	1
Sawiris	Samih	1	1	1	500	2	4
Schaeffler	Elisabeth	1	2	1	100	1	2
Schickedanz	Madeleine	2	2	1	100	1	5
Schmidheiny	Stephan	1	1	1	209	1	1
Schwarz	Dieter	1	1	1	100	1	5
Schwarzman	Stephen	1	1	1	410	1	1
Shaw	Run Run	1	1	3	621	1	9
Shinawatra	Thaksin	2	1	1	620	1	1
Shiyi	Pan	1	1	1	621	1	4
Shufu	Li	1	1	1	621	1	2
Shuttleworth	Mark	1	1	1	500	1	3
Singer	Paul	6	1	1	410	1	1
Slim	Carlos	3	1	1	430	1	3
Son	Masayoshi	2	1	1	623	1	3
Soros	George	2	1	1	410	1	1
Stark (Fiction)	Tony	1	1		410	2	2
Stewart	Martha	1	2	1	410	1	9
Steyer	Tom	1	1	1	410	1	1
Stronach	Frank	2	1	1	208	1	2
Taruta	Sergej	1	1	1	212	1	8
Taubman	Alfred	1	1	1	410	1	4
Thiel	Peter	3	1	1	410	1	1
Timtschenko	Gennadi	1	1	1	300	1	8
Tönnies	Clemens	1	1	1	100	1	7
Tsaturov	Garegin	1	1	1	300	1	6
Usmanow	Alischer	1	1	1	300	1	8
Vekselberg	Viktor	3	1	1	300	1	8
von Finck Jr.	Wilhelm	1	1	1	100	2	1
von Holtzbrinck	Stefan	1	1	1	100	2	9
Wales	Jimmy ("kein Mrd.")	1	1	1	410	1	3
Wiese	Christo	1	1	1	500	1	5
Wild	Hans-Peter	1	1	1	100	3	7
Winfrey	Oprah	1	2	1	410	1	9

Wlaschek	Karl	1	1	1	208	1	5
Wyss	Hansjörg	1	1	1	209	1	2
Xin	Zhang	1	1	1	621	1	4
Yamauchi	Hiroshi	1	1	2	623	3	3
Yanai	Tadashi	1	1	1	623	1	5
Young	Andre ("Dr. Dre")	1	1	1	410	1	9
Yunsong	Wen	1	1	1	621	1	1
Zambrano	Lorenzo	1	1	3	430	1	8
Zuckerberg	Mark	8	1	1	410	1	3

Legende: „Geschlecht“ (1 = männlich, 2 = weiblich); „Gegenwartsbezug“ (1 = lebend, 2 = vor 2014 verstorben, 3 = 2014 verstorben); „Nationalität“ (vgl. Liste „Ereignis-/Bezugsort“ im Codebuch); „Genese“ (1 = Selfmade, 2 = Erbschaft, 3 = Mischform, 9 = k.A.); „Branche“ (1 = Finanzwesen, 2 = Fertigung, 3 = Technologie, 4 = Immobilien, 5 = Handel, 6 = Dienstleistungen, 7 = Ernährungswesen, 8 = Rohstoffe/Agrarwirtschaft, 9 = Medien, 10 = Sonstige/Mischkonzerne)

Tab. 17: Zitate (n = 310)

Zitate	Anteil in Prozent
ja	34
nein	66

Tab. 18: Quellen (n = 310)

Quellen	Anteil in Prozent
Milliardär/e selbst bzw. Vertreter/innen	24
andere Privatpersonen	6
Behörden	2
soziale Einrichtungen/Wohlfahrtsverbände	0,3
pol. Institutionen bzw. Vertreter/innen	2
Medien/Publizist	18
Wirtschaftsunternehmen	1
Kultureinrichtungen	0,3
Wissenschaft/Forschungsinstitute	1
nicht feststellbar	45







