

Miriam Ströing

# Reichtum und gesellschaftliches Engagement in Deutschland

Empirische Analyse der Determinanten philanthropischen Handelns reicher Personen

---

# Reichtum und gesellschaftliches Engagement in Deutschland

---

Miriam Ströing

# Reichtum und gesellschaftliches Engagement in Deutschland

Empirische Analyse der  
Determinanten philanthropischen  
Handelns reicher Personen

Miriam Ströing  
Potsdam, Deutschland

Zugl.: Potsdam, Universität, Dissertation, 2014

ISBN 978-3-658-10193-0                      ISBN 978-3-658-10194-7 (eBook)  
DOI 10.1007/978-3-658-10194-7

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

Springer VS

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

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

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media ([www.springer.com](http://www.springer.com))

# Inhalt

<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>9</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b> .....	<b>11</b>
<b>Einführung</b> .....	<b>13</b>
<b>I. Reichtum und gesellschaftliche Verantwortung im Kontext sozialwissenschaftlicher Forschung</b> .....	<b>19</b>
I.I Die wachsende Bevölkerungsgruppe der Reichen in Deutschland.....	20
I.I.I Reichtumsdimensionen.....	20
I.I.II Reichtumsentwicklung.....	25
I.II Tradition und Entwicklung des „guten Lebens“: Philanthropie, bürgerschaftliches Engagement und Zivilgesellschaft.....	29
I.III Philanthropie als umfassendes Konzept gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme.....	34
<b>II. Warum sich Reiche engagieren: Theoretische Zugänge zur Erklärung philanthropischen Handelns</b> .....	<b>41</b>
II.I Philanthropie als logische Konsequenz: Die Rational-Choice-Theorie.....	42
II.II Gesellschaftskonstitution durch Philanthropie: Das Gabe-Theorem.....	48
II.III Das integrierte Erklärungsmodell philanthropischen Handelns.....	54
<b>III. Datengrundlage und methodisches Vorgehen</b> .....	<b>59</b>
III.I Die empirische Studie „Vermögen in Deutschland“ ( <i>ViD</i> ).....	59
III.II Die Besonderheiten der Stichprobe.....	60
III.III Zentrale Variablen der Analyse.....	66
III.III.I Philanthropisches Engagement.....	66
III.III.II Zeitliches und finanzielles Engagement.....	70
III.III.III Unterschiede der Stichprobengröße: Elterliches Engagement, Einstellungen und Werte.....	73
III.IV Methoden.....	75
III.IV.I Zur Ermittlung von gesellschaftlichem Verantwortungsbewusstsein und Engagementmotiven: Die Faktorenanalyse.....	75
III.IV.II Zur Analyse der Einflussfaktoren auf Engagement: Die logistische Regression.....	78
III.IV.III Zur Herleitung der Engagementprofile: Die Clusteranalyse.....	80
<b>IV. Altruisten versus Hedonisten: Wer engagiert sich wie, und wer nicht?</b> .....	<b>85</b>
IV.I Philanthropisches Handeln und philanthropisch Handelnde: Forschungsstand.....	86
IV.I.I Die am weitesten verbreitete Form philanthropischen Handelns: Geldspenden.....	86
IV.I.II Aktives philanthropisches Handeln über bürgerschaftliches Engagement.....	88

IV.I.III Eines der ältesten Instrumente philanthropischer Aktivitäten: Stiftungen .....	91
IV.I.IV Engagementfördernde Merkmale: Ein Sozialprofil der Engagierten .....	93
IV.II Reichtum und Philanthropie: Hypothesen zum Profil reicher Engagierter.....	100
IV.III Zur Differenzierung philanthropisch Engagierter und nicht-Engagierter unter den Reichen: Ergebnisse .....	111
IV.III.I Bivariate Analyse zur Differenzierung philanthropisch Engagierter und nicht- Engagierter.....	111
IV.III.II Multivariate Analyse zur Differenzierung philanthropisch Engagierter und nicht- Engagierter.....	124
IV.III.II.I Zur Differenzierung Engagierter und nicht-Engagierter .....	124
IV.III.II.II Zur Differenzierung finanziell und zeitlich Engagierter.....	127
IV.III.III Vom Geldspender zum multiengagierten Stifter: Engagementprofile reicher Engagierter.....	133
IV.IV Zur Differenzierung philanthropisch Engagierter und nicht-Engagierter unter den Reichen: Zwischenfazit .....	138
<b>V. Altruismus oder Eigennutz, oder beides? Engagementmotive .....</b>	<b>143</b>
V.I Vielfältige Motive für philanthropisches Engagement: Forschungsstand .....	144
V.II Die Motive engagierter Reicher: Herleitung und Methode der Motivgruppenbildung.....	149
V.III Altruismus und Eigennutz: Hypothesen zu den Motiven engagierter Reicher .....	155
V.IV Altruismus und Eigennutz: Ergebnisse zu den Motiven engagierter Reicher.....	159
V.IV.I Bivariate Analyse zu den Motiven engagierter Reicher .....	159
V.IV.II Multivariate Analyse zu den Motiven engagierter Reicher.....	167
V.V Altruismus und Eigennutz: Zum Einfluss der Motive auf finanzielles und zeitliches Engagement.....	171
V.V.I Hypothesen zum Einfluss der Motive auf finanzielles und zeitliches Engagement.....	171
V.V.II Analyse zum Einfluss der Motive auf finanzielles und zeitliches Engagement .....	172
V.VI Vom altruistischen Geldspender zum vielfach motivierten Multiengagierten: Die Bedeutung der Motive für die Engagementprofile.....	175
V.VII Altruismus oder Eigennutz, oder beides? Zwischenfazit.....	180
<b>VI. Das Gemeinwohl als Teil des eigenen Vermächtnisses:     Wer engagiert sich über den Tod hinaus? .....</b>	<b>185</b>
VI.I Das Dilemma zwischen Erbschaft und Leistungsprinzip: Theoretische Überlegungen und Umgang im deutschen Erbrecht.....	186
VI.II „Das Gut rinnt wie das Blut“: Zur Praxis des Vererbens.....	189
VI.III Familie und Gesellschaft als Erbnehmer reicher Personen: Ergebnisse .....	193
VI.IV Familie und Gesellschaft als Erbnehmer reicher Personen: Zwischenfazit .....	200

---

<b>VII. Schluss .....</b>	<b>203</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>213</b>
<b>Anhang .....</b>	<b>225</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Reichtumspyramide.....	24
Abbildung 2: Systematik gesellschaftlichen Engagements .....	37
Abbildung 3: Integriertes Erklärungsmodell philanthropischen Handelns .....	57
Abbildung 4: Verteilung der Kinderzahl in ViD und Mikrozensus, 2008 .....	63
Abbildung 5: Beteiligung an verschiedenen Engagement-Varianten.....	67
Abbildung 6: Wöchentlicher Zeitaufwand für freiwilliges Engagement/aktive Mitgliedschaften in ViD und Freiwilligensurvey, 2008/2009.....	69
Abbildung 7: Anteile verschiedener Varianten zeitlichen Engagements .....	71
Abbildung 8: Anteile verschiedener Varianten finanziellen Engagements .....	72
Abbildung 9: Anteile an zeitlichem und finanziellem Engagement.....	72
Abbildung 10: Beteiligung an verschiedenen Engagement-Varianten aller erhobenen Personen und aller Befragten .....	73
Abbildung 11: Anteile verschiedener Varianten zeitlichen Engagements der Befragten .....	74
Abbildung 12: Anteile verschiedener Varianten finanziellen Engagements der Befragten .....	74
Abbildung 13: Freiwillig Engagierte, öffentlich Aktive und nicht öffentlich Aktive im Freiwilligensurvey, 1999, 2004 und 2009 .....	89
Abbildung 14: Anteile freiwilligen Engagements in den sechs häufigsten Bereichen im Freiwilligensurvey, 1999, 2004 und 2009.....	90
Abbildung 15: Anteile freiwillig Engagierter nach Haushaltsnettoeinkommen im Freiwilligensurvey, 2004.....	93
Abbildung 16: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit vom Nettoäquivalenzeinkommen .....	111
Abbildung 17: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit vom Haushaltsbruttogesamtvermögen.....	113
Abbildung 18: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit von der Reichtumsgenese .....	115
Abbildung 19: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit von der Erwerbsbeteiligung.....	116
Abbildung 20: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit vom höchsten Schulabschluss .....	118
Abbildung 21: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit vom Alter.....	119
Abbildung 22: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit von elterlichem Engagement .....	120
Abbildung 23: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit von Religiosität.....	121
Abbildung 24: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit vom Verantwortungsbewusstsein .....	122
Abbildung 25: Selbstbezogene und altruistische Engagementmotive in verschiedenen Studien.....	149
Abbildung 26: Verteilung der Bedeutung der Motivgruppen philanthropischen Handelns.....	155
Abbildung 27: Verteilung bisheriger Erbschaften/Schenkungen .....	191
Abbildung 28: Verteilung der geplanten Weitergabe des Erbes an Familie und/oder gemeinnützige Zwecke.....	192
Abbildung 29: Geplante Philanthropie als Teil des Erbes in Abhängigkeit von sozioökonomischen Merkmalen.....	194
Abbildung 30: Geplante Philanthropie als Teil des Erbes in Abhängigkeit von demografischen Merkmalen, Einstellungen und Werten.....	196
Abbildung 31: Geplante Erbnehmer des Erbes in Abhängigkeit von Elternschaft .....	197
Abbildung 32: Geplante Philanthropie als Teil des Erbes in Abhängigkeit von Engagement zu Lebzeiten .....	198

---

Abbildung 33: Modifiziertes integriertes Erklärungsmodell philanthropischen Handelns reicher Personen in Deutschland .....	210
Abbildung A1: Verteilung der Bildungskombinationen in Paarhaushalten .....	226
Abbildung A2: Verteilung der Nettoäquivalenzeinkommen .....	227
Abbildung A3: Verteilung der Haushaltsbruttogesamtvermögen .....	227
Abbildung A4: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit von der beruflichen Stellung .....	227
Abbildung A5: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit vom Geschlecht .....	228
Abbildung A6: Engagementbeteiligung in Abhängigkeit von Elternschaft .....	228

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Verteilung der Nettoäquivalenzeinkommen in Deutschland, 2003 und 2008 .....	26
Tabelle 2: Nettogesamtvermögen privater Haushalte in Deutschland, 1998, 2003 und 2008.....	29
Tabelle 3: Verteilung der Altersgruppen in ViD und Mikrozensus, 2008 .....	61
Tabelle 4: Verteilung des höchsten Schulabschlusses in ViD und Mikrozensus, 2008 .....	62
Tabelle 5: Verteilung des höchsten Schulabschlusses in ViD und Mikrozensus, 2008 .....	63
Tabelle 6: Verteilung der Erwerbstätigkeit in ViD und Mikrozensus, 2008 .....	64
Tabelle 7: Verteilung der Stellung im Beruf in ViD und Mikrozensus, 2008.....	65
Tabelle 8: Verteilung der Nettoäquivalenzeinkommen in ViD, 2007.....	65
Tabelle 9: Verteilung der Haushaltsbruttogesamtvermögen in ViD, 2008 .....	66
Tabelle 10: Spendenbeteiligung der Bevölkerung in verschiedenen Studien, 2008 .....	67
Tabelle 11: Durchschnittliche Spendenhöhe in verschiedenen Studien, 2007 .....	68
Tabelle 12: Engagement-Kombinationen der Engagementprofile (Mittelwerte).....	83
Tabelle 13: Anteil und Höhe von Geldspenden in verschiedenen Studien, 1999 bis 2009 .....	87
Tabelle 14: Mittelwerte und Standardabweichungen mehrfach-, einfach- und nicht Engagierter auf der Skala „Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme“ .....	98
Tabelle 15: Profil der Engagierten in Deutschland .....	99
Tabelle 16: Haushaltsbruttogesamtvermögen in Abhängigkeit vom Nettoäquivalenzeinkommen.....	114
Tabelle 17: Nettoäquivalenzeinkommen in Abhängigkeit von der Reichtumsgenese .....	115
Tabelle 18: Antworten auf die Hypothesen zum Profil reicher Engagierter auf Basis der bivariaten Betrachtung .....	123
Tabelle 19: Einfluss sozioökonomischer und demografischer Merkmale auf Engagement (logistische Regression, Odds Ratios).....	125
Tabelle 20: Einfluss von Einstellungen und Werten auf Engagement (logistische Regression, Odds Ratios).....	127
Tabelle 21: Einfluss sozioökonomischer und demografischer Merkmale auf finanzielles und zeitliches Engagement (logistische Regression, Odds Ratios).....	128
Tabelle 22: Einfluss von Einstellungen und Werten auf finanzielles und zeitliches Engagement (logistische Regression, Odds Ratios).....	130
Tabelle 23: Antworten auf die Hypothesen zum Profil reicher Engagierter auf Basis der multivariaten Betrachtung .....	132
Tabelle 24: Sozioökonomische und demografische Merkmale, Einstellungen und Werte der Engagementprofile .....	135
Tabelle 25: Typologie der Erwartungen an das freiwillige Engagement im Freiwilligensurvey, 1999 und 2009 .....	148
Tabelle 26: Einzelmotive philanthropischen Handelns .....	150
Tabelle 27: Motivgruppen philanthropischen Handelns .....	153
Tabelle 28: Bedeutung der Engagementmotive in Abhängigkeit vom Geschlecht.....	160
Tabelle 29: Bedeutung der Engagementmotive in Abhängigkeit vom Alter .....	161
Tabelle 30: Bedeutung der Engagementmotive in Abhängigkeit von der Erwerbstätigkeit .....	162
Tabelle 31: Bedeutung der Engagementmotive in Abhängigkeit von der beruflichen Stellung .....	163
Tabelle 32: Bedeutung der Engagementmotive in Abhängigkeit vom Bildungsniveau.....	164
Tabelle 33: Bedeutung der Engagementmotive in Abhängigkeit von Religiosität .....	165

Tabelle 34: Antworten auf die Hypothesen zu den Motiven reicher Engagierter auf Basis der bivariaten Betrachtung .....	167
Tabelle 35: Einfluss von sozioökonomischen und demografischen Merkmalen, Einstellungen und Werten auf stark empfundene Engagementmotive (logistische Regressionsmodelle, Odds Ratios) .....	168
Tabelle 36: Antworten auf die Hypothesen zu den Motiven reicher Engagierter auf Basis der multivariaten Betrachtung .....	170
Tabelle 37: Bedeutung der Motive für finanzielles und zeitliches Engagement .....	172
Tabelle 38: Einfluss der Motive auf finanzielles und zeitliches Engagement (engagierte Befragte, logistische Regression, Odds Ratios) .....	174
Tabelle 39: Antworten auf die Hypothesen zum Einfluss der Motive auf finanzielles und zeitliches Engagement .....	175
Tabelle 40: Bedeutung der Engagementmotive in Abhängigkeit der Engagementprofile .....	176
Tabelle 41: Verteilung geplanter Erbennehmer des Erbes .....	192
Tabelle 42: Einfluss von sozioökonomischen und demografischen Merkmalen, Einstellungen und Werten auf geplante Philanthropie als Teil des Erbes (Logistische Regression, Odds Ratios).....	199
Tabelle A1: Verteilung der Erwerbstätigkeit in Abhängigkeit vom Geschlecht .....	225
Tabelle A2: Faktorenanalyse des Verantwortungsbewusstseins .....	225
Tabelle A3: Zeitliches Engagement in Abhängigkeit von finanziellem Engagement .....	226
Tabelle A4: Reichtumsgenese in Abhängigkeit von der Selbstwirksamkeitsüberzeugung .....	226
Tabelle A5: Geschlecht in Abhängigkeit von der Reichtumsgenese .....	226
Tabelle A6: Erwerbsbeteiligung in Abhängigkeit von der Reichtumsgenese .....	227
Tabelle A7: Aktive Mitgliedschaften in Vereinen und ähnlichen Organisationen in Abhängigkeit vom Geschlecht .....	228
Tabelle A8: Verantwortungsbewusstsein in Abhängigkeit von elterlichem Engagement .....	228
Tabelle A9: Sozioökonomische und demografische Merkmale der Engagementprofile .....	229
Tabelle A10: Faktorenanalyse der Engagementmotive .....	230
Tabelle A11: Korrelationsmatrix der Engagementmotive .....	230
Tabelle A12: Die zehn häufigsten Kombinationen der Bedeutung der Engagementmotive .....	231
Tabelle A13: Vollzeit- versus Teilzeiterwerbstätigkeit in Abhängigkeit vom Geschlecht .....	231
Tabelle A14: Finanzielles Engagement in Abhängigkeit vom zeitlichen Engagement der Befragten .....	231

## Einführung

*„Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.“* (Grundgesetz, Artikel 14, Absatz 2)

In der gesellschaftlichen Ordnung sind Eigentum und Verantwortung unmittelbar aufeinander bezogen. Diese Verknüpfung wird ersichtlich, indem Reichtum – als hohes Maß an materiellem Eigentum verstanden – durch dessen Verwendung für das allgemeine Wohl zum Ausdruck gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme wird (Huster/Eißel, 2001: 42f.). Das auf Eigentum bezogene Verständnis von Reichtum impliziert, dass Reichtum von Eigentum abhängt und die Begriffe quasi synonym zu verwenden sind, wobei Eigentum hierzu gleichwohl in einem gewissen Umfang vorliegen muss. Die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung ist bei zeitlichem Engagement die indirekte und bei finanziellem Engagement die direkte Verwendung von Eigentum zum Wohle der Allgemeinheit. In der vorliegenden Arbeit werden die Themen Reichtum und Verantwortung unmittelbar aufeinander bezogen, wobei von einem besonderen Potenzial Reicher zur gesellschaftlichen Verantwortungsübernahme ausgegangen wird. Theoretisch wie empirisch wird untersucht, wer seinen Reichtum in welcher Form und aus welchen Gründen für gemeinnützige Zwecke verwendet.

Trotz der zweifellosen gesellschaftlichen Relevanz der Themenstellung, auch trotz der ausdrücklichen Forderung im Grundgesetz an die Gesellschaft, ihr Eigentum gemeinwohlförderlich einzusetzen, ist die Thematik in seiner Spezifikation selten Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen. Gleichwohl gibt es mittlerweile einige Forschungen zu gesellschaftlichem Engagement, was insbesondere durch den Freiwilligensurvey deutlich wird, der seit 1999 im fünfjährigen Turnus bevölkerungsrepräsentativ freiwilliges Engagement in Deutschland abbildet (Gensicke/Geiss, 2010; Gensicke/Picot/Geiss, 2006).<sup>1</sup> Auch Reichtum wird nach und nach zum Thema sozialwissenschaftlicher Untersuchungen, wie beispielsweise die Armuts- und Reichtumsberichte der Bundesregierung oder auch die Arbeiten zu Hocheinkommensbeziehern auf Basis der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) zeigen (Deutsche Bundesregierung, 2001, 2005, 2008, 2013; Frick u.a., 2007; Frick/Grabka/Hauser, 2010; Grabka, 2014; Schupp u.a., 2003; Schupp u.a., 2005). Engagement von explizit Reichen wird jedoch nur lückenhaft erhoben und thematisiert, so etwa mit speziellem Bezug auf Stifter (Timmer, 2005). Diese Forschungslücke zu füllen ist das Ziel der vorliegenden Ausführungen.

Reichtum erfüllt zentrale gesellschaftliche Funktionen, wenn er sich darin ausdrückt, dass soziale Verantwortung übernommen wird. Indem er beispielsweise für die Finanzierung von Innovationen für wirtschaftliche Weiterentwicklung oder für das gemein-

---

1 Der Freiwilligensurvey wird im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) durchgeführt. Innerhalb des Freiwilligensurveys werden Umfang, Qualität und öffentliche Leistungen des bürgerschaftlichen Engagements sowie Bedürfnisse nach öffentlicher Unterstützung erhoben. Basis sind repräsentative, telefonisch durchgeführte Bevölkerungsumfragen mit jeweils 15.000 zufällig ausgewählten Befragten. Die ersten drei Wellen wurden 1999, 2004 und 2009 (Gensicke/Geiss, 2010) durch TNS Infratest Sozialforschung durchgeführt. Ziel der Bemühungen ist eine repräsentative Dauererhebung der freiwillig Engagierten in Deutschland (Gensicke, 2006: 9ff.; Gensicke/Picot/Geiss, 2006: 32ff., 36ff.).

schaftliche Wohl eingesetzt wird, wirkt er sich in Form von finanziellen oder zeitlichen Zuwendungen unmittelbar auf die Gesellschaft aus. Vor dem Hintergrund gesellschaftlicher Veränderungen verbunden mit steigenden sozialen Ungleichheiten sowie der Renaissance von Diskussionen um Modelle der Bürger- beziehungsweise Zivilgesellschaft seit Ende der 1990er Jahre zeigt sich die hohe Relevanz der Verknüpfung beider Themen besonders deutlich.

Herausragende Veränderungen in westlichen Wohlstandsgesellschaften sind die Globalisierung und veränderte Arbeitsmarktstruktur, das gesteigerte Bildungsniveau und der demografische Wandel.<sup>2</sup> Der wirtschaftliche Wandel führt im Wettbewerb um Machtausübung zu einem Vorteil der Wirtschaft gegenüber Nationalstaaten, die weniger anpassungsfähig sind und an Steuerungsfähigkeit einbüßen. Nicht zuletzt schaden europa- und weltweite Wirtschaftskrisen auch dem deutschen Finanzhaushalt. Schließlich bedingen demografische Veränderungen einer älter werdenden Bevölkerung mit zugleich sinkender Fertilitätsrate eine abnehmende Fähigkeit des Staates, seine umfangreichen Sozialleistungen erbringen zu können. Auf der Mikroebene folgen daraus Pluralisierungs- und Individualisierungstendenzen sowie ein Wertewandel. Vormals staatlich geregelte Vorsorgeleistungen, insbesondere hinsichtlich der finanziellen Altersvorsorge, sind vermehrt selbst zu organisieren. Sowohl das Normalarbeitsverhältnis als auch die bürgerliche Kleinfamilie<sup>3</sup> als Leitmodell privater Lebensformen haben an Bedeutung verloren. Daraus entstehen neue Freiheiten, aber auch ein Orientierungsverlust und die Ablösung der „Normal-“ durch die „Bastelbiografie“ (Beck/Beck-Gernsheim, 2004). Auch Säkularisierungstendenzen bewirken, dass Gemeinschaft und Orientierung sowie Sinnsuche vermehrt im öffentlichen Leben gesucht werden. Das Bedürfnis nach Teilhabe ist somit gestiegen und auch der Wunsch nach gesellschaftlicher Mitgestaltung hat an Bedeutung gewonnen. Nicht zuletzt wird dieser Gestaltungsanspruch durch das schwindende Vertrauen in politische Steuerungsfähigkeiten bedingt. So tritt neben ihre Notwendigkeit auch der Wunsch nach gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme (Bogner, 2012; Klein/Plötschke, 2000; Meulemann, 2011).

Ebenfalls Teil des beschriebenen Wandels sind wachsende Ungleichheiten der Einkommens- und insbesondere der Vermögensverteilung. Daneben hat auch die Zahl der Reichen in den letzten Jahren zugenommen. Die weltweite Zahl der sogenannten „High Net Worth Individuals“ (HNWIs) hat sich zwischen 1997 und 2013 von 5,2 auf 13,7 Millionen Menschen mehr als verdoppelt. In Deutschland sind allein zwischen 2012 und 2013 115.000 HNWIs hinzugekommen (Capgemini/Merrill Lynch, 2000; Capgemini/RBC Wealth Management, 2013, 2014). Stellt man der kontinuierlich wachsenden Anzahl reicher Personen zivilgesellschaftliche Debatten gegenüber, liegt der Schluss nahe, dass es sich hier um Personen mit einem hohen Potenzial zu bürgerschaftlichem Engagement handelt. Dieses begründet sich einerseits darin, dass Reichtum mit finanziellem Potenzial verbunden ist. Außerdem lässt sich davon ausgehen, dass bei Reichtum durch beruflichen

---

2 Siehe hierzu beispielsweise Bell, 1994; Dahrendorf, 1965, 1980, 1983, 1999, 2004; Etzioni, 1996, 1998, 1999; Giddens, 1996; Kübler, 2005; Mikl-Horke, 2007; Steinbicker, 2011.

3 An dieser Stelle ist anzumerken, dass die bürgerliche Kleinfamilie – zusammenlebende Eltern mit einem Kind oder zwei Kindern – in der historischen Betrachtung familiärer Lebensformen ohnehin nur über einen sehr kurzen Zeitraum in der Mitte des 20. Jahrhunderts von dominierender Bedeutung war. Es gab schon immer viele verschiedene Familienformen (Maierhofer, 2004; Strohmeier/Schultz, 2005).

Erfolg auch in immaterieller Hinsicht, etwa durch eine aktive Beteiligung an gemeinwohlfördernden Projekten oder deren Initiierung, ein überdurchschnittliches Handlungspotenzial vorliegt.

Dabei gibt es vielfältige Motive, die Reiche veranlassen, sich gesellschaftlich verantwortlich zu zeigen. Gerade in Deutschland wird Reichtum häufig kritisch betrachtet, da er soziale Ungleichheiten impliziert, die tendenziell abgelehnt werden. Legitim wird er für die Mehrheit der Bevölkerung erst, wenn er als legal erworben erachtet wird und seine Verwendung gemeinwohlfördernde Zwecke einschließt (Huster/Eißel, 2001). Die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung ist eine Möglichkeit der Legitimation individuellen Reichtums, der so letztlich der gesamten Gesellschaft zugutekommt. Hiermit ist jedoch nur ein Grund genannt, der zu gemeinwohlförderndem Engagement führen kann. Insbesondere in Bezug auf die relevante Bevölkerungsgruppe sind zudem berufliche Vorteile in Form von Reputation und Prestige relevant sowie gesellschaftliche Partizipation, vor allem innerhalb elitärer Netzwerke (Adam, 2001, 2002; Ostrower, 1995). Daneben spielen auch der Wunsch, helfen zu wollen oder der Gesellschaft etwas zurückzugeben und letztlich der Spaß an der Sache eine wichtige Rolle (Gensicke/Geiss, 2010; Gensicke/Picot/Geiss, 2006). Somit gibt es zwar einige Untersuchungen zu den Beweggründen gesellschaftlichen Engagements; die Erkenntnisse sind in Bezug auf reiche Personen jedoch lückenhaft. Entweder sind sie nicht auf die Gruppe der Reichen zuzuspitzen (Gensicke/Geiss, 2010; Gensicke/Picot/Geiss, 2006) oder umfassen nur bestimmte, ausgewählte Motive, wie etwa Partizipation (Adam, 2001, 2002; Ostrower, 1995).

Vor dem beschriebenen Hintergrund ist es von Interesse, inwiefern Reiche gesellschaftliche Verantwortung übernehmen und sich für gemeinwohlfördernde Zwecke engagieren. Diese Frage ist nicht leicht zu beantworten, denn über Reiche liegen nur wenig empirische Daten vor, was unter anderem mit der geringen Auskunftsbereitschaft der betreffenden Personen zusammenhängt. Einkommens- und Vermögensangaben sind bereits in bevölkerungsrepräsentativen Umfragen mit überdurchschnittlich vielen fehlenden Werten behaftet. Vor dem Hintergrund, dass Reichtum und seine Zurschaustellung in Deutschland vergleichsweise kritisch betrachtet werden (Hirschfelder, 2010; von Kunitzki, 1993), ist es nicht verwunderlich, dass es bei Angaben zu hohem Vermögen zu noch höheren Ausfällen kommt. Darüber hinaus handelt es sich um eine kleine Bevölkerungsgruppe, die in Zufallsstichproben nur äußerst selten erfasst wird. So müssten für eine Nettostichprobe von 500 Personen mit einem frei verfügbarem Kapitalvermögen von mindestens 250.000 Euro etwa 16.700 zufällig ausgewählte Personen bereit sein, Angaben zu ihrem Vermögen zu machen (Kortmann, 2011). Auch wenn einige Untersuchungen vorliegen, so beispielsweise die Analysen zu Hocheinkommensbeziehern auf Basis der Daten des SOEP, stoßen sie bezüglich der Reichtumsdimensionen ihrer Befragten an deutliche Grenzen. Noch seltener finden sich, wie eingangs erläutert, quantitative Daten zur gesellschaftlichen Verantwortungsübernahme durch Reiche. Letztlich generiert genau eine Erhebung quantitative Daten reicher Personen in Deutschland, die umfassende Informationen zu gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme enthält und so die Forschungslücke zu füllen vermag: „Vermögen in Deutschland“ (ViD, 2009).<sup>4</sup>

---

4      Eingehende Informationen zur Studie ViD siehe Kapitel III.I.

In dieser Analyse werden die Themen Reichtum und gemeinwohlförderndes Engagement erstmals in umfassender Form miteinander verknüpft. Dies ist insofern wissenschaftlich wie gesellschaftlich relevant, als dass es für ein Nachdenken über die Potenziale Reicher zu gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme unerlässlich ist herauszufinden, inwiefern sie bereits umgesetzt werden. Darüber hinaus ist von Interesse, welche Motive dem Engagement zugrunde liegen. *In der vorliegenden Arbeit wird gezeigt, welche reichen Personen und Haushalte in Deutschland auf verschiedene Art und Weise und aus unterschiedlichen Motiven gesellschaftliche Verantwortung übernehmen.* Nur, wenn auf wissenschaftlicher Ebene gezeigt wird, wie hoch der Anteil der Reichen ist, die sich gesellschaftlich engagieren und aus welchen Gründen sie dies auf verschiedene Art und Weise tun, kann im nächsten Schritt darüber nachgedacht werden, wie dies hinsichtlich eines Potenzials für das Wohl der Gesellschaft in Form von bürgerschaftlichem Engagement durch Reiche zu bewerten ist und wie man gegebenenfalls damit umgeht.<sup>5</sup>

Um die Fragen nach Art und Weise sowie Häufigkeit sozialen Engagements und deren Beweggründe zu beantworten, ist es zunächst notwendig, die Themen von Reichtum sowie gesellschaftlicher Verantwortung in den Kontext sozialwissenschaftlicher Forschung zu stellen. Hierzu wird anfangs die Definition, Verteilung und Entwicklung von Reichtum in Deutschland dargestellt. Anschließend erfolgt eine Verortung von Philanthropie, bürgerschaftlichem Engagement und Zivilgesellschaft. Angesichts der Vielfalt an Begrifflichkeiten und Diskussionszusammenhängen zur gesellschaftlichen Verantwortungsübernahme wird der Einordnung des Philanthropiebegriffs ein eigenes Teilkapitel gewidmet.

Theoretisch werden die Überlegungen durch ein individuelles Handlungsmodell untermauert, auf dessen Basis philanthropisches Handeln Reicher zugunsten Anderer und unter Inkaufnahme eigener Nachteile erklärt wird. Dabei werden Rational-Choice-Theorien mit dem Gabe-Theorem nach Marcel Mauss (1999 [1924]) kombiniert. Zielführend ist die Entwicklung eines integrierten Handlungsmodells zur aktorszentrierten Erklärung gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme. Dabei wird grundsätzlich angenommen, dass sich jedes gesellschaftlich engagierte Handeln anhand dieses Modells rational erklären lässt.

Darauf folgen die Einführung in die empirische Studie, die Darstellung der Besonderheiten der Stichprobe sowie die Erläuterung des methodischen Vorgehens.

Zu Beginn der empirischen Analyse wird zunächst untersucht, welche befragten Reichen gesellschaftliche Verantwortung übernehmen und welche nicht. Dabei sind die Eigenschaften, die beide Gruppen – die Engagierten und die nicht-Engagierten – voneinander unterscheiden, zentraler Bestandteil der Untersuchung. In Anlehnung an bestehende Ergebnisse, die sich auf alle Bevölkerungsgruppen beziehen, sind Unterschiede hinsichtlich des Einkommens, des Bildungsniveaus, der familiären Verhältnisse sowie Einstellungen und Werten zu erwarten (DZI, 2010; Gensicke/Geiss, 2010; Gensicke/Picot/Geiss, 2006). Des Weiteren erfolgt eine Differenzierung zwischen zeitlich und finanziell

---

5 Es sei darauf hingewiesen, dass innerhalb dieser Untersuchung nicht diskutiert wird, inwiefern ein ausgeprägtes gesellschaftliches Engagement durch Reiche überhaupt erwünscht ist. Auseinandersetzungen beispielsweise über Gefahren für demokratische Entscheidungsprozesse durch eine zu hohe Beteiligung privater Personen oder auch Unternehmen und dadurch entstehende Machtungleichgewichte erfolgen an dieser Stelle nicht.

Engagierten. Die verschiedenen Eigenschaften dieser Arten, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen sowie bestehende Forschungsergebnisse verweisen darauf, dass bestimmte Merkmale zeitliches beziehungsweise finanzielles Engagement unterschiedlich beeinflussen. Schließlich werden durch die vorliegenden Kombinationen der ausgeführten Engagementvarianten sieben Engagementprofile gebildet und untersucht, wie sich diese anhand verschiedener Merkmale unterscheiden.

Ein weiterer Analyseschritt ist die Untersuchung der Motive, die zu Engagement führen. Eine vielfach geführte Diskussion diesbezüglich setzt sich mit der Unterscheidung von vornehmlich altruistischen und selbstbezogenen Motiven auseinander, die an dieser Stelle mit Zuschnitt auf die betrachtete Gruppe ebenfalls vorgenommen wird. Dabei lässt sich davon ausgehen, dass wie auch in der Gesamtgesellschaft in der Regel mehrere Motive vorliegen und sich Altruismus und Eigennutz keinesfalls gegenseitig ausschließen (z.B. Gensicke/Geiss, 2010; Moschner, 2002). Auch hier werden die Engagementprofile herangezogen, um Gemeinsamkeiten und Unterschiede festzustellen.

Überdies wird eine weitere Möglichkeit der Verantwortungsübernahme untersucht: Es wird erarbeitet, inwieweit die Zielgruppe beabsichtigt, einen Teil des eigenen Erbes für gemeinnützige Zwecke zu geben. Die sogenannte „Erbschaftswelle“, die sich auf die derzeit hohen Vermögenstransfers der nach dem Zweiten Weltkrieg in Zeiten wirtschaftlicher Prosperität akkumulierten Vermögensbestände auf die nachfolgende Generation bezieht und insbesondere wohlhabende Familien betrifft (Szydlik, 1999, 2011), veranlasst zu dieser Betrachtung und komplettiert die denkbaren Varianten philanthropischen Handelns.

Im Schlussteil werden die Ergebnisse pointiert zusammengefasst und hinsichtlich ihrer gesellschaftlichen Relevanz analysiert sowie ein Ausblick für zukünftige Forschungsfelder geboten.

## I. Reichtum und gesellschaftliche Verantwortung im Kontext sozialwissenschaftlicher Forschung

Der einleitend beschriebene gesellschaftliche Wandel resultiert in Überlegungen zu Modellen der Zivil- beziehungsweise Bürgergesellschaft, unter anderem um den diskutierten Anforderungen an die staatliche Steuerungsfähigkeit und die Finanzierung sozialer Leistungen beizukommen. Der „aktivierende Staat“ soll die Bürger anregen, sich aus eigenem Antrieb an der Gesellschaftsgestaltung durch ehrenamtliches Engagement, Bürgerinitiativen oder andere Varianten der Partizipation zu beteiligen.<sup>6</sup> Auf diese Weise kann den Interessen an Partizipation und Mitwirkung entgegengekommen werden und auch aus politischer Perspektive ergeben sich Vorteile: Dabei ist die Idee zentral, dass gesellschaftliche Probleme durch bürgerschaftliches Engagement innovativer, ideenreicher und vor allem flexibler gelöst werden können als durch staatliche Maßnahmen (z.B. Adloff, 2004). Auch finden Ansätze ihrer Umsetzung bei unmittelbarer Beteiligung der Gesellschaftsmitglieder mehr Anerkennung. Nicht zuletzt wird die Thematik bürgerschaftlichen Engagements mit dem seit 1999 durchgeführten Freiwilligensurvey zum Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung, der inzwischen auch für die Jahre 2004 und 2009 vorliegt und für Deutschland repräsentative Daten generiert (z.B. Gensicke/Geiss, 2010; Gensicke/Picot/Geiss, 2006).

Zur Anregung bürgerschaftlichen Engagements sind bereits einige Änderungen erfolgt. So wurde etwa durch die Beseitigung steuerlicher Hemmnisse das Stiftungsrecht verbessert (2007), was zu sichtbaren Ergebnissen führte: In Deutschland gibt es mittlerweile über 10.000 Stiftungen und etwa 800 Neugründungen im Jahr. 2011 wurde das Stiftungsrecht erneut angepasst, indem Zuwendungen von Stiftungen an Leistungsempfänger nicht als Einkommen berücksichtigt werden, soweit sie nicht unter die Freie Wohlfahrtspflege fallen. Auch bezüglich des Spendenrechts wurden steuerliche Erleichterungen geschaffen sowie das Gesetz zur weiteren Stärkung bürgerschaftlichen Engagements (2007) eingeführt (Deutsche Bundesregierung, 2001, 2005, 2008, 2013; Strachwitz, 2007). Ungeachtet der Frage, wie diese Maßnahmen zu bewerten sind – insbesondere hinsichtlich der Stärkung bürgerschaftlicher Mitentscheidungskompetenzen – ist die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit bürgerschaftlichem Engagement essentiell, um seine Entwicklungen nachzuzeichnen.

Zu den wiederauflebenden Diskussionen um bürgerschaftliche Verantwortungsübernahme tritt die gestiegene Bedeutung von Reichen. Neben den finanziellen Möglichkeiten lässt sich davon ausgehen, dass sie auch in immaterieller Hinsicht ein besonderes Potenzial zu philanthropischem Handeln aufweisen.

Hintergrund sind folgende Zusammenhänge: 85 Prozent der in *ViD* befragten Haushalte nennen Erwerbstätigkeit als wichtigen und zum Großteil sogar dominanten Grund für ihren Reichtum. Dabei nehmen berufliche Selbständigkeit und vor allem Unterneh-

---

6 In diesem Kontext entstand im Übergang zum neuen Jahrtausend die Enquete-Kommission „Zukunft des bürgerschaftlichen Engagements“, die das Thema in den Jahren 2000 bis 2002 wissenschaftlich aufbereitet und Handlungsempfehlungen formuliert hat (z.B. Enquete-Kommission, 2002a; Enquete-Kommission, 2002b).

meritum eine hohe Bedeutung ein (Böwing-Schmalenbrock, 2012).<sup>7</sup> Personen, die aufgrund eigener Initiative und Verantwortlichkeit wirtschaftlich erfolgreich agieren, können das auf die aktive Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung übertragen und ihre unternehmerische Handlungsfähigkeit auch dort wirksam werden lassen. Reiche zeichnen sich überdies durch ein hohes Bildungsniveau aus, was gesellschaftliches Engagement ebenfalls begünstigt (z.B. Gensicke/Geiss, 2010). Darüber hinaus weisen sie Persönlichkeitsmerkmale auf, die die Annahme bekräftigen, dass in dieser Gruppe ein neben finanziellen Möglichkeiten außerordentliches immaterielles Potenzial vorliegt, Gestaltungsprozesse zum allgemeinen Wohl zu initiieren und zu erhalten: Sie verfügen über eine vergleichsweise hohe Risikobereitschaft, die Überzeugung eines selbstbestimmten Lebens, Offenheit gegenüber neuen Erfahrungen, Zuverlässigkeit und Disziplin. Auch zeigen sie eine hohe emotionale Stärke sowie die Tendenz, in erforderlichen Fällen keine sozialen Auseinandersetzungen zu scheuen (Böwing-Schmalenbrock, 2012).

Bei der Fokussierung auf Reiche ist zu spezifizieren, wer zu besagter Gruppe gehört, denn eine eindeutige Definition gibt es bisher nicht. Zum anderen gilt es, das konstatierte Wachstum der Gruppe der Reichen sowie die Zunahme ihres Reichtums näher in den Blick zu nehmen. Dies erfolgt im Kapitel I.I. Anschließend wird die Thematik gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme aufgegriffen, um ihre Entwicklung und ihre Dimensionen näher zu erläutern. Nicht zuletzt wird der hier verwendete Philanthropiebegriff hergeleitet.

## **I.I Die wachsende Bevölkerungsgruppe der Reichen in Deutschland**

### **I.I.I Reichtumsdimensionen**

Subjektive Reichtumsdefinitionen umfassen sowohl materielle als auch immaterielle Deutungen. Neben dem dominierenden Aspekt der Gesundheit sind Glück, Bildung und ausreichender Geldbesitz zur Gewährleistung der eigenen Sicherheit und Aufrechterhaltung individueller Autonomie bedeutsam. Im Mittelpunkt stehen somit zunächst postmaterialistische Werte. Grundsätzlich gilt dabei jedoch auch, dass die Verfügbarkeit über ausreichend monetäre Mittel als Voraussetzung für „ein gutes Leben“ erachtet wird (Glatzer u.a., 2008: 6ff.).

In weiterführenden soziologischen Diskussionen umfasst Reichtum neben der Verfügbarkeit materieller Ressourcen seelische und körperliche Sicherheit, Selbstachtung, die Chance der Selbstverwirklichung und Einflussnahme. Viele dieser Ressourcen sind zwar eng mit materiellen Ressourcen verbunden, aber nicht alle. Mit Blick auf die Ökologiedebatte gilt zudem, dass eine intakte Natur einen unersetzlichen Reichtum darstellt, der für nachfolgende Generationen zu erhalten ist. Hinzu treten immaterielle Dimensionen wie etwa „Empowerment“: die allgemeine Fähigkeit zur Teilhabe am sozialen und kulturellen Leben. In Anlehnung an das Konzept der Lebenslagen in der Armutsforschung ist reich, wer über genügend materielle Ressourcen verfügt, in einer intakten Umwelt lebt, eine hohe Lebenserwartung hat, gesund ist beziehungsweise Zugang zu einem zufriedenstellenden Gesundheitssystem hat, über ein hohes Maß an Bildung verfügt und an der gesell-

---

7 Nicht zu vergessen ist, dass Herkunft und Erbschaften ebenfalls eine begünstigende Bedeutung für Reichtum haben, wobei diese Faktoren eher zusätzlich denn dominant wirken.

schaftlichen, öffentlichen Kommunikation partizipiert sowie das Empowerment hat, seine menschlichen Fähigkeiten zu erweitern (Huster/Eißel, 2001: 34ff.; Volkert u.a., 2003). Für die vorliegende Analyse ist eine materielle Definition sinnvoll, da die betrachtete Gruppe über hohe monetäre Ressourcen verfügt, die zur Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung genutzt werden (können). Darüber hinaus konnte gezeigt werden, dass sich der Seltenheitswert von Reichtum relativ gesehen insbesondere in den materiellen Ressourcen niederschlägt (Böwing-Schmalenbrock, 2012: 25f.).

Doch auch eine monetäre Betrachtungsweise von Reichtum variiert: Grundsätzlich können zu seiner Erfassung das Einkommen und beziehungsweise oder das Vermögen herangezogen werden. Dabei ist zu beachten, dass Ersteres eine Fließ- und Letzteres eine Bestandsgröße ist. Einkommen schwindet, sobald seine Quelle nicht mehr vorliegt. Vermögen kann auch schwinden, ist jedoch in aller Regel dauerhafter und stellt eine teilweise oder sogar komplette Unabhängigkeit von Einkommensbezügen her. Darüber hinaus stehen beide in Wechselwirkung zueinander: Einkommen kann Vermögen und Vermögen wiederum kann Einkommen generieren.

Bisher werden Reichtumsgrenzen überwiegend einkommensbasiert gezogen, da die gesellschaftliche Position von Menschen durch die seit der Industrialisierung und seit den 1960er und 1970er Jahren in der Industriegesellschaft immer weiter wachsende Beteiligung am Erwerbsarbeitsmarkt wesentlich vom Einkommen abhängt. Vermögen dagegen wird eine untergeordnete Bedeutung beigemessen, da nur wenige über Besitz verfügen (Lauterbach, 2014): „*Asset income are of less means in the next future.*“ (Parkin, 1971) Meist erfolgen Ansätze einkommensbasierter Grenzziehungen von Reichtum relativ zum Mittelwert beziehungsweise Median des monatlichen oder jährlichen Einkommens der Bevölkerung oder der Erwerbstätigen. Einkommen wird dabei als Reichtum begriffen, wenn es bei Übersteigen eines durchschnittlichen und angestrebten Konsumbedarfs beispielsweise der Ersparnisbildung dient. Ein häufig angeführtes Messkonzept relativen Reichtums erfolgt analog zu relativer Einkommensarmut, wobei überwiegend die sogenannte 200 Prozent-Grenze verwendet wird. Da die Definition relativer Armut<sup>8</sup> oft bei Unterschreiten der Hälfte (oder 60 Prozent) des Durchschnittseinkommens (Medians) erfolgt, liegt es nahe, diejenigen als „relativ reich“ zu bezeichnen, die mindestens das Doppelte des Durchschnitts verdienen (Deutsche Bundesregierung, 2008, 2013; Huster, 1997: 11f.). Mit niedrigerem Einkommen fällt derjenige Anteil entsprechend höher aus, der für die Befriedigung des unumgänglichen Grundbedarfs wie Wohnen, Essen, Energie et cetera aufgewendet wird. Bei steigendem Einkommen wird ein gehobener Konsum möglich, der diesen Grundbedarf übersteigt. Weitere Möglichkeiten für einkommensbasierte Reichtumsgrenzen sind die Millionengrenze, die Ermittlung der oberen ein- bzw. fünf oder auch zehn Prozent, der Höchststeuersatz oder die 150 beziehungsweise 200 oder auch 300 Prozent-Grenze. Die Bestimmung kann über den Median anstelle über den Mittelwert erfolgen sowie über die Heranziehung des Brutto- anstelle des Nettoeinkommens

---

8 Armut lässt sich absolut oder relativ begreifen. Absolute Armut meint eine Gefährdung des physischen Überlebens, was in westlichen Gesellschaften heutzutage selten ist und das Phänomen relativer Armut weitaus häufiger auftritt. Armut ist in dem Fall relativ zu dem zu sehen, was in einer Gesellschaft als Mindestbedarf gilt. Relativ arm ist, wer diesen Mindestbedarf nicht aus eigener Kraft decken kann (Weischer, 2007).

(Deutsche Bundesregierung, 2013; Huster/Eißel, 2001: 19ff.; Lauterbach/Ströing, 2009: 16f.).

Vermögensbasierte Reichtumsgrenzen beinhalten häufig den Millionärsbegriff. Die resultierende Problematik wird an der Währungsumstellung (2002) deutlich, seit der der Begriff völlig andere reale Werte umfasst. Zudem führen nominale Wertsteigerungen von Immobilien- und Geldvermögen quasi automatisch zu einer wachsenden Zahl an Haushalten, deren Vermögen diese Grenze überschreitet. So wird etwa zwischen 1998 und 2003 ein Anstieg der privaten Haushalte mit einem Nettovermögen von mindestens 510.000 Euro von rund 1,1 Millionen auf rund 1,6 Millionen verzeichnet (Deutsche Bundesregierung, 2005: 46f.). Nach einer besseren, weil flexibleren Abgrenzung werden hohe Vermögen mit finanzieller Unabhängigkeit von Erwerbseinkommen verbunden. Insofern muss Reichtum an Vermögen anhand dessen bemessen werden, inwieweit er Einkommensreichtum zu ersetzen vermag. Hauser und Wagner beispielsweise klassifizieren Haushalte älterer Personen danach,

*„ob das vorhandene Vermögen lediglich reicht, um kurzfristige Notlagen zu überbrücken, ob es einen merklichen Beitrag zur Alterssicherung leisten kann oder ob es sogar genügt, um durch Vermögensüberträge und Vermögensverzehr die Altersphase weitgehend abzusichern.“* (Hauser/Wagner, 1992: 594f.)

Das Vermögen generiert hier also Einkommen, das wiederum den Lebensunterhalt sichert. Laut zweitem Armuts- und Reichtumsbericht wären (bei fünf-prozentiger Verzinsung) etwa 1,2 Millionen Euro nötig, um über einen langen Zeitraum allein aufgrund des Vermögens ein zumindest durchschnittliches Konsumniveau aufrechtzuerhalten (Deutsche Bundesregierung, 2005: 46f.).

Zur Binnendifferenzierung von Reichtum anhand des Vermögens unterscheidet man im World Wealth Report (WWR) zwischen „High Net Worth Individuals“ (HNWIs) mit einem Netto-Finanzvermögen<sup>9</sup> von mindestens einer Millionen US-Dollar und „Ultra-High Net Worth Individuals“ (UHNWIs), die mindestens 30 Millionen US-Dollar besitzen. Schwierig bei der vermögensbasierten Herleitung von Reichtumsgrenzen ist die Feststellung, was materielles Vermögen konkret beinhaltet. Es gibt Sachvermögen (Konsumtivvermögen und Produktivvermögen), Geld- oder Finanzvermögen, Human- oder Arbeitsvermögen, Versorgungsvermögen, staatliches Vermögen oder Umweltvermögen. Eine zentrale Herausforderung der Vermögensforschung ist es daher auch, die für Reichtum relevanten Vermögensarten zu definieren. Weiter muss die konkrete Erfassung der Vermögenswerte transparent gemacht und bestenfalls vereinheitlicht werden. Denn selbst bei der Beschränkung auf festgelegte Vermögensarten bleiben Unsicherheiten bestehen. So zeigt sich etwa beim Vergleich der Geldvermögensbestände der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) mit der Finanzierungsrechnung der deutschen Bundesbank eine Differenz von etwa 47 Prozent (Huster/Eißel, 2001: 16f.).

---

<sup>9</sup> Als Netto-Finanzvermögen sind Finanzvermögen, exklusive Sammlerstücke, Gebrauchsgegenstände, langlebige Konsumgüter und als Hauptwohnsitz dienende Immobilien definiert (Capgemini/Merrill Lynch, 2008: 3).

Daneben ist bereits die Erfassung materiellen Reichtums problematisch, da es an einer angemessenen Datenbasis<sup>10</sup> mangelt, was sich aus mehreren Gründen ergibt: Zum einen legen Bezieher hoher Einkommen und Besitzer hoher Vermögen diese nur ungern offen. Des Weiteren basieren vorliegende Quellen auf Selbstauskünften beziehungsweise hängen von Steuerehrlichkeit ab. Bezieher höherer Einkommen sind so oft unterrepräsentiert und werden darüber hinaus – wie etwa bei der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) – zum Teil aus den Analysen ausgeschlossen (Frick/Grabka, 2009: 580f.). Außerdem haben Netto-Einkommen gegebenenfalls unterschiedliche Bedeutungen. Für Selbstständige etwa kommt die in der Regel privat organisierte Altersvorsorge als Zusatzbelastung hinzu, was bei abhängig Beschäftigten meist sozialrechtlich erfolgt. Nicht zuletzt lassen sich Vermögenswerte im privat-geschäftlichen Grenzbereich nur schwer ermitteln.

Neben der Erfassung von Reichtum sind deren Abgrenzungen zu klären. Es herrscht nach wie vor kein wissenschaftlicher Konsens bezüglich einer gemeinsamen Definition, wo Reichtum beginnt (Deutsche Bundesregierung, 2008: 32). Neben der Klärung des unteren Grenzbereichs gilt es, die Heterogenität der reichen Bevölkerung anhand sinnvoll hergeleiteter Binnendifferenzierungen abzubilden (z.B. Deutsche Bundesregierung, 2001: 10f.; Huster/Eißel, 2001: 45f.; Lauterbach/Kramer/Ströing, 2011; Lauterbach/Ströing, 2009: 13f.).

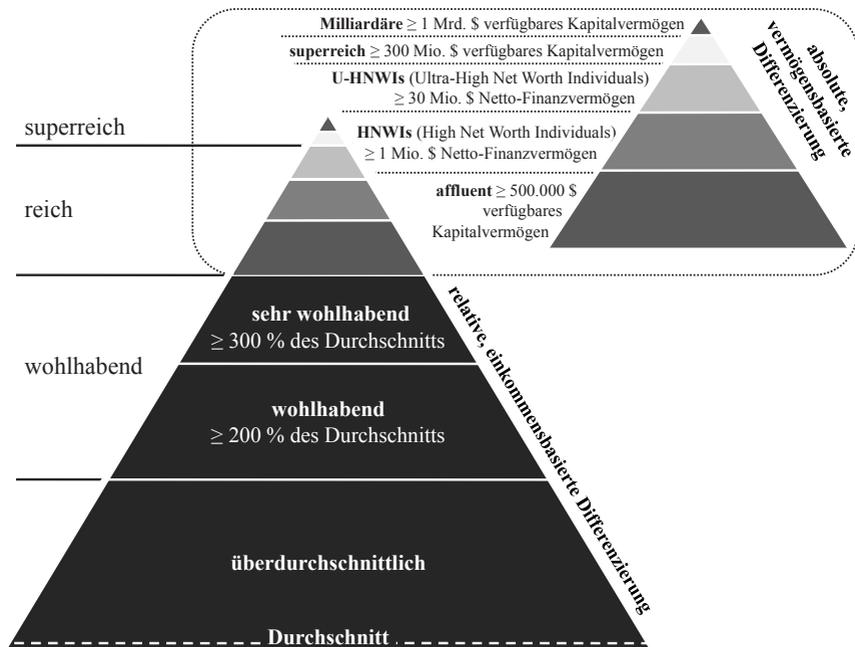
Seit dem dritten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung erfolgt die integrierte Betrachtung von Einkommen und Vermögen. Während Einkommensarmut in der Regel mit Vermögensarmut einhergeht, müssen diese Zusammenhänge im Bereich von Hocheinkommen und Vermögen überprüft werden. Dabei zeigt sich, dass hier eine deutlich höhere Variation vorliegt. Nach der integrierten Betrachtung anhand der 200 Prozent-Grenze werden mehr Personen als reich eingestuft als bei der alleinigen Einkommensanalyse. 38 Prozent derjenigen, die in der integrierten Analyse reich sind, sind es nach der ausschließlichen Betrachtung ihrer Einkommen nicht (Deutsche Bundesregierung, 2008: 31f.).

Der Systematisierung der einkommens- beziehungsweise vermögensbasierten Abgrenzung und Differenzierung von Reichen lässt sich durch die Reichtumspyramide von Lauterbach (u.a.) veranschaulichen (siehe Abbildung 1).

---

10 Gegenwärtige Analysen zur Einkommens- und Vermögensverteilung beziehen sich insbesondere auf die Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS), des sozio-ökonomischen Panel (SOEP), der Einkommenssteuerstatistik (EST) oder der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) (mehr dazu in Lauterbach/Kramer, 2009).

Abbildung 1: Reichtumspyramide



Eigene Darstellung (siehe auch: Lauterbach, 2014; Lauterbach/Kramer/Ströing, 2011: 36; Lauterbach/Ströing, 2009: 20)

Dabei ist es am sinnvollsten, Reichtum in den unteren Grenzbereichen über Einkommen zu identifizieren und in den oberen anhand absoluter Vermögen (Lauterbach/Kramer/Ströing, 2011; Lauterbach/Ströing, 2009). Zunächst wird eine Orientierung am Durchschnitt anhand des Nettoäquivalenzeinkommens gewählt. Dabei gelten Personen als wohlhabend, die mindestens 200 Prozent des durchschnittlichen Einkommens generieren. Wer die Grenze von 300 Prozent überschreitet, gilt als sehr wohlhabend. Der Reichtumsbegriff wird in diesen Ebenen bewusst außen vor gelassen. Er erhält Verwendung, sobald die Höhe des Vermögens herangezogen wird, die ab einer bestimmten Dimension entscheidender ist als das Einkommen (Lauterbach/Kramer/Ströing, 2011; Lauterbach/Ströing, 2009).

Die untere Grenze vermögensbasierter Differenzierungen sind Personen mit einem Kapitalvermögen von mindestens 500.000 US-Dollar je Haushalt. Dies geht auf die im Bankenwesen übliche Begrifflichkeit der „affluent“ Personen im Zusammenhang mit der beschriebenen Vermögenshöhe zurück. Sie gelten nicht mehr als (sehr) wohlhabend, sondern als reich. Die Differenzierung erklärt sich dadurch, dass Reichtum an seiner Untergrenze in der Pyramide mit weitgehender finanzieller Unabhängigkeit vom Erwerbseinkommen gleichgesetzt wird, wodurch es zusätzlich an Bedeutung für die Ressourcenausstattung verliert. In Anlehnung an den WWR werden die folgenden beiden Grenzen der

HNWIs und UHNWIs gewählt: mindestens eine beziehungsweise mindestens 30 Millionen US-Dollar Netto-Finanzvermögen. Superreich ist, wer mehr als 300 Millionen US-Dollar an verfügbarem Kapitalvermögen aufweist. Die Personen zeichnen sich dadurch aus, dass an dieser Schwelle ein Reichtumsgrad erreicht wird, der einen erkennbaren Unterschied hinsichtlich der Lebenswelt markiert. Es wird eine neue „Distanz zur Notwendigkeit“ (Bourdieu, 1987: 100f.) erreicht, da man unabhängig von Erwerbseinkommen und Wirtschaftslage vom ökonomischen Zwang befreit und so fähig ist, Tätigkeiten auszuüben, über deren Ausführung man vollständig frei entscheidet und die ihren Zweck in sich selbst tragen. Eine Vermögensvernichtung ist nur noch in absoluten Ausnahmen zu befürchten. Die Gruppe mit dem größten Reichtum in der Differenzierung sind Milliardäre.

Wie man sieht, werden innerhalb der Reichtumspyramide sowohl Einkommens- als auch Vermögensaspekte in den Blick genommen. Neu ist, dass unterschieden wird, welche Dimensionen über das Einkommen relativ zum Durchschnitt ermittelt werden und welche aufgrund ihres Ausmaßes über Vermögenswerte ausgemacht werden (Lauterbach/Ströing, 2009: 20ff.). Durch die Reichtumspyramide entsteht eine sinnvolle Systematik der zunächst unübersichtlich scheinenden Reichtumsgrenzen. Schwierig zu konkretisieren bleiben die verschiedenen Dimensionen von Einkommen und Vermögen. Während Einkommen äquivalenzgewichtet und somit auf Personenebene betrachtet werden, werden Vermögen in der Regel haushaltsgebunden in den Blick genommen, so auch hier. Jedoch zeigt die Pyramide eindrücklich, dass es sich bei Reichen um eine in sich sehr heterogene Gruppe handelt. Daher ist es wichtig, die zugehörigen Dimensionen von Einkommen und Vermögen einzuordnen, wenn Reiche thematisiert werden.

### I.I.II Reichtumsentwicklung

Die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands ist mit dem „Wirtschaftswunder“ bis zu Beginn der siebziger Jahre durch ein starkes Wachstum geprägt. Zwischen 1950 und 1973 verdreifacht sich das westdeutsche Sozialprodukt. Die monatlichen Haushaltseinkommen der Arbeiter und Angestellten vermehren sich um das Vier- bis Fünffache, das der Selbständigen sogar um das Sechsfache (Wehler, 2013: 67). Aufgrund des sinkenden Welthandelsvolumens unter anderem infolge der Ölkrise 1973 und dem Ölpreisschock 1980 wird der Aufschwung jedoch bald durch steigende Arbeitslosigkeit und Haushaltsdefizite gebremst. Hinzu kommen die Probleme bezüglich des Transformationsprozesses in Ostdeutschland und seiner Folgen auch für die alten Bundesländer. Nach günstigen wirtschaftlichen Entwicklungen und steigenden Beschäftigungsraten zwischen 1998 und 2000 folgen 2001 externe Schocks wie der Anschlag am 11. September und der Krieg im Irak. Aus diesen resultiert eine Schwächung der Weltwirtschaft, wovon die exportorientierte deutsche Wirtschaft in besonderem Maße betroffen ist (Deutsche Bundesregierung, 2001; Huster, 2009: 56ff.; Walter, 2011: 250ff.). Bis 2003 stagniert das reale Brutto-Inlands-Produkt (BIP), die Beschäftigung bricht ein, die Arbeitslosigkeit nimmt zu, das Konsumklima ist belastet, das Geschäftsklima unbeständig und gesamtwirtschaftliche Investitionen gehen zurück. Dies alles hat Folgen für die Verteilung von Einkommen und Vermögen, die sich in steigenden sozialen Ungleichheiten bis zum Jahre 2005 ausdrücken. Zwischen 2006 und 2008 zeigt sich dann schließlich eine relative Konstanz, die durch die Banken- und Finanzkrise (2007) zu Schwankungen führt. Aktuelle Herausforde-