

APuZ

Aus Politik und Zeitgeschichte

64. Jahrgang · 15/2014 · 7. April 2014



Oben

Michael Hartmann

Deutsche Eliten: Die wahre Parallelgesellschaft?

Morten Reitmayer

„Elite“ im 20. Jahrhundert

Georgina Murray

We are the 1 %: Über globale Finanzeliten

Wolfgang Lauterbach · Miriam Ströing

Reichtum und seine philanthropische Verwendung

Jens Becker

Reichtum in Deutschland und den USA

Constanze Elter

Steuern: Von oben für unten?

Julia Wippersberg

Prominenz: Entstehung, Erscheinung, Darstellung

Joachim Renn

Faszination Adel – Problem der Demokratie?

Beilage zur Wochenzeitung **Das Parlament**

Editorial

„Die da oben“ – damit werden gemeinhin unterschiedliche Gruppen der Gesellschaft adressiert, etwa Eliten, Reiche, Prominente oder Adlige. Vermögen, Macht oder Bekanntheit können hier miteinander korrelieren, müssen es aber nicht. Wer zur gesellschaftlichen Elite gehört, verfügt nicht zwangsläufig über ein großes finanzielles Vermögen; wer extrem wohlhabend ist, ist nicht unbedingt einer größeren Öffentlichkeit bekannt; wer prominent ist, kann nicht immer Einfluss auf gesellschaftliche Entwicklungen nehmen. Und doch wird als privilegiert wahrgenommen, wer „oben“ steht.

Die Erforschung der Eliten in der Demokratie ist seit Längerem etabliert und nimmt sich zunehmend auch über nationale Grenzen hinaus der Globalisierung vor allem wirtschaftlicher Eliten an. Die Vermögensforschung ist jünger und ihre Entstehung dem quantitativen Anstieg der Reichen wie auch der Einschätzung geschuldet, dass sozialwissenschaftliche Erkenntnisse über diese Gruppe lückenhaft sind. Sie sucht deren Lebensweise zu ergründen und legt einen Fokus auf die Frage, wie Vermögen verwendet wird, etwa in Form von Spenden und Stiftungen.

Der Blick nach „oben“ ist nicht möglich ohne Berücksichtigung gesamtgesellschaftlicher Strukturen und Entwicklungen, wie die Vermögensverteilung oder die Mechanismen der sozialen Rekrutierung von Eliten. Zudem gilt es, die Lebensverhältnisse der oberen Schichten ins Verhältnis zu setzen zur Lage der Mittel- und Unterschichten. Diese Ausgabe bildet daher den Auftakt zu einer dreiteiligen, in loser Folge geplanten Reihe; es folgen Ausgaben zu „Mitte“ und „Unten“ sowie eine APuZ-Edition mit zusätzlichen Einordnungen zur Vermessung der Gesellschaft.

Anne Seibring

Michael Hartmann

Deutsche Eliten: Die wahre Parallelgesellschaft?

Kurz vor Weihnachten 2013 gab Uli Hoeneß, damaliger Präsident des FC Bayern München, dem Bayerischen Rundfunk ein Interview. In diesem beklagte er sich, wie schon in zahlreichen Interviews zuvor, über die unfaire Behandlung im gegen ihn wegen Steuerhinterziehung in Millionenhöhe laufenden Strafverfahren. Er sprach von einem „riesigen Prominentenmalus“, weil er der Einzige sei von über 70 000 Selbstanzeigen, „der in epischer Breite in der Öffentlichkeit dargestellt“ würde. Und er fuhr dann fort: „Von einem Steuergeheimnis kann ja schon lange nicht die Rede sein.“ Dabei vergaß er allerdings zu erwähnen, dass sich das Steuergeheimnis naturgemäß nicht auf Gelder beziehen kann, die wie seine in der Schweiz angelegten Millionen dem Finanzamt überhaupt nicht zur Kenntnis gebracht werden.

Michael Hartmann
Dr. phil., geb. 1952; Professor für Soziologie, TU Darmstadt, Institut für Soziologie, Residenzschloss, 64283 Darmstadt.
hartmann@ifs.tu-darmstadt.de

Seine Einstellung ist typisch für die meisten prominenten Steuerhinterzieher, die in den vergangenen Jahren und Monaten aufgefliegen sind. Vom ehemaligen Post-Chef Klaus Zumwinkel über den Schraubenkönig und Milliardär Reinhold Würth bis hin zur Journalistin Alice Schwarzer – alle beklagen sich über ihre Behandlung, obwohl sie eindeutig eine Straftat begangen haben, bei der es nicht um Kleinigkeiten geht, sondern zumeist um Beträge in Millionenhöhe. Offensichtlich fehlt ihnen ein Unrechtsbewusstsein, ein Gefühl dafür, was sie tatsächlich getan haben.

Ähnliches lässt sich auch bei weiteren Skandalen der letzten Zeit feststellen. Einer davon,

der ebenfalls gegen Jahresende 2013 bekannt wurde, betrifft den Deutschland-Chef von Goldman Sachs, Alexander Dibelius. Er, der nach der Bankenkrise öffentlich immer wieder vehement einen Kulturwandel in den Banken gefordert hat, hat gleichzeitig, um Steuern zu sparen, eine über vier Millionen Euro teure Luxusimmobilie in London über Briefkastenfirma in der Karibik erworben. Den von ihm öffentlich angemahnten Kulturwandel hat er offensichtlich nicht auf sich selbst bezogen. Ein zweiter, Mitte Januar 2014 bekannt gewordener Fall ist noch bemerkenswerter. Einer der angesehensten Journalisten des Landes, der langjährige Chefredakteur und Mitherausgeber der „Zeit“, Theo Sommer, ist von einem Hamburger Gericht wegen Steuerhinterziehung in Höhe von 649 000 Euro zu einer Bewährungsstrafe von einem Jahr und sieben Monaten verurteilt worden. Zu seiner Entschuldigung führte Sommer an, er habe die korrekte Angabe seiner Einnahmen „aus Schusseligkeit oder Schlamperei“ versäumt und die Summe inzwischen „unter Inkaufnahme großer Opfer“ für seine Altersversorgung und die seiner Frau an das Finanzamt überwiesen. Diese Aussage ist fast noch skandalöser als die Hinterziehung selbst. Wer soll denn ernsthaft glauben, dass man Nebeneinkünfte in der Höhe von schätzungsweise knapp eineinhalb Millionen Euro binnen nur fünf Jahren aus „Schusseligkeit“ bei der Steuererklärung vergisst? Und der Hinweis auf sein „Opfer“ wirkt angesichts der Altersversorgung der Normalbevölkerung genauso larmoyant wie die Klagen von Hoeneß oder Schwarzer über ihre Behandlung in den Medien.

Ein derartiges Verhalten wird von der breiten Öffentlichkeit überwiegend als Doppelmoral wahrgenommen. Es erklärt zusammen mit den vielen anderen Skandalen und der zeitgleich seit der Jahrtausendwende massiv gewachsenen Kluft zwischen Arm und Reich das immer stärker werdende Misstrauen den Eliten gegenüber; denn bei den angesprochenen Personen handelt es sich ja nicht einfach nur um Prominente. Anders als etwa Boris Becker oder der Vater von Steffi Graf, die sich ebenfalls wegen Steuerhinterziehung verantworten mussten, zählen Dibelius, Sommer, Würth, Zumwinkel, aber auch Hoeneß als Präsident des FC Bayern München, der aus dem Amt geschiedene CDU-Schatzmeister und frühere nordrhein-westfälische Finanzminister Helmut Linssen, der ehemalige

Berliner Kulturstaatssekretär André Schmitz und (mit Einschränkungen) die „Emma“-Herausgeberin Schwarzer aufgrund ihrer Machtpositionen zu den deutschen Eliten.[¶] All das wirft die Frage auf, ob diese Eliten vielleicht in einer Parallelwelt leben, die nach anderen Maßstäben funktioniert und deren Mitglieder dementsprechend auch in anderen Kategorien denken als die normalen Bundesbürger.

Soziale Ungleichheit in der Wahrnehmung der Eliten

Wie stark sich die Einstellungen der deutschen Eliten von denen der übrigen Bevölkerung unterscheiden, zeigen die Ergebnisse einer zwischen Ende 2011 und Ende 2012 vorgenommenen Untersuchung über die Inhaber der 1000 wichtigsten Elitepositionen in Deutschland.[¶] Besonders deutlich wird das bei der Frage, ob die sozialen Unterschiede in Deutschland gerechtfertigt sind oder nicht. Während sowohl in soliden sozialwissenschaftlichen Umfragen (wie etwa dem Sozio-oekonomischen Panel) als auch in den regelmäßig veröffentlichten Mediumumfragen stets ungefähr drei Viertel der Bevölkerung antworten, dass die Unterschiede nicht gerechtfertigt seien, sieht das Bild bei den Eliten anders aus. Nur 43 Prozent der Eliteangehörigen teilen in dieser Frage die Einschätzung der breiten Bevölkerung.

Noch interessanter und politisch wichtiger ist, dass es innerhalb der Eliten große Differenzen je nach sozialer Herkunft gibt. Jene

[¶] Als Mitglieder der Eliten gelten in der Eliteforschung jene Personen, die qua Amt oder Eigentum in der Lage sind, gesellschaftliche Entwicklungen maßgeblich zu beeinflussen. Vgl. Michael Hartmann, *Soziale Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten?*, Frankfurt/M. 2013, S. 21 ff. Bei Schwarzer handelt es sich allerdings um einen Sonderfall, da die von ihr herausgegebene Zeitschrift zu klein ist, um Schwarzer zur Medienelite zu zählen. Aufgrund ihres enormen öffentlichen Einflusses vor allem in Geschlechterfragen kann man sie aber zur deutschen Elite im weiteren Sinne rechnen.

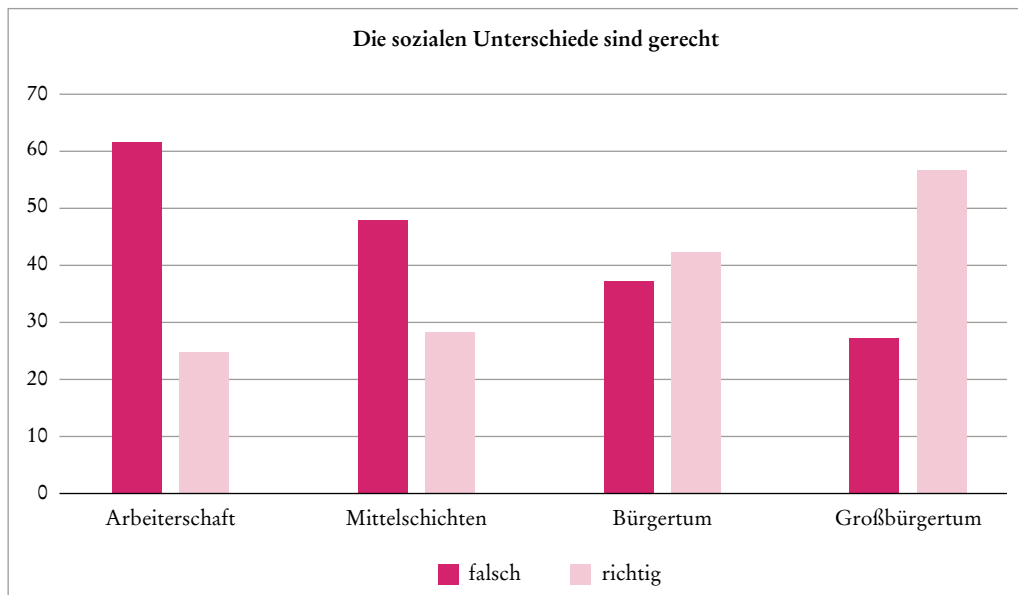
[¶] Die Untersuchung, die insgesamt 958 Personen umfasst (einige dieser Personen bekleiden mehr als eine Eliteposition), ist vom Verfasser gemeinsam mit dem Wissenschaftszentrum Berlin realisiert worden. Die Ergebnisse, die sich auf die Zusammensetzung der Eliten (Geschlecht, soziale Herkunft, Bildungs- und Karrierewege) und ihre Einstellung zu den sozialen Unterschieden im Land sowie zur Finanzkrise beziehen, sind im Mai 2013 erschienen. Siehe M. Hartmann (Anm. 1).

Eliteangehörigen, die selbst schon in Reichtum oder zumindest Wohlstand aufgewachsen sind, stehen den sozialen Unterschieden weit weniger kritisch gegenüber als jene, die aus den Mittelschichten oder (noch stärker) aus der Arbeiterschaft stammen. Besonders deutlich wird das an den beiden Polen des Herkunftsspektrums. Während die Großbürgerkinder, also jene, deren Familien zu den oberen fünf Promille der Gesellschaft zählen, mit einer eindeutigen Mehrheit von gut zwei zu eins die Unterschiede für gerecht halten, ist es bei den Arbeiterkindern genau umgekehrt. Sie, deren Eltern in der Herkunftsgeneration noch die Hälfte der Bevölkerung stellten, empfinden die Unterschiede mit einer noch klareren Mehrheit von fast zweieinhalb zu eins als ungerecht (*Abbildung*).

Jene Eliteangehörigen, die schon ihre Kindheit und Jugend unter privilegierten Bedingungen verbracht haben, die Bürger- und vor allem die Großbürgerkinder, sind mit großer Mehrheit fest davon überzeugt, dass die sozialen Unterschiede hierzulande gerechtfertigt sind; ihrer Meinung nach beruhen diese Unterschiede im Wesentlichen auf unterschiedlichen Leistungen. Schon als Kinder haben sie erlebt, dass ihre Väter hart gearbeitet haben und die Zeit für die Familie bei vielen eher knapp bemessen war. Diese Erfahrung hat sich dann in ihrer eigenen Berufskarriere bruchlos fortgesetzt. Auch sie arbeiten viel und ziehen aus all dem den Schluss, dass ihre harte Arbeit den entscheidenden Grund für den eigenen Erfolg und Wohlstand darstellt, wie schon für den ihrer Väter und teilweise auch Großväter.

Diese Einstellung führt manchmal zu etwas kuriosen Aussagen. So stilisierte sich der Erbe, langjährige Vorstands- und jetzige Aufsichtsratsvorsitzende des Otto-Konzerns, Michael Otto, in einem vom „Manager Magazin“ im November 2011 geführten Gespräch mit dem Schauspieler Kevin Costner zum Selfmademan, der „ein mittelständisches Unternehmen zu einer großen Unternehmensgruppe weiterentwickelt“ habe. Das „mittelständische Unternehmen“, dessen Leitung er 1981 als Vorstandschef übernahm, hatte aber schon Ende der 1970er Jahre einen Umsatz von deutlich über drei Milliarden Euro und mehr als 11 000 Beschäftigte. Damit zählte es zu den 100 größten Konzernen Deutschlands. Diese Aussage zeigt, wie tief verwurzelt der Glaube an die eigene Leistung als Grundla-

**Abbildung: Die Berechtigung sozialer Unterschiede aus Sicht der Eliten
(nach sozialer Herkunft in Prozent)**



Quelle: M. Hartmann (Anm. 1).

ge des verfügbaren familiären Reichtums ist. Selbst Milliardenvermögen werden als Resultat eigener Leistung begriffen.

Dabei ist es durchaus nicht so, dass diese Eliteangehörigen die Vorteile, die das Aufwachsen in privilegierten Verhältnissen mit sich bringt, nicht erkennen oder wahrhaben wollen. Auf die Frage, ob die Lebenschancen im Wesentlichen vom Elternhaus abhängig seien, antworten fast genauso viele von ihnen mit Ja wie mit Nein. Unter den besonders reichen und privilegierten Mitgliedern der Wirtschaftselite, teilweise Mitglieder von alteingesessenen Unternehmerfamilien mit mehrstelligen Millionen- oder sogar mit Milliardenvermögen, stimmt sogar eine knappe Mehrheit dieser Aussage zu. Gleichzeitig ist aber auch eine eindeutige Mehrheit von mehr als zwei zu eins der Meinung, dass persönliche Fähigkeiten und Bildung bestimmen, was man im Leben erreicht. Beide Ansichten stehen nebeneinander. Man erkennt zwar an, dass die familiäre Herkunft einem spürbare Vorteile verschafft, sieht das Leistungsprinzip dadurch aber nicht ernsthaft infrage gestellt. Man arbeite ja selbst hart und der ererbte familiäre Reichtum beruhe auch auf harter Arbeit, der früherer Generationen eben, so die vorherrschende Meinung. Insofern haben die sozialen Unterschiede dann auch ihre Berechtigung.

Höhere Steuern für hohe Einkommen und Vermögen – wichtig oder unwichtig?

Die Haltung gegenüber Maßnahmen, die die sozialen Unterschiede anzugehen versuchen, ist daher auch eindeutig (*Tabelle*). Forderungen, die eine höhere Besteuerung von hohen Einkommen, Vermögen und Erbschaften vorsehen, werden von den Großbürgerkindern mit einer überwältigenden Mehrheit von neun zu zwei als unwichtig erachtet. Unter den aus diesen Kreisen stammenden reichen Spitzenmanagern und Unternehmern fällt das Urteil sogar noch unmissverständlicher aus. Sie, die von solchen steuerlichen Maßnahmen besonders betroffen wären, sprechen sich im Verhältnis von elf zu zwei dagegen aus. Bei den Arbeiterkindern in den Eliten sieht das Bild demgegenüber anders aus. Sie halten nicht nur insgesamt mit einer Mehrheit von fünf zu zwei derartige Steuererhöhungen für wichtig, sondern selbst jene unter ihnen, die es in der Wirtschaft in Spitzenpositionen gebracht haben, teilen diese Ansicht mehrheitlich. Am schärfsten fällt der Unterschied zwischen den Eliteangehörigen, die in privilegierten Verhältnissen groß geworden sind, und jenen, die in Arbeiterfamilien aufgewachsen sind, allerdings in der politischen Elite aus. Dort bietet sich ein Bild wie

Tabelle: Anhebung der Steuern auf hohe Einkommen, Vermögen und Erbschaften (nach sozialer Herkunft und Sektor getrennt in Prozent)

		Arbeiterschaft	Mittelschichten	Bürgertum	Großbürgertum
Politik	unwichtig	0,0	20,0	85,7	100
	wichtig	88,9	30,0	0,0	0,0
Wirtschaft	unwichtig	25,0	52,5	54,5	73,3
	wichtig	37,5	27,9	13,6	13,3
Gesamt	unwichtig	22,9	43,0	54,4	62,0
	wichtig	56,3	29,6	15,5	14,0

Die fehlenden Prozentpunkte entfallen auf die Antworten derjenigen Eliteangehörigen, die sich weder für wichtig noch für unwichtig entscheiden konnten, sondern in ihrer Meinung unentschieden blieben.

Quelle: M. Hartmann (Anm. 1).

schwarz und weiß – ungeachtet der jeweiligen Parteizugehörigkeit. Kein einziger der Spitzenpolitiker, die aus bürgerlichen oder großbürgerlichen Familien stammen, kann sich für derartige Steuererhöhungen erwärmen. Neun von zehn sind vielmehr explizit dagegen. Genau entgegengesetzt sieht es bei den Spitzenpolitikern aus, die aus der Arbeiterschaft kommen. Für neun von zehn Arbeiterkindern sind Steuererhöhungen ein wichtiges Anliegen und kein einziges von ihnen spricht sich gegen sie aus.

Offensichtlich beurteilen jene Eliteangehörigen, die aus der unteren Hälfte der Gesellschaft stammen, die Notwendigkeit von steuerlichen Maßnahmen zur Angleichung der sozialen Unterschiede mehrheitlich vollkommen anders als jene, die aus den oberen drei bis vier Prozent der Bevölkerung stammen. Während Letztere die Unterschiede im Wesentlichen als Ausdruck unterschiedlicher individueller Leistungen betrachten und deshalb als gerechtfertigt ansehen, wissen Erstere aufgrund ihrer Erfahrungen beim Weg nach oben noch um die vielfältigen Grenzen des Leistungsprinzips, die in der Realität greifen und die eigenen Lebenschancen beeinflussen. Sie erinnern sich noch an die Benachteiligungen, denen sie aufgrund ihrer Herkunft im Bildungssystem ausgesetzt waren, an die zahlreichen Schwierigkeiten, denen sie als soziale Aufsteiger in den oberen Rängen der Gesellschaft gegenüberstanden, und an die große Bedeutung einer intakten staatlichen Infrastruktur für ihren Aufstieg. Das bestimmt ihr Urteil, wenn es um staatlichen Einfluss und steuerliche Belastungen geht. Ihre Einstellung gegenüber sozialen Unterschieden und deren Reduzierung mittels steuerlicher Maßnahmen

entspricht daher im Großen und Ganzen der Haltung, die auch in der breiten Bevölkerung vorherrscht.

Es ist also weniger der Elitestatus als solcher, der für die Differenzen in der Wahrnehmung der sozialen Realität sorgt, als vielmehr die eigene familiäre Herkunft. Wer schon immer zu den Privilegierten zählte, der hat die Wirklichkeit der normalen Bevölkerung, geschweige denn die der ärmeren Bevölkerungskreise, nie wirklich kennengelernt. Wer sich dagegen mühsam nach oben arbeiten musste, der erinnert sich mehrheitlich noch daran. Das gilt zwar nicht für jeden einzelnen, wie viele Beispiele zeigen – man denke nur an den ehemaligen Bundeskanzler Gerhard Schröder –, aber im statistischen Sinne doch für eine klare Mehrheit. Von einer Parallelgesellschaft der Eliten kann man dementsprechend in erster Linie nur in Bezug auf jene Eliteangehörigen sprechen, die in privilegierten Verhältnissen aufgewachsen sind.

Soziale Rekrutierung der Eliten

Der Umfang dieser Parallelgesellschaft hängt demnach davon ab, wie sich die Eliten in ihrer Gesamtheit sozial rekrutieren, ob sie mehrheitlich aus sozialen Aufsteigern bestehen, die in ihren Einstellungen zu sozialen Fragen, vor allem wenn es sich um Arbeiterkinder handelt, der breiten Bevölkerung noch relativ ähnlich sind, oder aus Bürger- und Großbürgerkindern. Die Antwort auf diese Frage ist eindeutig. Die Mitglieder der deutschen Eliten kommen mit einer Mehrheit von fast zwei Dritteln aus bürgerlichen oder großbürgerlichen Familien. Die größte Gruppe mit fast 40 Prozent stammt aus dem Bürgertum,

ein weiteres knappes Viertel aus dem Großbürgertum. Der Nachwuchs der oberen fünf Promille der Gesellschaft ist damit genauso stark repräsentiert wie der aus Mittelschichtfamilien, obwohl diese in der Vätergeneration einen mehr als 70-mal so großen Anteil an der Bevölkerung ausmachten. Am schlechtesten vertreten sind Arbeiterkinder. Sie, deren Väter noch die Hälfte der Erwerbstätigen stellten, besetzen nicht einmal jede achte Eliteposition. Von einer halbwegs repräsentativen Rekrutierung der verschiedenen Bevölkerungsteile kann also keine Rede sein.

Allerdings gibt es große Unterschiede zwischen den einzelnen Sektoren. Am exklusivsten präsentiert sich die Wirtschaftselite. Nicht einmal jeder Vierte ist ein sozialer Aufsteiger. Arbeiterkinder bekleiden sogar weniger als sechs Prozent der Spitzenpositionen. Lässt man die öffentlichen Unternehmen, die knapp ein Fünftel der Elitepositionen ausmachen, außen vor, wird das Bild noch homogener. Während in den öffentlichen Unternehmen aufgrund politischer Einflüsse nur 46 Prozent der Spitzenpositionen von Bürger- oder Großbürgerkindern besetzt werden, sind es in den großen Privatunternehmen über 83 Prozent. An ihrer großen Dominanz hat sich hier seit Jahrzehnten nichts geändert.¹³

Die Eliten aus Justiz und Verwaltung sowie den Medien rekrutieren sich immerhin auch noch zu ungefähr zwei Dritteln aus Bürger- oder Großbürgertum. Bei den Spitzen der Justiz und der Medien sind es ziemlich genau zwei Drittel, bei denen der hohen Verwaltung mit gut 62 Prozent etwas weniger. Interessant ist dabei, dass im Mediensektor ein ähnlicher Unterschied zwischen öffentlich-rechtlichen und privaten Institutionen zu verzeichnen ist wie in der Wirtschaft. Während in den Anstalten von ARD und ZDF Intendanten und Programmdirektoren „nur“ zu gut der Hälfte aus privilegierten Verhältnissen stammen, gilt das bei den Herausgebern und Chefredakteuren der privaten Fernsehsender und Printmedien für über drei Viertel.

Da auch die Wissenschaftselite zu knapp 60 Prozent aus diesem Milieu kommt, bleiben nur die Eliten aus Politik, Militär, Kirchen, Gewerkschaften und gesellschaftli-

¹³ Vgl. dazu Michael Hartmann, *Eliten und Macht in Europa*, Frankfurt/M. 2007, S. 144.

chen Organisationen (etwa Sport-, Umwelt-, Wohlfahrtsverbände), die sich überwiegend aus der breiten Bevölkerung rekrutieren. In der politischen Elite und in den Spitzen der Verbände liegen sie mit einem Anteil von gut 56 Prozent allerdings nur vergleichsweise knapp vorn. Wirklich stark vertreten sind sie nur in den obersten Gremien der Kirchen und der Gewerkschaften. Das gilt besonders für die Arbeiterkinder. Sie stellen immerhin jeden zweiten Spitzenrepräsentanten der beiden großen Kirchen und sogar drei von vier Spitzenvertretern der Gewerkschaften.

Als Faustregel für die soziale Rekrutierung der einzelnen Elitesektoren kann man folgendes festhalten: Je größer der Einfluss der Bevölkerung in einem Sektor ist, desto repräsentativer sind auch seine Eliten zusammengesetzt. Das gilt für die Politik, wo selbst die Spitzenvertreter letztlich immer noch von der Bevölkerung gewählt werden müssen, auch wenn ihre Macht unter einer sinkenden Wahlbeteiligung leidet. Vor allem aber trifft es auf die Kirchen und Gewerkschaften zu, die auf die aktive Unterstützung ihrer Mitglieder, und sei es nur in Form von Mitgliedsbeiträgen, angewiesen sind, um überhaupt etwas durchsetzen zu können. Genau umgekehrt verhält es sich in den Bereichen, wo das Prinzip der Kooptation dominiert, wo also die in den Spitzenpositionen sitzenden Eliteangehörigen weitgehend oder ganz allein entscheiden, wen sie in ihre Reihen aufnehmen. Das trifft vor allem in der Privatwirtschaft zu, wo nur wenige Personen, manchmal sogar nur ein einziger Eigentümer, entscheiden, wer in den Vorstand oder die Geschäftsführung eines Unternehmens aufrückt und wer nicht.

Die soziale Zusammensetzung der einzelnen Sektoreliten schlägt sich gleich in doppelter Hinsicht in deren Einstellungen nieder. Zum einen sorgt das jeweilige Gewicht von sozialen Aufsteigern auf der einen und bereits in privilegierten Verhältnissen aufgewachsenen Personen auf der anderen Seite für eine vorherrschende Grundhaltung in der gesamten Teilelite. Zum anderen beeinflusst diese Grundhaltung auch die Einstellung jener Elitemitglieder, die nicht der dominanten Herkunftsgruppe entstammen. Arbeiter- oder Mittelschichtkinder, die es in die Top-Positionen der Wirtschaft geschafft haben, stehen den sozialen Unterschieden zwar

kritischer gegenüber als ihre Kollegen, die aus bürgerlichen oder großbürgerlichen Familien kommen, aber doch deutlich unkritischer als die Arbeiterkinder, die in der Politik oder gar in Kirchen und Gewerkschaften Spitzenstellungen bekleiden. Soziale Herkunft wirkt insofern immer zweifach.

Von einer wirklichen Parallelgesellschaft kann man daher vor allem in Bezug auf die Wirtschaftselite sprechen, wo sich diese beiden Wirkungsfaktoren besonders spürbar gegenseitig verstärken. Deshalb ist dort die Einstellung gegenüber steuerlichen Delikten auch so anders als in der übrigen Bevölkerung. Man hat dort zumeist schon in seiner Kindheit und Jugend, quasi mit der Muttermilch, eine Grundhaltung gegenüber Steuern aufgesogen, die sich später dann noch weiter verfestigt. Sie lässt sich kurz und knapp so charakterisieren: Der Fiskus kassiert vom durch eigene Leistung erwirtschafteten Geld stets einen zu großen Anteil, und er kann mit diesem Geld auch nicht richtig umgehen, schlechter jedenfalls, als man es in der Wirtschaft selbst vermag. Deshalb sollte man dem Staat auch nicht mehr Geld zukommen lassen als unbedingt nötig. Das bedeutet in der Realität, dass eine starke Neigung besteht, steuerliche Regelungen durch Ausnutzen legaler Schlupflöcher zu unterlaufen oder die Grauzonen des Steuerrechts ausgiebig zu nutzen. Zu einem nicht unerheblichen Teil ist man sogar bereit, wie in den genannten Fällen, auch illegale Wege zu beschreiten. Das Verständnis für solche Handlungen scheint in diesen Kreisen traditionell jedenfalls relativ weit verbreitet zu sein.

Parallelgesellschaft oben – Resignation unten

Das Verständnis, das Steuerhinterziehern dort vielfach entgegengebracht wird, zeigt noch ein weiteres Charakteristikum der Parallelgesellschaft oben. Die Gewöhnung an Macht hat zur Konsequenz, dass man für sich oft andere Regeln reklamiert als die, die für den Rest der Bevölkerung gültig sind. Das gilt wieder ganz besonders für jene Elitemitglieder, denen die Verfügung über gesellschaftliche Macht schon aus der Familie vertraut ist. Wer einen Großunternehmer, ein Vorstandsmitglied, einen Gerichtspräsidenten oder einen Klinikchef zum Vater

hatte, der hat meist schon in seiner Kindheit und Jugend erfahren, dass für ihn andere Regeln galten als für die Normalbevölkerung. Das prägt schon sehr früh eine generelle Haltung, die später im Verlauf der eigenen Berufskarriere noch weiter bekräftigt und vertieft wird.

Die Kehrseite der Parallelgesellschaft oben ist die Parallelgesellschaft unten. Sie ist hier aber nicht in dem Sinne zu verstehen, wie es im Rahmen von Debatten über Migration vielfach in den deutschen Medien zu hören und zu lesen war. Es geht vielmehr um den Rückzug eines erheblichen Teils der deutschen Bevölkerung, vorwiegend aus deren unterem Drittel, aus den politischen Willensbildungsprozessen. Besonders deutlich wird das bei der Wahlbeteiligung. Der Unterschied zwischen dem Zehntel der Wahlkreise mit der höchsten und dem mit der niedrigsten Beteiligung hat sich bei Bundestagswahlen seit 1972 von 5,4 auf über 15 Prozent fast verdreifacht. Bei den kleineren Stimmbezirken liegt die Differenz inzwischen sogar bei fast 30 Prozentpunkten. Besonders häufig zur Wahl geht man in den gutbürgerlichen Wohnvierteln mit geringer Arbeitslosenquote, hohem Einkommen und Bildungsabschlüssen, besonders selten in den Wohnvierteln mit hoher Arbeitslosigkeit und niedrigem Bildungsstand. Arbeitslosigkeit ist dabei der die Wahlbeteiligung mit Abstand am stärksten beeinflussende Faktor.¹⁴ Wenn „die da unten“ nicht mehr wählen gehen, so liegt der wesentliche Grund darin, dass sie sich von „denen da oben“ nicht mehr vertreten und zunehmend auch aus der Gesellschaft ausgegrenzt fühlen. Sie ziehen sich daher immer häufiger einfach resigniert zurück. Für die Zukunft der parlamentarischen Demokratie und der Gesellschaft insgesamt ist das eine dramatische Entwicklung.

¹⁴ Vgl. Armin Schäfer/Robert Vehrkamp/Jérémie Félix Gagné, *Prekäre Wahlen*, Gütersloh 2013, S. 8f., S. 22ff.

Morten Reitmayer

„Elite“ im 20. Jahrhundert

Entstehung und Entwicklung des Elitebegriffs sind untrennbar mit der Ausbreitung der Demokratie in den europäischen Gesellschaften des 20. Jahrhunderts verbunden.

Morten Reitmayer

PD Dr. phil., geb. 1963; wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Neuere und Neueste Geschichte der Universität Trier, 54286 Trier. reit3301@uni-trier.de

Als die Sozialtheoretiker Gaetano Mosca und Vilfredo Pareto den Elitebegriff in die Politische Wissenschaft beziehungsweise in die Soziologie einführten, so taten sie dies, weil das Verhältnis zwischen der konzeptionell auf politischer Gleichheit basierenden Demokratie und der real vorhandenen ungleichen Verteilung politischer Macht für sie als interessierte Zeitgenossen den Schlüssel zum Verständnis der politischen Sozialstruktur einer jeden Gesellschaft darzustellen schien. Ihre Behauptungen von der Unmöglichkeit, eine echte Demokratie einzurichten, und der ewigen Existenz und Herrschaft von Eliten beeinflussten das politische Denken des 20. Jahrhunderts zutiefst.¹ Aufgrund dieser politisch-zeitdiagnostischen Qualität etablierte sich in fast jeder europäischen Gesellschaft eine spezifische Bedeutung und Verwendung des Elitebegriffs, die auf die je eigenen nationalstaatlichen Diskurse und Problemlagen abgestimmt waren. Deshalb unterschied sich die deutsche Elitesemantik im 20. Jahrhundert beispielsweise vom „jakobinischen“ Elitebegriff Frankreichs mit seiner Fiktion der konsequenten Leistungsauslese der staatlichen Führungskräfte ohne jede Voreingenommenheit der sozialen Herkunft, oder der britischen Semantik, die ganz ohne die französische Tradition auskam und weitaus länger und stärker von „konkreten“ Begriffen der Privilegierung wie *upper class*, *nobility* oder *the rich* gekennzeichnet war.

Elitesemantik bis 1945

Tatsächlich hielt der Elitebegriff erst relativ spät Einzug in die politische Sprache

Deutschlands. Bis weit ins 20. Jahrhundert hinein taugte er offenbar den Zeitgenossen nicht zur Beschreibung ihrer Vorstellungen über die damaligen Herrschafts- und Funktionsträger, als Ausdruck ihrer Erwartungen an diese und zur Adressierung von Kritik. Dabei war der Begriff als solcher den allgemeinen Lexika durchaus bekannt. Nur bezeichnete er dort – abgesehen von gelegentlich kurz notierten Praktiken der Pflanzenzucht – bis zum Zweiten Weltkrieg lediglich besondere militärische Einheiten, sogenannte Elite-truppen.² Im Sprechen über politisch, ökonomisch oder kulturell privilegierte Gruppen der Gesellschaft dominierten beschreibende beziehungsweise „konkrete“ Begriffe wie „Adel“, „Bürgertum“ oder „die Gebildeten“.

Sichtbar wurden diese Begrifflichkeiten in den Auseinandersetzungen des späten Kaiserreichs und der Weimarer Republik über die Gestalt einer zukünftigen, also noch zu schaffenden „Führungsschicht“: Hier war einerseits vom „Adel“ die Rede, der durch eine „Adelsreform“ wieder in den Stand versetzt werden sollte, seine frühere Herrschaftsfunktion auszuüben.³ Dies sollte hauptsächlich durch die Exklusion seiner jüdischen beziehungsweise ehemals jüdischen Mitglieder erfolgen. Andererseits träumten nicht wenige Jungkonservative vom Schaffen einer „neuen Aristokratie“, die allenfalls Teile des alten Geburtsadels umfassen konnte und durch weitere zur Führung befähigte Personen mindestens zu ergänzen, wenn nicht sogar um diese herum zu komponieren war. In diesen spezifischen Elitesemantiken mischten und überlagerten sich ganz unterschiedliche „Weltwollungen“ und „Denkzwänge“. So gingen nahezu alle Beteiligten der Diskussion von neo-ständisch-korporativen Ordnungsentwürfen aus und forderten deshalb politisch-rechtliche Privilegierungen für die zu schaf-

¹ Siehe Gaetano Mosca, *Elementi di Scienza Politica*, Turin 1923; Vilfredo Pareto, *Trattato di sociologia generale*, Florenz 1916.

² Vgl. den diesbezüglich ausführlichen Artikel in Meyers Konversations-Lexikon, Bd. 6, Leipzig 1875³, S. 47; allgemein Brockhaus Konversations-Lexikon, Bd. 5, Leipzig 1908, S. 964 f.; Der große Brockhaus, Bd. 5, Leipzig 1930¹⁵, S. 459; Meyers Lexikon, Bd. 3, Leipzig 1925⁷, Sp. 1557; Der große Herder, Bd. 4, Freiburg/Br. 1932⁴, S. 127f.

³ Vgl. Stephan Malinowski, *Vom König zum Führer. Deutscher Adel und Nationalsozialismus*, Frankfurt/M. 2004, S. 144–219, und die dort angegebene Literatur.

fende neue Aristokratie, um deren Herrschaft vor demokratischen Partizipationsforderungen abzuschirmen. Gleichwohl enthielten diese Konzepte mehr oder weniger stark ausgeprägte Bestandteile, die mit den altadligen, auf familiären Kontinuitäten und Bindungen beruhenden Vorstellungen⁴ kaum in Übereinstimmung zu bringen waren. Sollte nämlich die zu schaffende Führungsschicht auch aus „Persönlichkeiten“ des „Geistesadels“ mit „Sachverstand“ bestehen,⁵ die qua ihrer individuellen Qualitäten zur „Führung“ „berufen“ seien, so markierte dieser Gedanke durch seine Verwurzelung im (bildungs-)bürgerlichen Individualismus einen klaren Bruch mit dem adligen Denken in Generationenfolgen.

Es ist aufschlussreich, dass in diesem konservativ-revolutionären Ordnungsdenken für den Elitebegriff wenig Platz blieb. Die Ursache dafür lag in dem ganzheitlichen Herrschaftsverständnis begründet, auf dem das Ordnungsdenken vor allem des konventionell-autoritären Flügels der Neuen Rechten,⁶ etwa der Jungkonservativen und mit ihnen der Anhänger des Konzepts vom „Neuen Staat“ um Franz von Papen, und darüber hinaus aller Anhänger eines traditionellen Verständnisses von „Adeligkeit“ beruhte: Dieses Herrschaftsverständnis wurde nämlich als persönliches Über- und Unterordnungsverhältnis begriffen, als „Herrschaft über Personen innerhalb eines persönlichen Herrschaftsbereiches, aus eigenem, persönlichen und erblichen Recht“.⁷ „Herrschaft“ bedeutete für alle konservativen und neurechten Propagandisten einer politisch-sozialen Neuordnung Deutschlands die elementarste Form menschlicher Vergesellschaftung, und nur ein echter Adel konnte diese ausüben. Daraus folgte nahezu zwangsläufig die ausdrückliche Ablehnung des Elitebegriffs und der damit verbundenen meritokratischen und individuell-kompetitiven Sozialmodelle, weil

sie als tragende Elemente einer bürgerlich-liberalen Gesellschaftsordnung angesehen wurden. Am Ende der Weimarer Republik präziserte Edgar Julius Jung, einer der Vordenker der Neuen Rechten, in einem mit dem bezeichnenden Titel „Adel oder Elite“ überschriebenen Aufsatz diese Ablehnung deutlich: Jung definierte „Elite“ als einen „bürgerlichen“ Begriff: „Die Elite muss leisten, um anerkannt zu sein.“ Dieses Leistungsprinzip (individualistisch, konkurrenzorientiert, dynamisch, tendenziell kapitalistisch) blieb für Jung gegenüber dem *Wesen* menschlichen Daseins jedoch rein äußerlich.

Demgegenüber präsentierte Jung den Adel nicht nur als ein „biologisches Prinzip“ – eine Brücke zum Geburtsadel –, sondern auch als ein „Seinsprinzip“. Deshalb war auch das Sozialmodell „Adel“ gegenüber dem Konzept „Elite“ für ihn grundsätzlich wertvoller: „Die Kraft, Menschen zu binden und zu beherrschen, liegt jenseits aller Leistung und Anstrengung im Wesen des *Herrenmenschen* beschlossen. Der *Appell, sich zu unterwerfen*, ist eine Ausstrahlung, die sogar stumm sein kann. (...) *Der Adel (...) herrscht durch sein überlegen Sein.*“⁸ Auch Jung bestimmte also das Ausüben von Herrschaft als die zentrale Aufgabe des Adels, und zwar in einer offensichtlich antidemokratischen Form. Und er postulierte, dass eine Herrschaftsordnung, die von einer „organisch gewachsenen Oberschicht“⁹ geführt werde, *a priori* stabiler sei als ein bloß auf einer (bürgerlichen) Elite gestütztes System.

Einzig der sogenannte Tatkreis, der in der Staatskrise der Weimarer Republik gewissermaßen die politisch-ideelle Avantgarde der Konservativen Revolution darstellte, bediente sich des Elitebegriffs zur Bezeichnung derjenigen, die „kraft ihres historischen Überblicks und ihres bewussten Einblicks in die Dinge ihren Standpunkt *a priori* auf einer sachlichen, neutralen Ebene gewählt haben, ohne damit auf die eigene Aktivität und den Anspruch auf die Führung zu verzichten“.¹⁰ Dass der Tatkreis auf diese „Eliteschicht“ setzte, geschah

⁴ Vgl. Eckart Conze/Monika Wienfort (Hrsg.), *Adel und Moderne. Deutschland im europäischen Vergleich im 19. und 20. Jahrhundert*, Köln 2004.

⁵ Claudia Kemper, *Das „Gewissen“ 1919–1925. Kommunikation und Vernetzung der Jungkonservativen*, München 2011, S. 301–305.

⁶ Vgl. Armin Mohler, *Die Konservative Revolution in Deutschland 1918–1932*, Graz 1999², S. 138f.

⁷ Markus Funck/Stephan Malinowski, *Geschichte von oben. Autobiographien als Quelle einer Sozial- und Kulturgeschichte des deutschen Adels in Kaiserreich und Weimarer Republik*, in: *Historische Anthropologie*, 7 (1999), S. 236–270, hier: S. 255.

⁸ Edgar Julius Jung, *Adel oder Elite?*, in: *Europäische Revue*, 9 (1933), S. 533ff., hier: S. 535, Hervorhebung M. R.

⁹ Ders., *Die Herrschaft der Minderwertigen*, Berlin 1930, S. 332.

¹⁰ Hans Zehrer, *Rechts oder Links? Die Verwirrung die Begriffe*, in: *Die Tat. Monatsschrift zur Gestaltung neuer Wirklichkeit*, 23 (1931) 7, S. 505–559, hier:

zwar nur in Ermangelung eines echten „Führers“ (Adolf Hitler war im Oktober 1931 für viele Rechtsintellektuelle eine Enttäuschung). Aber die Autoren um Hans Zehrer konzipierten ihren neuen politischen Hoffnungsträger in jedem Falle nicht als eine bloße Verlängerung der historischen Aristokratie. Mit diesem Konzept blieb der Tatkreis jedoch in einer Minderheitsposition. Einflussreicher blieben zunächst die jungkonservativen Ideen eines Adels als wesensbestimmte Herrschaftsgruppe. Längerfristig erfolgreich waren jedoch die Versuche großer Teile des depravierten ostelbischen Kleinadels, die seit November 1918 fehlende monarchische Spitze der Adelswelt durch ein erneuertes Selbstbild zu ersetzen, das sie durch rassische Reinheit, ideologische Festigkeit und Willensstärke zu einem völkischen „Führertum“ prädestinierte.¹¹

Von Anfang an waren die völkischen Neudadelskonzepte überlagert durch den „Führerglauben“: den Glauben an die Macht des außeralltäglichen Führers, die Probleme der Zeit zu lösen. Der Führer übt seine Herrschaft durch das Prinzip Befehl und Gehorsam in einer extrem asymmetrischen Machtbeziehung aus; die Willensbildung erfolgt streng von oben nach unten, wobei sich der Führer der von ihm nach Loyalität und anderen, in der Regel charakterlichen und weltanschaulichen Kriterien auserwählten „Unterführer“ bedient: „Der Führer richtet sich nicht nach der Masse, sondern nach einer Sendung; er schmeichelt der Masse nicht; hart und rücksichtslos geht er ihr voran, in guten und bösen Tagen. Der Führer ist radikal; er ist ganz was er tut, und tut ganz, was er muss. Der Führer ist verantwortlich, das heißt er tut den Willen Gottes, den er verkörpert. Gott schenke uns Führer und helfe uns zu wirklicher Gefolgschaft.“¹² Dieser Führerglaube hatte sich in Deutschland noch vor Ende des 19. Jahrhunderts sowohl in weiten Teilen des Bildungsbürgertums – in Gestalt des nach-nietzscheanischen Genie- und Übermenschenskults¹³ – als auch in

S. 556; vgl. auch ders., Die eigentliche Aufgabe, in: ebd., 24 (1932) 10, S. 777–800; ders., Die dritte Front, in: ebd., 24 (1932) 5, S. 97–120.

¹¹ Vgl. S. Malinowski (Anm. 3).

¹² Zit. nach: Ian Kershaw, Der Hitler-Mythos. Volksmeinung und Propaganda im Dritten Reich, Stuttgart 1980, S. 27.

¹³ Siehe Klaus Schreiner, „Wann kommt der Retter Deutschlands?“ Formen und Funktionen von politischem Messianismus in der Weimarer Republik, in: Saeculum, 49 (1998), S. 107–160.

der Form wirtschaftsbürgerlicher „Herr-im-Hause“-Positionen ausgebreitet, bevor er im politischen Feld als Bismarck-Kult¹⁴ und durch die alldeutsche Propaganda zum semantischen Reflex der politischen Legitimationskrise des spätwilhelminischen Reiches wurde.¹⁵

Die Zwischenkriegsepoche wurde zur Blütezeit des Führerglaubens in ganz Europa, und zahllose europäische Intellektuelle verfielen den „Philosophendiktatoren“.¹⁶ Der Nationalsozialismus trieb den Führerglauben dann auf die Spitze, indem er ihn durch die umfassende Durchsetzung des *Führerprinzips* – „im Deutschen Reich seit 1933 der Organisationsgrundsatz aller Erscheinungs- und Organisationsformen des Volkes. Hauptmerkmale sind: Autorität nach unten, Verantwortlichkeit nach oben“¹⁷ – Realität werden ließ. Damit soll nicht der Nationalsozialismus zum „Hitlerismus“ stilisiert, sondern lediglich darauf hingewiesen werden, dass die Berufung auf den „Führerwillen“ im NS-Regime zur obersten Legitimationsinstanz politischen Handelns aufstieg.¹⁸

Was sagt diese spezifische Elitesemantik, also die jeweilige Bedeutung und Verwendung von Begriffen wie „Adel“, „Führer“, „Elite“ oder „Oberschicht“, über die deutsche Gesellschaft im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts aus? Zunächst einmal signalisiert sie die Aporien des konservativen und neuerechten Ordnungsdenkens, dem es im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts nicht gelang, ein Modell politisch-sozialer *Entscheidungselite* (im analytischen Sinne) zu entwickeln, das den massenhaften Partizipationsansprüchen irgendwie hätte gerecht werden können. Nicht allein in institutioneller Hinsicht gingen diese Ordnungsentwürfe

¹⁴ Vgl. Robert Gerwarth, Der Bismarck-Mythos. Die Deutschen und der Eiserne Kanzler, München 2007; Lothar Machtan (Hrsg.), Bismarck und der deutsche Nationalmythos, Bremen 1994.

¹⁵ Vgl. Axel Schildt, Radikale Antworten von rechts auf die Kulturkrise der Jahrhundertwende. Zur Herausbildung und Entwicklung der Ideologie einer „Neuen Rechten“ in der Wilhelminischen Gesellschaft des Kaiserreichs, in: Jahrbuch für Antisemitismusforschung, 4 (1995), S. 63–87.

¹⁶ Gunther Mai, Europa 1918–1939, Stuttgart 2001, S. 40.

¹⁷ Art. Führergrundsatz, in: Volks-Brockhaus. Deutsches Sach- und Sprachwörterbuch für Schule und Haus, Leipzig 1940⁹, S. 223.

¹⁸ Zur Diskussion vgl. Ian Kershaw, Der NS-Staat, Reinbek 1994, S. 39–79, S. 112–147; ders., Hitler, Bd. 1, München 2002, S. 663–744.

(etwa Papens „Neuer Staat“) an den Anforderungen der Zeit vorbei, sondern auch im Hinblick auf deren soziale Trägerschaft. Doch darüber hinaus lässt sich weitgehend argumentieren, dass nach dem (angesichts dieser Aporien geradezu zwangsläufigen) Scheitern der neurechten Ordnungsentwürfe nur noch der nationalsozialistische Führerstaat als letzte politisch-ideelle Alternative übrig blieb.

Gerade am Beispiel der SS, die doch die nationalsozialistische „Führungselite“ darstellte,¹⁹ wird übrigens deutlich, warum auch die nationalsozialistische Elitesemantik den Elitebegriff nicht benötigte: Trotz der ausdrücklichen Ablehnung ständischer Abgeschlossenheit präsentierte sich die SS keineswegs als die sozial offene Summe von unter Konkurrenzbedingungen und nach Leistungsgesichtspunkten ausgewählten Individuen, als Leistungselite der Volksgemeinschaft. Stattdessen sollte dieser „neue Adel“, den sie zu verkörpern beanspruchte, gar nicht aus Individuen, sondern aus Familienverbänden („Sippen“) bestehen. „Leistung“ war deshalb weder ein Kriterium der Rekrutierung noch eine soziale Funktion in der oder für die Gesamtgruppe. Denn die Auswahl der SS-Männer – und ihrer Ehefrauen – stand unter dem Primat ihrer rassischen, erbbiologischen und physischen Wertigkeit²⁰ und sodann ihrer weltanschaulichen und charakterlichen Festigung. Prüfungswettbewerbe oder schulischer Erfolg spielten keine Rolle, wohl aber wurde die Einsatzbewährung bei der Lösung administrativer oder militärischer Probleme beziehungsweise Entschlossenheit (und Rücksichtslosigkeit) beim weiteren Karriereaufstieg honoriert. Leistung stellte die erhoffte Folge rassebiologischer Auslese dar, nicht das Konstituens einer nationalsozialistischen Elite.²¹

Neue Elitesemantik nach 1945

Nach 1945 waren alle diese Begriffe und die in ihnen gespeicherten Erfahrungen und „Weltwollungen“ zutiefst diskreditiert. Sowohl der Führerglaube als auch die neoständischen Adelsvorstellungen hatten sich durch die nationalsozialistische Gewaltherrschaft, durch die

europäischen Führerdiktaturen und die autoritär-korporativen Experimente des zurückliegenden Vierteljahrhunderts zutiefst kompromittiert. In das politisch-ideelle Vakuum, das nach ihrem Verschwinden entstanden war, drangen in Westdeutschland noch vor 1949 verschiedenste Ordnungsentwürfe und Semantiken, die hauptsächlich von reformkonservativen Gruppen aus den Evangelischen Kirchen (katholische Gruppen beteiligten sich an dem gesamten Erörterungszusammenhang nicht) sowie von einer konservativen Avantgarde mit Wurzeln in der Konservativen Revolution vor 1933 propagiert wurden.²² Auf komplexe Weise vermischten sich hier unter den Vorzeichen der bis Ende der 1950er Jahre währenden konservativen Hegemonie im intellektuellen Feld ein bis ins Religiöse gesteigerter Antikommunismus mit dem Avantgardeanspruch intellektuell ambitionierter Kriegsheimkehrer sowie dem Willen zur Integration der Bundesrepublik in den „Westen“. Hinzu kam eine sozialexklusive Ablehnung der Demokratie und der „Massengesellschaft“ gepaart mit der Erleichterung über den Erfolg der Regierungen Konrad Adenauers, Westdeutschland als bürgerliche Gesellschaft zu stabilisieren, sowie mit bildungsbürgerlichen Traditionen geistesgeschichtlicher Weltdeutungen. In dieser Konstellation verbreitete sich der Elitebegriff schnell in der politischen Sprache der Bundesrepublik und damit einhergehend der Glaube an die Notwendigkeit – und zunehmend auch an die Existenz – von Eliten in allen entwickelten Gesellschaften, kurz: eine neue Elitesemantik etablierte sich.

Bemerkenswerterweise war es zunächst die vor allem unter konservativen Intellektuellen weitverbreitete Rede vom *Fehlen* einer „echten“ Elite – ein Verlust-Narrativ, das auf das oben genannte politisch-ideelle Vakuum verweist –, die die Durchsetzung des Elitebegriffs und die Verbreitung des Eliteglaubens antrieb.²³ Diese Klage bezog sich in erster Linie auf den Niedergang des altpreußischen Adels, der sowohl seinen Besitz östlich der Elbe als auch seine Herrschaftsstellung verloren hatte,

¹⁹ Vgl. Herbert F. Ziegler, *Nazi Germany's New Aristocracy 1925–1939*, Princeton 1989.

²⁰ Vgl. allgemein Isabell Heinemann, *Rasse, Siedlung, deutsches Blut*, Göttingen 2003, S. 50–125, hier: S. 50f.

²¹ Art. Auslese, in: *Volks-Brockhaus* (Anm. 17), S. 37f.

²² Vgl. hierzu und für die folgenden Ausführungen Morten Reitmayer, *Elite. Sozialgeschichte einer politisch-gesellschaftlichen Idee in der frühen Bundesrepublik*, München 2009.

²³ Vgl. Erwin Rack, *Das Problem der Elite*, Hamburg 1950; Ranke-Gesellschaft (Hrsg.), *Führungsschicht und Eliteproblem*. Konferenz der Ranke-Gesellschaft, Vereinigung für Geschichte im öffentlichen Leben, Frankfurt/M. 1957.

sowie auf die Auflösung der obrigkeitstaatlichen Bürokratie als gesonderter und sich selbst reproduzierender *Stand*, versehen mit politisch-rechtlichen Privilegien. Erst im Verlauf der 1950er Jahre wurde klar, dass der Elitebegriff eine semantische Brücke darstellte, über die sich die Rechtfertigung von Ungleichheit in die scheinbar egalitäre Demokratie transportieren ließ.

Ein zweiter Strang der Verbreitung des Elitenglaubens verdankte sich der starken kirchlichen Präsenz in den politisch-ideellen Auseinandersetzungen dieser Zeit und bestand in der Forderung, die Handlungen aller Entscheidungsträger christlichen Wertbindungen zu unterwerfen.²⁴ Daraus resultierte das Postulat einer christlichen Wertelite, die in allen gesellschaftlichen Bereichen (im Sinne einer „Rechristianisierung“ der westdeutschen Gesellschaft) Einfluss nehmen sollte. Bemerkenswerterweise verband sich mit diesem Konzept die Vorstellung vollständiger sozialer Offenheit dieses spezifischen Elitebegriffs. Gegenüber der Semantik einer *sozialen* Elite in der genannten Verlustperspektive stellte dies eine deutliche Differenz dar, die die einschlägigen Akteure jedoch keineswegs daran hinderte, in den einschlägigen Veröffentlichungen und auf Tagungen *gemeinsam* hervorzutreten.²⁵

Mitte der 1950er Jahre begannen dann einige führende CDU-Politiker, die überwiegend, wenn auch nicht ausschließlich dem protestantischen Flügel der Partei angehörten,²⁶ den Elitebegriff in einer völlig neuen Bedeutung öffentlichkeitswirksam zu verwenden, nämlich zur Bezeichnung von Parlamentsabgeordneten. Bundesinnenminister Gerhard Schröder, Bundestagspräsident Eugen Gerstenmaier, Kurt Georg Kiesinger (Ministerpräsident von Baden-Württemberg) sowie der nordrhein-westfälische Ministerpräsident Franz Meyers betrieben mit dieser semantischen Strategie den Versuch einer symbolischen Aufwertung der politischen Funktionsträger einer repräsentativen Demokratie, die spätestens seit der Bismarckzeit im Ruch ineffizienter Vertreter von Partikularinteressen gestanden hatten, deren Streit jederzeit

²⁴ Vgl. Heinz Zahrnt, Probleme der Elitebildung. Von der Bedrohung und Bewahrung des Einzelnen in der Massenwelt, Hamburg 1955.

²⁵ Siehe beispielsweise Axel Seeborg, Das Eliteproblem heute, in: Ranke-Gesellschaft (Anm. 23), S. 9–16.

²⁶ Der nordrhein-westfälische Ministerpräsident Franz Meyers war katholischer Konfession.

die Einheit der Nation bedrohte.²⁷ Denn angesichts der damals vorherrschenden Bedeutung des Elitebegriffs als Bezeichnung für moralisch und charakterlich vorbildliche Menschen (gemeint waren in der Regel aber meistens nur Männer) stellte seine Verwendung für Parteipolitiker nahezu zwangsläufig eine symbolische Aufwertung dar.

In die gleiche Richtung zielten seit den frühen 1950er Jahren auch Erörterungen aus dem sozialdemokratischen Umfeld, die indes stärker wissenschaftlich verwurzelt waren. Allerdings besaßen diese Anstrengungen gleich eine doppelte Stoßrichtung, denn neben der symbolischen Aufwertung aller Akteure, die an den Verfahren der demokratischen Willensbildung beteiligt waren (gemeint waren im Wesentlichen Politiker und Journalisten) zielten sie auch auf die Entwicklung eines kohärenten Elitekonzepts.²⁸ Erst seit diesen sicherlich nicht koordinierten, aber gleichwohl kollektiv wirksamen Anstrengungen konnte in Deutschland von einer „politischen Elite“ die Rede sein; eine Redeweise, die die Politikwissenschaft dann um 1970 förmlich ratifizierte.²⁹ Die Tatsache, dass gerade die Politikwissenschaft während der 1990er Jahre vom Terminus der „politischen Elite“ zu demjenigen der „politischen Klasse“ überging,³⁰ verweist auf den Versuch, jene symbolische Aufwertung wieder rückgängig zu machen. Denn der Begriff der „politischen Klasse“ war (und ist) in der politischen Sprache der Bundesrepublik nun einmal wie geschaffen dafür, Par-

²⁷ Vgl. Gerhard Schröder, Elitebildung und soziale Verpflichtung, Bonn 1955; Eugen Gerstenmaier, Sinn und Schicksal der Elite in der Gemeinschaft (1958), in: ders., Reden und Aufsätze, Bd. 2, Stuttgart 1962, S. 119–136; Kurt Georg Kiesinger, Das Problem der Eliten im Ringen um die Freiheit. Vortrag vor der Poensgen-Stiftung am 17.11.1960, Archiv für Christlich-Demokratische Politik (ACDP); Franz Meyers, Elitebildung in der freiheitlichen Demokratie als gesellschafts- und staatspolitische Aufgabe, Essen 1961.

²⁸ Vgl. Otto Stammer, Das Elitenproblem in der Demokratie, in: Schmollers Jahrbuch, 71 (1951) 5, S. 1–28; ders., Demokratie und Elitenbildung, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 4 (1953), S. 294–297; ders., Politische Soziologie, in: Arnold Gehlen/Helmut Schelsky (Hrsg.), Soziologie. Lehr- und Handbuch zur modernen Gesellschaftskunde, Düsseldorf 1955, S. 277–333; ders., Elite und Elitenbildung, in: Wilhelm Bernsdorf (Hrsg.), Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart 1969², S. 217–220.

²⁹ Exemplarisch Klaus von Beyme, Die politische Elite in der Bundesrepublik Deutschland, München 1971.

³⁰ Ders., Die politische Klasse im Parteienstaat, Frankfurt/M. 1993.

teipolitiker („Berufspolitiker“) als von der Lebenswirklichkeit der Bevölkerung abgeschottete Gruppe oder gar Clique zu denunzieren und gleichzeitig alle anderen Akteure, die im und vom politischen Feld leben (Journalisten, Medienunternehmer, Politologen, Demoskopen und Weitere) semantisch als Unbeteiligte, wenn nicht sogar als kritisches Korrektiv zu überhöhen.

In den 1960er Jahren erfolgte jedoch zunächst einmal eine grundlegende Verwissenschaftlichung des Elitebegriffs und zwar hauptsächlich durch die akademische Soziologie, die nach einigem Zögern begann, der außeruniversitären Öffentlichkeit die Deutungshoheit über den Terminus streitig zu machen.^{F1} Nun erst wandelte sich – im wissenschaftlichen Feld schnell, in der politischen Sprache langsam – das vorherrschende Verständnis von „Elite“ als einem Wert- und Charaktermodell hin zu Konzepten einer Funktions- und Leistungselite, deren Aufgabe es sei, unverzichtbare Führungs- und Koordinationsleistungen für soziale Systeme (von einzelnen Institutionen oder Gruppen bis hin zu nationalstaatlich verfassten Gesellschaften) zu erbringen.^{F2} Gleichzeitig erbrachte die empirische Sozialforschung nun erstmalig den „Beweis“ für die (oft angezweifelte) tatsächliche Existenz einer Elite. Und auch die Rezeption der Werke von Mosca und Pareto setzte erst zu dieser Zeit in Deutschland ein; ebenso kam es zum ersten Mal zu einem nennenswerten Ideenimport aus dem Ausland, vor allem aus den Vereinigten Staaten und aus Großbritannien.

Elitebegriff seit den 1980er Jahren

Gegen Ende der 1960er Jahre jedoch verlor der Elitebegriff vorübergehend an politischer Relevanz. Bestimmend war zunächst die politische Sprache der Studentenbewegung, die Front machte gegen das „Establishment“ und

die „Bourgeoisie“.^{F3} Nachdem jedoch vorübergehende Zweifel an den demokratischen Grundüberzeugungen vor allem der deutschen (Wirtschafts-)Elite zerstreut werden konnten,^{F4} verlor der Problemzusammenhang von „Elite“ und „Demokratie“ bis zur Gegenwart an Relevanz. Offensichtlich waren die demokratischen Institutionen in der Bundesrepublik mittlerweile gefestigt genug, um derartige Polemiken als ortlos im schlechten Sinne erscheinen zu lassen. Seit dieser Zeit steht vielmehr das Verhältnis zwischen Eliten und sozialer Ungleichheit im Vordergrund der Diskussionen.

Die Rückkehr des Elitebegriffs in die politische Sprache der Bundesrepublik erfolgte auf dem Feld der Bildungspolitik, wo in den frühen 1980er Jahren unter dem Stichwort der „Elitebildung an Universitäten“ ein Elitebegriff entworfen und durchgesetzt wurde, in dem die zu fördernde „Leistung“ als Folge „natürlicher Begabungen“ betrachtet wurde, was angesichts der sattsam bekannten sozialen Segregationswirkung des Bildungssystems auf eine Naturalisierung sozialer Unterschiede hinauslief; erst recht, weil als Indikatoren jener „Leistung“ die erst im *zukünftigen* Berufsleben zu erbringenden Erfolge (vor allem ökonomisch relevante Innovationsleistungen) angesehen wurden. Diese Koppelung des Elitebegriffs an ökonomisch relevante Erfolge, deren unmittelbare Bedeutung für das Bestehen des gesamten ökonomisch-sozialen Systems der Bundesrepublik vollkommen außer Frage gestellt wurde, zeitigte ein enormes Legitimationspotenzial für die Spitzenunternehmer der „Wirtschaftselite“ und deren seit den späten 1990er Jahren exorbitant steigende Einkommen. Die Kritik an dieser Unterstellung – von der Entzauberung des „Mythos von den Leistungseliten“^{F5} bis zu den Kampagnen ge-

^{F1} Vgl. Urs Jaeggi, Die gesellschaftliche Elite. Eine Studie zum Problem der sozialen Macht, Bern 1960; Hans Peter Dreitzel, Elitebegriff und Sozialstruktur. Eine soziologische Begriffsanalyse, Stuttgart 1962; Wolfgang Schluchter, Der Elitebegriff als soziologische Kategorie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 15 (1963), S. 233–256; Wolfgang Zapf, Wandlungen der demokratischen Elite. Ein Zirkulationsmodell deutscher Führungsgruppen 1919–1961, München 1965.
^{F2} Als Überblick empfiehlt sich Günter Endruweit, Elitebegriffe in den Sozialwissenschaften, in: Zeitschrift für Politik, NF 26 (1979), S. 30–46.

^{F3} Vgl. Morten Reitmayer, Comeback der Elite. Die Rückkehr eines politisch-gesellschaftlichen Ordnungsbegriffs, in: Archiv für Sozialgeschichte, 52 (2012), S. 433–458.

^{F4} Vgl. etwa Ralf Dahrendorf, Gesellschaft und Demokratie in Deutschland, München 1965; Oskar Negt, Gesellschaftsbild und Geschichtsbewusstsein der wirtschaftlichen und militärischen Führungsschichten. Zur Ideologie der autoritären Leistungsgesellschaft, in: Gert Schäfer/Carl Nedelmann (Hrsg.), Der CDU-Staat. Analysen zur Verfassungswirklichkeit der Bundesrepublik, Frankfurt/M. 1969, S. 359–424.

^{F5} Michael Hartmann, Der Mythos von den Leistungseliten. Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft, Frankfurt/M. 2002.

gen „Nieten in Nadelstreifen“^{¶6} und „planlose Eliten“^{¶7} – blieb demgegenüber folgenlos. Bemerkenswert ist dagegen, dass bis in eben diese ausgehenden 1990er Jahre das Moment der individuellen Leistungsauslese unter Konkurrenzbedingungen als zentrales Kriterium der Elitezugehörigkeit kaum eine Rolle spielte. Selbst innerhalb der „Wirtschaftselite“ war man sich nämlich der ausschlaggebenden Bedeutung von sozialer Herkunft und sozialem Kapital für die eigene Karriere bewusst.^{¶8} Dem Privilegierungs- und Steuerungsanspruch der ökonomischen Eliten scheint dies jedoch keinen Abbruch getan zu haben. Ganz offensichtlich hat sich die symbolische Angreifbarkeit oder „Vulnerabilität“ der Wirtschaftselite enorm verringert,^{¶9} weil deren „Leistung“ für das ökonomische System Deutschlands als unersetzlich und wichtiger als diejenige anderer Gruppen vorausgesetzt wird. Deutlich wurde dies vor allem in der Orientierung deutscher Unternehmer hin zum „Finanzmarktkapitalismus“ in der Zeit bis zur Weltfinanzkrise. Weder die damit verbundenen Arbeitsplatz- und Einkommensverluste breiter Bevölkerungsgruppen noch die spiegelbildlich ansteigenden Managereinkommen konnten wirkungsvoll begrenzt werden. Als Reaktion auf diese gewandelte Konstellation verlagerten sich die Auseinandersetzungen über die deutschen Eliten auf die Frage, ob diese ihrer Verantwortung für das Gedeihen der Gesellschaft auch gerecht würden.^{¶10} Inwieweit die Enttäuschung nicht nur, aber vor allem über die Finanzindustrie seit etwa 2007/2008 zu einem Umdenken hinsichtlich des Verhältnisses zwischen Politik und Wirtschaftselite führt, bleibt abzuwarten.

¶6 Günter Ogger, *Nieten in Nadelstreifen. Deutschlands Manager im Zwielicht*, München 1992.

¶7 Peter Glotz et al. (Hrsg.), *Die planlosen Eliten. Versäumen wir Deutschlands Zukunft?*, München 1992.

¶8 Vgl. Morten Reitmayer, *Fallstudien zum Aufstieg und den Grenzen des Marktes in der Bundesrepublik während der 1970er und 80er Jahre. Eine Skizze*, in: Ralph Jessen (Hrsg.), *Konkurrenz in der Geschichte*, Frankfurt/M. 2014 (i. E.).

¶9 So lassen sich jedenfalls neuere Überblicksbände zusammenfassen; vgl. Stefan Hradil/Peter Imbusch (Hrsg.), *Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen*, Opladen 2003; Ronald Hitzler et al. (Hrsg.), *Elitenmacht*, Wiesbaden 2004; Herfried Münkler et al. (Hrsg.), *Deutschlands Eliten im Wandel*, Frankfurt/M. 2006.

¶10 Vgl. Peter Imbusch/Dieter Rucht (Hrsg.), *Profit oder Gemeinwohl?*, Wiesbaden 2007; Michael Hartmann, *Soziale Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten?*, Frankfurt/M. 2013.

Georgina Murray

We are the 1 %: Über globale Finanzeliten

Das Schwierige am Thema dieses Beitrags besteht darin, dass es sich bei dem einen Prozent der Reichsten der Welt um eine heterogene Gruppe handelt, deren Mitglieder ihr Vermögen und ihr Einkommen aus vielfältigen Quellen beziehen. Wer eigentlich das eine Prozent ausmacht, fragte sich auch das „Forbes Magazine“ und ermittelte, dass man die Top-Verdiener mindestens 29 Berufsgruppen zuordnen kann, unter denen sich entgegen der landläufigen Meinung nur „wenige Unternehmer“ befinden.^{¶1} Diejenigen, „auf die alle so wütend sind“,^{¶2} die Kapitalgeber, Manager und Geschäftsführer, stellen weit weniger als die Hälfte auf der Forbes-Liste der reichsten Menschen der Welt; sie machen etwa 0,1 Prozent aus. Auf diesen Kreis richtet dieser Artikel sein Augenmerk.

Georgina Murray

PhD, geb. 1951; Associate Professor an der School of Humanities, Nathan Campus, Griffith University, 170 Kessels Road QLD 4111, Brisbane/Australien. g.murray@griffith.edu.au

Die Macht von diesen 0,1 Prozent ist, so meine These, nicht etwa auf ihr persönliches Charisma, ihre Autorität oder ihren Einfluss, sondern darauf zurückzuführen, dass sie Kapital besitzen und kontrollieren.^{¶3} Das Verbindende unter ihnen definiert sich durch ihren Besitz und dadurch, dass sie die Produktionsmittel, das heißt Arbeits- und Betriebsmittel, steuern. Sie sind ein Bruchteil

Übersetzung aus dem Englischen: Dr. Juliane Lochner, Leipzig.

¶1 Tim Worstall, *Who Actually Are the One Percent?*, in: *Forbes Magazine* vom 28.12.2011, www.forbes.com/sites/timworstall/2011/12/28/who-actually-are-the-one-percent (18.3.2014).

¶2 Ebd.

¶3 Vgl. Charles Camic/Philip S. Gorski/David M. Trubek (Hrsg.), *Max Weber's „Economy and Society“*. A Critical Companion, Stanford 2005.

der Gesellschaftsklasse, die im Kapitalkreislauf die Fäden in der Hand hält.^{f4}

Bei dieser Spitzengruppe sind Finanzkapital, Realvermögen und Einkommen schwer auseinanderzuhalten. Nur wenige (19 Prozent 2008) mit einem Einkommen von über zehn Millionen US-Dollar erwerben dieses durch die Ausübung eines Berufs, die meisten dagegen durch Zinsen, Dividenden oder Lizenzgebühren.^{f5} Im Vergleich zu vergangenen Jahrzehnten hat es allerdings in den Führungsetagen enorme Gehaltszuwächse gegeben. Zwischen 1980 und 2003 haben Managergehälter um 560 Prozent zugenommen, sodass Vermögen heute mehr als früher aus „Gehältern für leitende Angestellte“ stammt.^{f6}

Es ist schwierig, die „Geldaristokratie“ bestimmten Standorten zuzuordnen. Sind die Leute „da oben“ eine transnational operierende kleine Gesellschaftsschicht? Auch wenn ihre Investitionen eher national (in erster Linie innerhalb eines Landes verortet) und international (durch Marktintegration) denn transnational (Produktintegration durch Produktketten) erfolgen, sind doch einige, wenn nicht sämtliche Beteiligungen in liquiden Mitteln oder im globalen Rahmen angelegt. Die transnationale Finanzelite besitzt die finanziellen Mittel, überall Vermögenswerte zu produzieren und zu beschaffen. Sie agiert im zunehmend länderübergreifenden Kontext, in der das Kapital in alle Regionen und Nationalstaaten vordringt, gestützt auf lockere transnationale Netzwerke zwischen Staatsapparaten, die Kapitalakkumulation begünstigen und so dazu beitragen, dass die Macht des einen Prozents erhalten bleibt.^{f7}

^{f4} Vgl. grundlegend Karl Marx, *Capital*, Bd. 2, London 1974 (dt. Original: 1885); Christian Palloix, *The Self-Expansion of Capital on a World Scale*, in: *Review of Radical Political Economics*, 9 (1977) 2, S. 3–28.

^{f5} Vgl. Floyd Norris, *Off the Charts: In '08 Downturn Some Managed to Eke Out Millions*, in: *New York Times* vom 23.7.2010, S. B-5.

^{f6} Vgl. David Peetz/Georgina Murray, *Plutonomy and the One Percent*, in: Susan K. Schroeder/Lynne Chester (Hrsg.), *Challenging the Orthodoxy: Reflections on Frank Stilwell's Contribution to Political Economy*, Heidelberg 2013, S. 137.

^{f7} Vgl. William K. Carroll/Meindert Fennema, *Is There a Transnational Business Community?*, in: *International Sociology*, 17 (2002) 3, S. 393–419, hier: S. 409ff.; William I. Robinson, *Global Capitalism, Global Crisis*, London 2014 (i. E.), S. 4.

Die zu dem einen Prozent Zugehörigen haben die finanziellen Mittel, eine im wahrsten Sinne transnationale Finanzelite zu sein, weil sie die vorrangigen Besitzer von Vermögen und Einkommen sind und zum Teil auch über Produktionsprozesse und -ketten bestimmen. Dennoch macht das aus ihnen noch keine homogene Gruppierung. Sie unterscheiden sich voneinander und verhalten sich unterschiedlich je nach Ort und Zeit. Sie verwenden diverse Mittel – Geld-, Produktions- oder Warenkapital –, die im Akkumulationskreislauf eine jeweils andere Rolle spielen.^{f8} Als kleine Gesellschaftsschicht beeinflusst die transnationale Finanzelite Prozesse der Kapitalakkumulation, die es schon so lange gibt wie den Kapitalismus selbst. Doch ihr gegenwärtiges Umfeld ist eine sich wandelnde Finanzarchitektur.^{f9} Die Akteure wehren sich gegen staatliche Eingriffe in den Markt, wie sie angelehnt an Ideen von John Maynard Keynes zwischen 1945 und 1980 üblich waren, um die Unternehmer an den Produktionskosten zu beteiligen (mittels progressiver Besteuerung, Regulierung von Gesundheits- und Sicherheitsstandards, Verstaatlichung von Schlüsselindustrien). Seit dieser Zeit gewinnen Finanzinstitute und unregulierte Märkte immer mehr an Boden, und das Finanzestablishment zielt darauf ab, eine noch gewichtigere Rolle bei der Kapitalakkumulation zu übernehmen.^{f10}

Im Folgenden wird ein Überblick über die transnationale Finanzwelt gegeben. Im Mittelpunkt steht die Frage, inwiefern sich aufgrund von Entwicklungen des Finanzmarktkapitalismus seit den 1980er Jahren die Rolle des Finanzkapitals verändert hat. Anschließend wird jene Gesellschaftsschicht, die einen Bruchteil des einen Prozents der Allerreichsten ausmacht, aufgegliedert und den Bereichen Realvermögen, Finanzkapital und Einkommen zugeordnet, um aus den Belegen für ihre Erfolge und für die Diversifikation ihres Kapitals abzuleiten, ob sich die ökonomische Rolle und der Einfluss dieser Gesellschaftsschicht verändert hat.

^{f8} Vgl. Peter Dicken, *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, New York 2003, S. 201.

^{f9} Vgl. David Harvey, *The Enigma of Capital: And the Crisis of Capitalism*, London 2010.

^{f10} Vgl. Greta R. Krippner, *The Financialisation of the American Economy*, in: *Socio Economic Review*, 3 (2005) 2, S. 173–208.

Überblick über die transnationale Finanzwelt

Die Entwicklung des Finanzmarktkapitalismus seit den 1980er Jahren hat spekulative Gewinne freigesetzt – ein Phänomen, das Susan Strange verschiedentlich als „Casinokapitalismus“¹¹ oder als „mad money“¹² – entfesseltes Geld – bezeichnet hat. Daneben haben sich transnationale Produktion und Dienstleistungen entwickelt, insbesondere das Internet.¹³ Darunter sind aber auch verbilligte Transportsysteme und neue Technologien zu fassen, die Kosten einsparen und grenzüberschreitenden Kapitalverkehr beschleunigen.¹⁴ Die Volkswirtschaften wurden infolgedessen reorganisiert und in einen globalen Rahmen integriert, den es so nie zuvor gegeben hat.¹⁵ Durch die Deregulierung des Finanzsektors wurde die Entwicklung neuer Instrumente zur Akkumulation des Kapitals erleichtert. Das betrifft beispielsweise variable Zinssätze, Währungs-Swapgeschäfte oder Darlehensverkäufe, Euro-Geldmarktpapiere und Zins-Swap, wodurch sich immer mehr spekulative Profite erzielen lassen.¹⁶ Das Kreditsystem ist der Mittelpunkt der vorgeblich nationalen Banken, großen Geldgeber und Nutznießer in ihrem Dunstkreis geworden. Es verleiht ihnen die Macht, nicht nur periodisch die Industrie zu schwächen, sondern auch auf höchst riskante Weise in die Produktionsabläufe einzugreifen, obwohl sie keine Ahnung von der Produktion und auch keine Berührung mit ihr haben.¹⁷

¹¹ Susan Strange, *Casino Capitalism*, Oxford 1986.

¹² Dies., *Mad Money*, Manchester 1996.

¹³ Vgl. P. Dicken (Anm. 8); Philip McMichael, *Development and Social Change: A Global Perspective*, Thousand Oaks 1996.

¹⁴ Vgl. Jerry Harris, *Outward Bound: Transnational Capitalism in China*, in: Georgina Murray/John Scott (Hrsg.), *Financial Elites and Transnational Business. Who Rules the World?*, Cheltenham 2012, S. 220–241.

¹⁵ Vgl. William I. Robinson/Jerry Harris, *Toward a Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Capitalist Class*, in: *Science and Society*, 64 (2000) 1, S. 11–54; William I. Robinson, *Global Capitalism and Its „Anti-Human“ Face: Organic Intellectuals and Interpretations of the Crisis*, in: *Globalisations*, 10 (2012) 5, S. 659–671.

¹⁶ Vgl. Doug Henwood, *Wall Street*, 2005, www.wallstreetthebook.com/WallStreet.pdf (18.3.2014).

¹⁷ Vgl. grundlegend Karl Marx, *Capital*, Bd. 3, New York 1894; ders., *Capital*, New York 1981 (dt. Original: 1867–1894), Kapitel 33.

Die veränderten finanziellen Strukturen wurden an neue politische Strukturen gekoppelt, befördert durch neoliberale Think-Tanks.¹⁸ Mithilfe dieser Ideologie konnte man die Finanzwirtschaft deregulieren und Angebotspolitik wie beispielsweise regressive Besteuerung befördern. Im Kern war diese Strategie gegen den Einfluss der Gewerkschaften und gegen Etatismus (nationalstaatliche Regulierungen) gerichtet und zeigte den Firmen Wege auf, wie sie auf den globalen Märkten wirtschaften können. Neoliberale Politik wurde die bevorzugte Strategie von Berufspolitikern fast jeder Couleur.

Die dadurch ausgelöste Deregulierung ließ Lavaströme flüssigen Kapitals über Ländergrenzen hinweg überall dorthin fließen, wo die transnationalen Finanzeliten Möglichkeiten witterten, ihre Profite zu maximieren. Diese Profite waren geografisch ungleich verteilt,¹⁹ aber nicht mehr eingengt von staatlichen Eingriffen im keynesianischen Sinne. Das Kapital konnte nun in eine zu weiten Teilen (erneut) von Regeln und Vorschriften befreite Welt vordringen. Die Nutzung von Steueroasen²⁰ und damit in Verbindung stehende Kartellgründungen²¹ taten in diesem Prozess ein Übriges.

Damit soll nicht die Bedeutung der komplexen Rolle des Nationalstaats im Kreislauf des Geldes bestritten werden – von der Bildung, der Kontrolle und der Organisation der Arbeit über die Regulierung der Banken bis hin zu Subventionen für Banken, wenn sie ernsthaft in einer Krise stecken.²²

¹⁸ Vgl. Richard Cockett, *Thinking the Unthinkable: Think Tanks and the Economic Counter Revolution 1931–1983*, London 1995; Bernd Hamm, *The Study of Futures and the Analysis of Power*, in: *Futures*, (2010), S. 1007–1018, hier: S. 1011.

¹⁹ Vgl. Peter Dicken, *Global Shift Mapping the Changing Contours of the World Economy*, London 2007; William I. Robinson, *Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites*, in: *Critical Sociology*, 38 (2012) 3, S. 349–363.

²⁰ Vgl. Anthony van Fossen, *The Transnational Class and Tax Havens*, in: G. Murray/J. Scott (Anm. 14), S. 76–99.

²¹ Vgl. Ray D. Madoff, *Immortality and the Law: The Rising Power of the American Dead*, Cambridge, MA 2010.

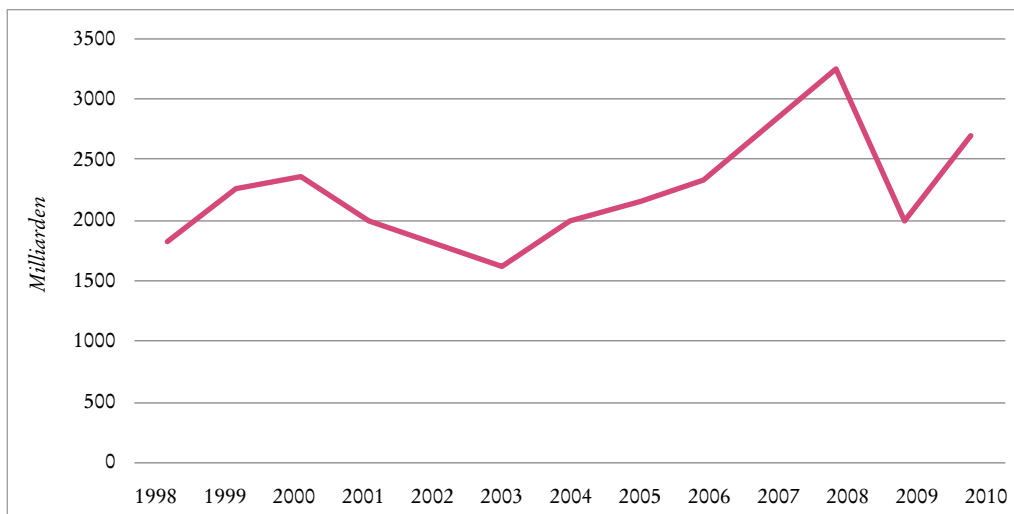
²² Vgl. Emiliano Grossman/Cornelia Woll, *Saving the Banks: The Political Economy of Bailouts*, in: *Comparative Political Studies*, 47 (2014) 4, S. 574–600.

Tabelle 1: Vermögensverteilung in den USA 2012 (in US-Dollar 2010)

Bevölkerungsschicht	Mittleres Nettohaushaltsvermögen	Mittleres Haushaltsgeldvermögen (abzüglich Immobilien)
Oberes ein Prozent	16 439 400	15 171 600
Obere 20 Prozent	2 061 600	1 719 800
60. bis 80. Prozent	216 900	100 700
40. bis 60. Prozent	61 000	12 200
Untere 40 Prozent	-10 600	-14 800

Quelle: Edward N. Wolff, *The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes*, New York 2012.

Abbildung 1: Gesamtvermögen der 400 reichsten Milliardäre 1998–2010 (in US-Dollar 2011)



Um den Wert von 1998 in den von 2011 umzurechnen, wurde der Wert von 1998 mit 224,4 multipliziert (Verbraucherpreisindex für 2011), dann wurde diese Zahl durch 163 dividiert (Verbraucherpreisindex für 1998).
Quelle: J. Chester, *Global Billionaires and Their Distribution*, unveröffentlichtes Manuskript 2014.

Die Rolle des Staates ist gewichtiger geworden, indem er eine wachsende Kontrolle über große Massen von (legalen und illegalen) Arbeitskräften, über ihre Lenkung, Disziplinierung und Organisation ausübt. Der Arbeitsmarkt selbst ist immer internationaler ausgerichtet.²³ Jedoch sind mit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems 1973, in dessen Folge die Unternehmer immer mächtiger wurden, die Barrieren transnationalen Wachstums größtenteils gefallen.²⁴ Mit der systematischen Aufhebung der Vorschriften, die das Kapital einengen, ist die herrschende Oberschicht immer wohlhabender geworden.

Realvermögen

Der Besitz von Vermögen polarisiert sich auf der ganzen Welt, doch insbesondere in den USA. 2010 befanden sich 65 Prozent des Vermögens in den Händen von 99 Prozent der Bevölkerung, während eine Oberschicht, die nur ein Prozent der Bevölkerung verkörpert, 35 Prozent besaß.²⁵ Dieses Muster der Vermögensverteilung und die Schwelle zum oberen Ein-Prozent-Bereich sind in *Tabelle 1* ablesbar. Ersichtlich ist hier auch die Kluft zwischen mittlerem Haushaltsvermögen der oberen Schicht im Vergleich zu den mehr als 14 000 US-Dollar Schulden der un-

²³ Vgl. Leslie Sklair/Jason Struna, *The Icon Project: The Transnational Capitalist Class in Action*, in: *Globalizations*, 10 (2013) 5, S. 747–763.

²⁴ Vgl. W.I. Robinson (Anm. 15), S. 353.

²⁵ Nach Edward N. Wolff, in: George William Domhoff, *Power in America. Wealth, Income, and Power*, 2005/2013, www2.ucsc.edu/whorulesamerica/power/wealth.html (18.3.2014).

teren Schicht, zu der 40 Prozent der Bevölkerung gehören. Im zeitlichen Verlauf sehen wir, dass sich das Vermögen der 400 reichsten Milliardäre in den USA bis auf einen der Finanzkrise folgenden Einbruch im Jahr 2009 stetig vergrößert (*Abbildung 1*).

Untersuchungen zeigen, dass in Australien der Vermögensanteil der Ein-Prozent-Spitzengruppe im 20. Jahrhundert stetig fiel – von 35 Prozent 1915 auf 10 Prozent in den 1970er Jahren.²⁶ Dann aber stieg er zwischen 1984 und 2010 dramatisch an: Bei den oberen 0,001 Prozent der Vermögenden verdreifachte sich der Vermögensanteil. In den USA und in Großbritannien verteilte sich das Vermögen durchweg ungleicher als in Australien. In beiden Ländern gab es Abschwächungen des Trends bis in die 1980er Jahre und Verstärkungen danach.²⁷ Die „Ultra-High Net Worth Individuals“ mit Vermögenswerten von 30 Millionen US-Dollar oder mehr finden sich überwiegend in den USA (35 000), China (5000), Deutschland, der Schweiz und Japan, dicht gefolgt von Großbritannien und Frankreich.²⁸ Wenn wir die USA auf dem Stand von 2000 mit anderen wohlhabenden Ländern vergleichen, dann sehen wir, dass sie an zweiter Stelle stehen, was das in den Händen einer Spitzengruppe von zehn Prozent konzentrierte Vermögen betrifft (*Tabelle 2*).

Der Soziologe George William Domhoff stellt fest, dass „die oberen zehn Prozent der Erwachsenen der Welt etwa 85 Prozent des Reichtums der Welt kontrollieren, hier grob definiert als alle Vermögenswerte minus Schulden“.²⁹ Grundsätzlich gibt es auch eine Konzentration bei Aktienbesitz. Das kann entscheidenden Einfluss des oberen einen Prozents auf Firmen mit sich bringen. *Tabelle 3* zeigt, dass im Jahr 2010 die oberen 20 Prozent der Aktionäre in den USA 89,6 Prozent der Aktien in den USA besaßen. 2012, also vier Jahre nach der schweren Finanzkrise, betrug das Vermögen der an der

²⁶ Vgl. Pamela Katic/Andrew Leigh, Top Wealth Shares in Australia 1915–2012, März 2013, www.melbourneinstitute.com/downloads/hilda/Bibliography/Other_Publications/2013/Katic_etal_Top_wealth_shares_in_Australia.pdf (18.3.2014).

²⁷ Vgl. ebd.

²⁸ Vgl. Giles Keating et al., Global Wealth Report 2011, Zürich 2012.

²⁹ G. W. Domhoff (Anm. 25).

Tabelle 2: Vermögensanteile in den Händen von zehn Prozent der Erwachsenen in verschiedenen westlichen Ländern (2000) (in Prozent)

Land	Vermögen
Schweiz	71,3
USA	69,8
Dänemark	65
Frankreich	61
Schweden	58,6
Großbritannien	56
Kanada	53
Norwegen	50,5
Deutschland	44,4
Finnland	42,3

Quelle: The World Institute for Development of Economics Research, nach: G. W. Domhoff (Anm. 25).

Tabelle 3: Konzentration des Aktienkapitals* in den USA zwischen 2001 und 2010

	Prozent des gesamten Aktienkapitals			
	2001	2004	2007	2010
Oberes ein Prozent	33,5	36,7	38,3	35
Folgende 19 Prozent	55,8	53,9	52,8	56,6
Untere acht Prozent	10,7	9,4	8,9	8,4

* einschließlich direktem Aktienbesitz und indirektem Besitz durch Investmentfonds

Quelle: G. W. Domhoff (Anm. 25); Edward N. Wolff, The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes, New York 2012.

Spitze stehenden 400 Milliardäre insgesamt zwei Billionen US-Dollar, was etwa dem gesamten Bruttoinlandsprodukt von Russland 2012 entspricht.³⁰

Finanzvermögen

Der Sektor des Finanzkapitals (Kapital, mit dem Versicherungsgesellschaften, Banken und Investitionsmaklergeschäfte umgehen) war in den 1980er Jahren weltweit im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren wie Einzelhandel und Produktion geringfügig. Nur schätzungsweise 20 Prozent der Aktienanteile in

³⁰ Vgl. Luisa Kroll, Inside the 2013 Forbes 400: Facts and Figures on Americas Richest, 16.9.2013, www.forbes.com/sites/luisakroll/2013/09/16/inside-the-2013-forbes-400-facts-and-figures-on-americas-richest (11.3.2014).

Tabelle 4: Vermögensverteilung nach Art der Vermögenswerte 2010 (in Prozent)

Vermögenswerte	Oberes ein Prozent	Folgende neun Prozent	Untere 90 Prozent
Aktien und Investmentfonds	35	45,8	19,2
Finanzsicherheiten	64,4	29,5	6,1
Trusts	38	43	19
Eigenkapital	61,4	30,5	8,1
Gewerbliche Immobilien	35,5	43,6	20,9
Gesamter Anlagenbestand	50,4	37,5	12

Quelle: G. W. Domhoff (Anm. 29); Edward N. Wolff, *The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes*, New York 2012 (hier einschließlich direkter Aktienbeteiligung und indirekter Inhaberschaft durch Investmentfonds).

den USA wurden mittels Finanzkapital gehalten, weshalb man davon ausgehen muss, dass das Finanzkapital nur einen kleineren Teil der Gesamtkapitalsumme darstellte.^{f31} Nach 1973 setzte eine Phase der Finanzialisierung des Kapitals ein,^{f32} mit Auswirkungen bis ins alltägliche Leben hinein.^{f33} Dabei gewannen die Finanzmärkte, -institutionen und -eliten größeren Einfluss auf die Wirtschaftspolitik und die Gesellschaftsformation und transformierten „die Funktionsweise der Wirtschaftssysteme auf Makro- wie auf Mikroebene“. Und zwar so, dass „die Bedeutung des Finanzsektors in Bezug auf den Realsektor verändert oder verstärkt (und) das Einkommen aus dem Realsektor in den Finanzsektor verschoben wurde“.^{f34}

In Studien zum weltweit verteilten Eigentum fällt dessen zunehmende Konzentration – „wenn nicht Konzentration von Besitz an Banken, dann zumindest von Besitz in den Händen des Finanzkapitals“ – bei BlackRock ins Auge, einem in den USA gegründeten Vermögensverwaltungsunternehmen. Es war 2009 und 2010 die Nummer eins der Großaktionäre in den USA, in Kanada und Australien und die Nummer drei in Deutschland.^{f35}

^{f31} Vgl. Edward S. Herman, *Corporate Control, Corporate Power*, Cambridge 1981.

^{f32} Vgl. Richard Peet, *Inequality, Crisis and Austerity in Finance Capitalism*, in: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 4 (2011) 3, S. 383–399, hier: S. 384.

^{f33} Vgl. Randy Martin, *Financialization of Daily Life*, Philadelphia 2002.

^{f34} Thomas I. Palley, *Financialization: What It Is and Why It Matters*, Levy Economics Institute Working Paper No. 525, Washington, D. C. 2007.

^{f35} Vgl. David Peetz/Georgina Murray/Werner Nienhueser, *The New Structuring of Corporate Ownership*, in: *Globalizations*, 10 (2013) 5, S. 711–730.

Die Firma kontrolliert ferner sechs Prozent aller Anteile der 300 größten Aktiengesellschaften der Welt.^{f36}

Richten wir den Blick darauf, wie Vermögenswerte in Finanzinstrumente verpackt werden, indem wir beispielsweise die Verteilung der Beteiligungen an Finanzkapital in den USA untersuchen, so zeigt sich, dass 2009 und 2010 der Aktienbesitz an diesen Firmen in Form von Finanzkapital auf 66 Prozent gestiegen ist.^{f37} Der mittlere Aktienanteil betrug in beiden Jahren 49 Prozent, zweieinhalb Mal mehr als 1974. Das ist ein deutlicher Hinweis darauf, dass seit 1974 immer mehr Vermögenswerte in Finanzinstrumente verwandelt wurden, und es zeigt klar die Umkehr des von dem US-amerikanischen Ökonomen Edward S. Herman festgestellten Trends zurückgehender finanzieller Macht, der sich durch das gesamte 20. Jahrhundert bis in die 1970er Jahre abgezeichnet hatte.^{f38}

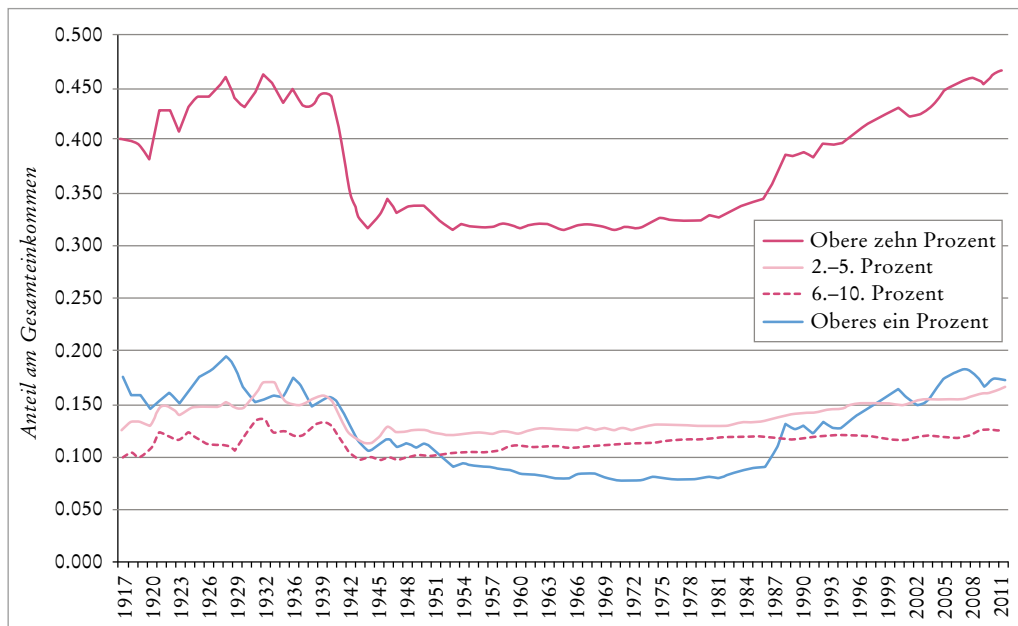
Investmentfondsvermögen ballt sich in den Händen jener obersten Gesellschaftsschicht, die ein Prozent der Gesellschaft ausmacht, wie *Tabelle 4* veranschaulicht. 2010 hielten in den USA die oberen zehn Prozent (das eine Spitzenprozent sowie neun gleich danach einzustufende Prozent) aller Investoren 91,9 Prozent des Eigenkapitals, 81 Prozent der Trusts, 93,9 Prozent der finanziellen Sicherheiten und 80,8 Prozent der Aktien und Investmentfonds. George William Domhoff behauptet folglich zu Recht: „Da man das Finanzvermögen als Steuerungsinstrument für

^{f36} Vgl. D. Peetz/G. Murray (Anm. 6), S. 141.

^{f37} Vgl. D. Peetz/G. Murray/W. Nienhueser (Anm. 35), S. 718.

^{f38} Vgl. E. S. Herman (Anm. 31).

Abbildung 2: Das obere ein Prozent und andere Gruppen von Spitzenverdienern zwischen 1917 und 2011 in den USA



Quelle: David Peetz. Abgeleitet aus Einkommensdaten aus der World Top Incomes Database. Vgl. D. Peetz/G. Murray/W. Nienhueser (Anm. 35).

Einkommen schaffende Vermögenswerte betrachtet, kann man sagen, dass nur zehn Prozent der Bevölkerung die USA besitzen.^{f39}

Wenn wir auf die Vermögensverteilung der oberen Gesellschaftsschicht schauen, sehen wir diese Art Konzentration von „Kapital in wenigen Händen“.^{f40} Das hat ernsthafte Auswirkungen auf die unteren Schichten: „Das Finanzsystem kassiert unsere Kauttionen und leiht uns Geld für ein Haus oder ein Kleinunternehmen, es legt fest, ob wir wohlhabender oder ärmer werden – und es bestimmt darüber, ob wir uns die Erfüllung unseres Lebensraums, Grundeigentum zu kaufen und uns sorglos aufs Altenteil zurückzuziehen, leisten können.“^{f41}

Einkommen

Einkommen konzentriert sich nicht so stark wie das Vermögen.^{f42} Dennoch nahm das

^{f39} G. W. Domhoff (Anm. 25).

^{f40} Vgl. K. Marx (Anm. 4), Kapitel 25.

^{f41} Mark Bouris, Five Steps to a Fairer Financial World, in: The Sydney Morning Herald vom 8. 12. 2013.

^{f42} Vgl. G. W. Domhoff (Anm. 29).

obere ein Prozent 2009 in den USA 17 Prozent des Gesamteinkommens ein (Abbildung 2). Mit anderen Worten: Diese Spitzenverdiener des oberen einen Prozents „haben zusammen mehr vorsteuerliches Einkommen als die 120 Millionen ärmsten Menschen“ in den USA.^{f43} Der Einkommenszuwachs bei den oberen zehn Prozent in den USA geht größtenteils auf das Konto dieses einen Prozents.

Die globalen Kapitalflüsse haben bislang ungekannte Ausmaße erreicht, die Handel und Dienstleistungen der vergangenen drei Jahrzehnte in den Schatten stellen. Das hat den Finanzkapitalisten einen neuen Vorteil verschafft.^{f44} Dieser Prozess läuft nicht in allen Ländern gleich ab, da Pfadabhängigkeiten (geografisch, historisch, ökonomisch, infrastrukturell) bestehen.

In geografischer Hinsicht gab es ungleichmäßige Veränderungen bei der Einkommensverteilung. In anderen Studien^{f45} hat sich gezeigt, dass der Einkommensan-

^{f43} Ebd.

^{f44} Vgl. P. Dicken (Anm. 8), S. 438.

^{f45} Vgl. D. Peetz/G. Murray (Anm. 6).

teil des oberen einen Prozents in allen englischsprachigen Ländern bis in die 1970er Jahre hinein, also während der Zeit, da die Volkswirtschaften staatlich reguliert wurden, abgenommen hat. In jeder Region wuchs dann in den 1980er, 1990er und frühen 2000er Jahren der Einkommensanteil dieser kleinen Oberschicht sehr schnell, mitunter verdoppelte er sich sogar fast. Die nordeuropäischen Länder, in denen es Anfang des 20. Jahrhunderts einen erheblichen Anteil an Spitzeneinkommen als in den englischsprachigen Ländern gab, verzeichneten bis Ende der 1970er Jahre einen steileren Abwärtstrend bei der Ungleichheit. Ab den 1980er Jahren gab es dort einen allerdings eher moderaten Zuwachs bei den Spitzeneinkommen. Anderswo, wie in einigen südeuropäischen und in den entwickelten asiatischen Ländern, gab es geringfügige Zuwächse beim Einkommensanteil des oberen einen Prozents der Gesellschaft zwischen den 1970er Jahren und 2007.

Schlussfolgerungen

Theoretiker des globalen Kapitalismus⁴⁶ vertreten die Auffassung, dass ein qualitativ neuer Kapitalismus des 21. Jahrhunderts im Entstehen begriffen ist.⁴⁷ Dieser Prozess hat – entweder durch ihr Vermögen oder durch ihr Einkommen oder beides – die Ein-Prozent-Spitzengruppe hervorgebracht.

Der einst von Karl Marx beschriebene Produktionskreislauf ist inzwischen transnationalisiert worden, wodurch der Produktionsprozess sich zunehmend dezentralisiert und die produzierten Güter und erstellten Dienstleistungen weltweit in zunehmend transnationalen Staaten vermarktet werden, die aus „einem locker geknüpften transna-

tionalen Netzwerk aus übernationalen politischen und wirtschaftlichen Institutionen mit Nationalstaatsapparaten bestehen, die von transnationalen Kräften durchdrungen und geformt worden sind“.⁴⁸ Das unterscheidet sich qualitativ von den transnationalen Geldströmen, wie sie früher zu beobachten waren. Die internationale Finanzelite tummelt sich im Herzen der globalen Wirtschaftskreisläufe, die sich immer stärker in Richtung Finanzmarktkapitalismus entwickeln.

Die Kehrseite zeigt wieder deutlichere Gegensätze zwischen den Klassen und zwischen Ausbeutung und Dominanz, wobei man ein Nord-Süd-Gefälle erkennen kann.⁴⁹ Die Ein-Prozent-Spitzengruppe, die Vermögenden, die mit den Top-Einkommen und die transnationale Finanzelite – mit diesen unterschiedlichen, doch sich überlappenden Begriffen kann man die Männer und die (wenigen) Frauen beschreiben, die durch ihren Kapitalbesitz und/oder die Verfügungsgewalt über Kapital an den Hebeln der Macht sitzen und direkt oder indirekt Kontrolle über uns ausüben.

⁴⁶ Vgl. J. Harris (Anm. 14); Georgina Murray/David Peetz, *The Financialisation of Global Corporate Ownership*, in: G. Murray/J. Scott (Anm. 14), S. 26–53; W.I. Robinson (Anm. 7), S. 4; Leslie Sklair, *The Transnational Capitalist Class and Contemporary Architecture in Globalizing Cities*, in: *International Journal of Urban and Regional Research*, 29 (2005) 3, S. 485–500; Jeb Sprague, *Transnational Capital Class in the Global Financial Crisis*, in: *Globalizations*, 6 (2009) 4, S. 499–507; L. Sklair/J. Struna (Anm. 23).

⁴⁷ Vgl. William I. Robinson, *Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites*, in: *Critical Sociology*, 38 (2012) 3, S. 349–363.

⁴⁸ William I. Robinson, *Theories of Globalization*, in: George Ritzer (Hrsg.), *The Blackwell Companion to Globalization*, Oxford 2008, S. 125–143, hier: S. 131.

⁴⁹ Vgl. Raewyn Connell/Nour Dados, *Where in the World Does Neoliberalism Come From?*, in: *Theory and Society*, 43 (2014), S. 117–138.

Vermögens- forschung: Reich- tum und seine philanthropische Verwendung

Im Jahr 2014 ist die Forbes-Liste der reichsten Menschen der Welt zum 28. Mal erschienen.¹ Mit der Erstveröffentlichung

Wolfgang Lauterbach

Dr. phil. habil. geb. 1960; Professor für Sozialwissenschaftliche Bildungsforschung, Universität Potsdam, Karl-Liebknecht-Str. 24–25, 14476 Potsdam. wolfgang.lauterbach@uni-potsdam.de

Miriam Ströing

M. A., geb. 1984; wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Sozialwissenschaftliche Bildungsforschung (s. o.). miriam.stroeing@uni-potsdam.de

1986 wurde im Banken- und Anlagenwesen auf den Anstieg der Anzahl der Millionäre reagiert, um wirtschaftlich attraktive Kapitalbesitzer zu zeigen und erkennbar zu machen, wie sich Vermögensreichtum verteilt und wandelt. Damit wurde auf eine Entwicklung aufmerksam gemacht, die in den Jahrzehnten davor in den USA und auch in Europa noch keine große Bedeutung hatte: die Anhäufung von Vermögen im Besitz einzelner Personen, die gegebenenfalls weltumspannend agieren können.² Bis in die 1980er Jahre stellten diese nur eine verschwindend kleine Gruppe dar. Die Erwerbstätigkeit, das daran gekoppelte Einkommen und die Klassenzugehörigkeit galten als bedeutendste Faktoren zur Einordnung gesellschaftlicher Positionen. So war es nur folgerichtig, dass das Thema Vermögen in der Ökonomie kaum und in der Soziologie kein Gegenstand von Debatten und Untersuchungen war. Schicht- und klassentheoretische Diskurse über die „nivellierte Mittelstandsgesellschaft“ dominierten.³

Rückblickend zeigt sich, dass in der Zeit von 1950 bis etwa 1970 aufgrund von Währungs- umstellungen, Lastenausgleich und weiteren Regelungen das Vermögen in deutschem Privatbesitz nicht nennenswert angestiegen ist. In den darauffolgenden Jahren von 1971 bis 1992 begann sich das Nettohaushaltsvermögen gegenüber dem verfügbaren Einkommen auseinander zu entwickeln, was sich bis in die Gegenwart fortsetzt. Betrug das Verhältnis von Nettovermögen zum verfügbaren Einkommen 1970 noch das Dreifache, so entwickelte es sich auf das 3,6-fache bis 1993 und betrug 2005 das 4,6-fache.⁴ Gleichzeitig stieg die Anzahl der Millionäre in den vergangenen 20 Jahren und jüngst auch die der Milliardäre an. Für 2012 lassen sich weltweit 12 Millionen Millionäre und 1645 Milliardäre verzeichnen, deutschlandweit waren es etwas mehr als eine Million Millionäre.⁵

Die historische Entwicklung der Nachkriegszeit ließ es also zunächst nicht notwendig erscheinen, sich mit der kleinen Gruppe der Reichen zu beschäftigen. Erst ihr zahlenmäßiger Anstieg und die dadurch bedingte Umgestaltung der ökonomischen Zusammensetzung der Bevölkerung veranlassten dazu. Klassische Begriffe wie „Eliten“ oder „Oligarchen“ schienen die gewachsene Gruppe der Reichen nicht mehr zufriedenstellend

Der vorliegende Beitrag beruht teilweise auf Wolfgang Lauterbach, Reiche Parallelwelt? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen, in: ders./Michael Hartmann/Miriam Ströing (Hrsg.), Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft, Wiesbaden 2014 (i. E.); Wolfgang Lauterbach/Miriam Ströing, Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft: Ein wichtiger Zusammenhang, in: ebd.

¹ Vgl. Luisa Kroll, Inside the 2014 Forbes Billionaires List: Facts and Figures, www.forbes.com/sites/luisakroll/2014/03/03/inside-the-2014-forbes-billionaires-list-facts-and-figures/ (11.3.2014).

² Vgl. Edward Nathan Wolff, International Comparisons of Wealth Inequality. Review of Income and Wealth, 42 (1996) 4, S. 433–451; James B. Davies, Wealth and Economic Inequality, in: Wiemer Salverda/Brian Nolan/Timothy M. Smeeding (Hrsg.), The Oxford Handbook of Economic Inequality, Oxford 2011, S. 127–149.

³ Vgl. Johann Handl/Karl-Ulrich Mayer/Walter Müller, Klassenlagen und Sozialstruktur, Frankfurt/M. 1977.

⁴ Vgl. Joachim R. Frick/Markus M. Grabka, Die Verteilung der Vermögen in Deutschland. Empirische Analysen für Personen und Haushalte, Berlin 2010, S. 20f.

⁵ Vgl. Capgemini/RBC Wealth Management, World Wealth Report 2013, o. O. 2013.

zu beschreiben.¹⁶ Als Folge dieser Veränderungen kam die Frage auf, wer „die Reichen“ überhaupt sind.

Auf diesen Wandel in den 1980er und 1990er Jahren, dem Anstieg der Anzahl reicher Personen einerseits und der Arbeitslosen und Sozialhilfeempfänger andererseits bei gleichzeitiger generationenübergreifender Verfestigung der Armut in einigen wenigen gesellschaftlichen Gruppen und steigenden Ungleichheiten, reagierte die Bundesregierung zu Beginn des 21. Jahrhunderts mit dem ersten Armuts- und Reichtumsbericht. In der Zwischenzeit sind vier Berichte (2001, 2005, 2008, 2013) erschienen, in denen die Entwicklung der Einkommensverteilung und jüngst auch der Vermögen in der Gesellschaft nachgezeichnet wird. International hat auch die OECD mit entsprechenden Berichten auf die Einkommens- und Vermögensentwicklung reagiert.¹⁷

Die Vermögensforschung setzt sich daher zum Ziel, die zahlenmäßig relevanter gewordene Gruppe der Reichen in ihrer gesellschaftlichen Bedeutung einzuordnen, die Entstehungszusammenhänge sowie die Verwendung von Reichtum zu verstehen und zu erklären. Hierzu sind individualbasierte quantitative Daten unverzichtbar, da sie es ermöglichen, individual- oder haushaltsbezogene Aussagen über die Lebenssituation von Reichen zu treffen. Diese Studien können selbstverständlich kaum repräsentativ sein, da die Stichproben sich auf eine kleine Gruppe von etwa ein bis zwei Prozent der Bevölkerung beziehen.¹⁸ Hinzuzufügen sind qualitative Studien, mithilfe derer es möglich ist, die Lebenswirklichkeit von Reichen,

vor allem von Superreichen und Milliardären, eingehend und detailliert zu untersuchen. Durch die Verwendung individualbasierter quantitativer wie qualitativer Daten wird es möglich, ein Sozialprofil dieser Gruppe zu erstellen und die Entstehung und Verwendung von Vermögen zu betrachten.

Begriff und Verständnis der Vermögensforschung

Mit dem Begriff der Vermögensforschung bezeichnen wir ein interdisziplinäres Forschungsprogramm, das sich seit etwa zehn Jahren in Deutschland, aber auch international herausgebildet hat. Dieses Programm hat zwei Ziele: Erstens geht es darum, die Lebenslagen sowie die Lebenswirklichkeit von Reichen, vorwiegend in Deutschland, zu beschreiben und die Entstehung derartiger herausragender ökonomischer Positionen ursächlich zu erklären. Die Vermögensforschung untersucht die strukturellen Zusammenhänge, in denen reiche Menschen leben, und stellt die langfristig wirkenden Strukturmerkmale in den Mittelpunkt. Die gesellschaftliche Wirklichkeit reicher Personen wird aus den „objektiven“ Bedingungsbeziehungen erklärt und in ihren subjektiven Handlungsbeziehungen verstanden.

Derartige außergewöhnliche Positionen lassen zweitens unweigerlich die Frage aufkommen, wie Vermögen verwendet wird. Hierbei steht nicht der Lebensstil im Vordergrund, sondern die Frage nach einem „verantwortungsvollen“ Umgang. Der Vermögensforscher Thomas Druyen beschreibt Vermögen als Handlungsbegriff wie folgt: „Wir vermögen etwas zu tun, weil wir es wollen. Wir vermögen etwas zu tun, weil wir es können. Wir vermögen etwas zu tun, weil wir bereit sind, etwas zu leisten.“¹⁹ Die Begriffe Vermögen und Möglichkeit verweisen auf eine zukünftige Handlung, auf das Potenzial, womit das Wünschenswerte, das durch die zur Verfügung stehenden Ressourcen realisiert werden kann, im Mittelpunkt steht. Bei

¹⁶ Für einen historisch-konzeptuellen Überblick zur Entwicklung der Ungleichheit unter spezieller Berücksichtigung von Reichen und deren sozialen Merkmalen siehe Hans-Ulrich Wehler, *Die neue Umverteilung. Soziale Ungleichheit in Deutschland*, München 2013.

¹⁷ Siehe OECD, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris 2008.

¹⁸ Vgl. Stefan Weick, *Wer zählt zu den „Reichen“ in Deutschland?*, in: Informationsdienst Soziale Indikatoren, 24 (2000), S. 1–5; Wolfgang Lauterbach/Melanie Kramer/Miriam Ströing, *Vermögen in Deutschland: Konzept und Durchführung*, in: Wolfgang Lauterbach/Thomas Druyen/Matthias Grundmann (Hrsg.), *Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung*, Wiesbaden 2011; J.R. Frick/W.M.M. Grabka (Anm. 4).

¹⁹ Thomas Druyen, *Entstehung und Verbreitung von Vermögenskultur und Vermögensethik*, in: ders./Wolfgang Lauterbach/Matthias Grundmann (Hrsg.), *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*, Wiesbaden 2009, S. 29–41, hier: S. 30.

reichen Personen, die sich gesellschaftlich engagieren, handelt es sich also um spezifisches, in Handlung umgesetztes Vermögen.

In Abgrenzung zur herkömmlichen Analyse des Schichtungssystems der Gesellschaft lassen sich in der Vermögensforschung vier neue Herangehensweisen ausmachen: (1) Sie bezieht sich nicht nur auf statistische Querschnittsangaben über Verteilungen, sondern nutzt gezielt Individualdaten, um Aussagen über die Gruppe der Reichen tätigen zu können. (2) Sie bezieht sich auf ein Konzept von Reichtum, das Vermögen und nicht Einkommen als Basis fokussiert. Die gesellschaftliche Position von Reichen hängt daher nicht von individuellen Erwerbs- oder Haushaltseinkommen ab, sondern vom Vermögen. (3) Sie erfasst die Genese von Reichtum als multifaktorielles Phänomen: Reichtum kann durch Heirat, Erbschaft, Unternehmertum oder Erwerbsarbeit entstehen und ist daher als ein heterogenes Phänomen zu begreifen, das sich vom „Millionaire next door“¹⁰ bis hin zum Milliardär erstreckt. (4) Schließlich stehen die Verwendung von Reichtum durch philanthropisches Handeln sowie die handlungsleitenden Motive im Zentrum.

Unterscheidung von Wohlhabenden und Reichen

Im Unterschied zur herkömmlichen Bestimmung der gesellschaftlichen Position durch Einkommen wird darauf Bezug genommen, dass Reichtum erst durch den Besitz von materiellem Vermögen möglich wird. In der amtlichen Berichterstattung hat hingegen die Definition von Reichtum basierend auf Einkommen, vorwiegend Erwerbseinkommen, eine lange Tradition.¹¹ Die Grenzziehung wird in der Regel entsprechend der Bestimmung der Armutsgrenze vollzogen: Wer weniger als die Hälfte beziehungsweise 60 Prozent des Medianeinkommens erzielt, gilt als arm. Wer analog dazu mehr als das Doppelte (200 Prozent) erwirtschaftet,

gilt als vermeintlich reich. Ein strengeres Konzept sieht die Grenze beim Dreifachen (300 Prozent).¹² Diese Schwellenwerte folgen statistischen Überlegungen, deren Ausgangspunkt immer das durchschnittliche oder mediangewichtete individuelle Einkommen im Verhältnis zum Durchschnitt des Bevölkerungseinkommens ist. Die statistische Logik der Schwellenwertbestimmung folgt einer seit Jahrzehnten bestehenden Sichtweise hinsichtlich der gesellschaftlichen Bedeutsamkeit des Erwerbs- oder Haushaltseinkommens im Unterschied zur Wichtigkeit des Vermögensbesitzes.

Die Sichtweise geht zurück auf die Bedeutung der Vermögenden, wie sie bereits Max Weber beschrieben hat. In seinem Werk „Wirtschaft und Gesellschaft“ hat er auf den Wandel der Klassenstruktur und die damit verknüpften Beschäftigungs- und Einkommensverhältnisse verwiesen. „Marktklassen“ schafften spezifische Lebenschancen, die Verfügung über Besitz und Einkommen sei die „allerelementarste ökonomische Tatsache“.¹³ Jedoch verfügen über Besitz nur sehr wenige, über Einkommen hingegen sehr viele. In den 1960er und 1970er Jahren wurde die Aufmerksamkeit unter dem Eindruck einer ständig wachsenden Erwerbsbeteiligung vor allem der Männer in der Industriegesellschaft verstärkt auf den Arbeitsmarkt gelegt. Der Soziologe Frank Parkin formulierte in Anlehnung an Weber: „Property ownership is so heavily concentrated in the hands of so

¹⁰ Thomas J. Stanley/William D. Danko, *The Millionaire Next Door*, New York 1996.

¹¹ Dem ist hinzuzufügen, dass seit dem dritten Armuts- und Reichtumsbericht 2008 auch eine integrierte Betrachtung von Einkommen und Vermögen zur Differenzierung verschiedener Positionen erfolgt.

¹² Vgl. Joachim Merz/Dierk Hirschel/Markus Zwick, *Struktur und Verteilung hoher Einkommen – Mikroanalysen auf der Basis der Einkommensteuerstatistik*. Beitrag zum zweiten Armuts- und Reichtumsbericht 2004 der Bundesregierung, o.O. 2005, S. 39; vgl. auch Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hrsg.), *Lebenslagen in Deutschland*. Der vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bonn 2013. Die Schwellenwerte 200 und 300 Prozent sind die bei empirischen Vergleichen meistgenutzten Grenzen. Zur Abgrenzung der Mittelschicht gegenüber den vermeintlich reichen Gruppen werden auch 150 oder 175 Prozent des durchschnittlichen, nach Haushaltsgröße gewichteten Nettoeinkommens verwendet. Wer zwischen 50 und 60 Prozent des Durchschnittseinkommens verdient, wird als nahe der Armutsgrenze lebend bezeichnet. In manchen Publikationen findet sich auch der Begriff prekär, womit das bestehende Abstiegsrisiko gemeint ist.

¹³ Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen 1964 (1922), S. 177.

few, it does not figure as the primary source of reward for the mass of the population“.¹⁴ Die Bedeutung des Arbeitsmarktes für den erreichten Lebensstandard wurde als essenziell angesehen: „Life chances are determined by class position.“¹⁵ Transfereinkommen, Erbschaften oder Ressourceneinsparungen durch einen gemeinsam bewohnten Haushalt standen hingegen kaum im Zentrum der Aufmerksamkeit: „Asset income are of less means in the next future.“¹⁶

Die Vermögensforschung betont hingegen die Bedeutsamkeit von Vermögensbesitz. Erst der Besitz von Vermögen lässt eine „Distanz zum Notwendigen“¹⁷ entstehen. Sie schafft die Freiheit, unabhängig von Erwerbseinkommen zu sein. Die Wahlfreiheit der Verwendung in einem marktwirtschaftlichen System und die Unabhängigkeit der Investition definiert die herausgehobene Position materiell Vermögender. Sie können entscheiden, ob und vor allem wann sie investieren oder sich engagieren. Das macht den Vermögensbesitzer zu demjenigen, der von anderen umworben wird. Vermögen ist ein „absolutes Mittel“,¹⁸ auf das sich soziales Handeln ausrichtet.¹⁹

Reichtum wird daher als allgemein erstrebenswert angesehen. Überlegungen zur Akkumulation von Vermögen finden sich bei den Wirtschaftswissenschaftlern Franco Modigliani und Richard Brumberg,²⁰ die entlang der Lebenszyklus-Hypothese formulieren, dass Menschen durch ihre Einkommenserzielungspräferenz und ihr in-

dividuelles Sparverhalten darauf abzielen, Vermögen zu akkumulieren. Sieben Funktionen tragen dazu bei, Vermögen als erstrebenswert zu kennzeichnen. (1) Erzielten Individuen ein gewisses Einkommen aus Vermögen, müssen sie nicht mehr zwischen „Arbeit und Freizeit“ abwägen. Damit sind sie unabhängig von der Notwendigkeit, einer Beschäftigung nachzugehen (Unabhängigkeitsfunktion). (2) Im Unterschied zum Erwerbseinkommen, das in der Regel für den Konsum verwendet wird, können durch Vermögen weitere Zins- oder Rentenerträge erzielt werden (Einkommensfunktion). (3) Der Besitz von Vermögen schafft eine Sicherheit gegenüber auftretenden Lebensrisiken und ökonomischen Krisen, die zu einer Minderung des Einkommens beitragen können (Sicherungsfunktion). (4) Durch Vermögen kann der Status der Familie oder des Haushaltes lange erhalten werden, und mögliche Schwankungen im Einkommen haben keine Auswirkungen auf die Stellung in der Gesellschaft (Statuserhaltungsfunktion). (5) Der durch das Vermögen bestimmte gesellschaftliche Status der Familie kann auf die nächste Generation vererbt werden (Vererbungsfunktion). (6) Ökonomisch gesehen kann durch Vermögen weiteres Vermögen geschaffen werden, da etwa Vermögenswerte niedriger besteuert werden als Einkommen (Zinsvorteilsfunktion). (7) Schließlich verleiht materielles Vermögen die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen und Entscheidungen zu treffen (Machtfunktion).

Diese Sichtweise wird herangezogen, um Wohlhabende von Reichen zu unterscheiden. Reichtum existiert nur da, wo Vermögen ab einer bestimmten Höhe vorhanden ist, wo Erwerbstätigkeit und das Erzielen von Erwerbseinkommen für den Lebensunterhalt nicht mehr notwendig sind. Die durch Einkommen bestimmte gesellschaftliche Position kann hingegen nur als Wohlstand bezeichnet werden. Denn auch die Wohlhabenden „bleiben von den Interessen und den Nöten des Alltags beherrscht“.²¹ Personen, die mehr als das Doppelte oder Dreifache des Durchschnittseinkommens verdienen, unterscheiden sich zwar bezüglich der sozialen Lage von der Mittelschicht, die Abhängigkeit vom Erwerbseinkommen bleibt jedoch bestehen. Selbstverständlich

¹⁴ Frank Parkin, *Class Inequality and Political Order*, New York 1971, S. 24.

¹⁵ Ebd., S. 87.

¹⁶ Ebd., S. 24.

¹⁷ Pierre Bourdieu, *Die feinen Unterschiede*, Frankfurt/M. 1979, S. 103.

¹⁸ Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*, Frankfurt/M. 1993 (1900), S. 298.

¹⁹ Vgl. Christoph Deutschmann, *Geld als absolutes Mittel: Zur Aktualität von Simmels Geldtheorie*, in: ders. (Hrsg.), *Kapitalistische Dynamik*, Wiesbaden 2008, S. 41–54; ders., *Geld als universales Inklusionsmedium moderner Gesellschaften*, in: Rudolf Stichweh/Paul Windolf (Hrsg.), *Inklusion und Exklusion: Analysen zur Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit*, Wiesbaden 2009, S. 223–241.

²⁰ Vgl. Franco Modigliani/Richard Brumberg, *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*, in: Kenneth K. Kurihara (Hrsg.), *Post-Keynesian Economics*, New Brunswick, NJ 1954, S. 388–436.

²¹ P. Bourdieu (Anm. 17), S. 100f.

steigt mit dem Einkommen auch das verfügbare Vermögen. Jedoch kann nicht der Schluss gezogen werden, dass mit steigendem Einkommen auch das Vermögen in entsprechender Relation steigt, denn die Korrelation von Einkommen und Vermögen ist begrenzt. So ist das mittlere Vermögen in den Jahren 2002 bis 2007 gesunken, wengleich das Einkommen gestiegen ist. Die dennoch starke Konzentration der Vermögen zeigt sich vor allem am oberen Rand: So besitzen etwa zehn Prozent der Bevölkerung rund zwei Drittel des Vermögens.¹²² Neben der derzeit verwendeten unteren Vermögensgrenze von 500 000 US-Dollar verfügbarem Kapitalvermögen lassen sich weitere Schwellenwerte bestimmen: „High Net Worth Individuals“ (HNWIs), „Ultra-High Net Worth Individuals“ (U-HNWIs), Superreiche und Milliardäre. HNWIs weisen ein Netto-Finanzvermögen von mindestens einer Million US-Dollar auf, U-HNWIs von mindestens 30 Millionen US-Dollar und Superreiche verfügen über mindestens 300 Millionen US-Dollar.¹²³

Philanthropische Verwendung von Reichtum

Eine Möglichkeit der Legitimation von Reichtum in den Händen weniger und daraus resultierender sozialer Ungleichheiten ist die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung durch Reiche, indem sie philanthropisch handeln und der Gesellschaft damit „etwas zurückgeben“. Der „wahrhaft Reiche“ ist demnach derjenige, der von den Mitgliedern der Gesellschaft akzeptiert wird und nicht der, der den „demonstrativen Müßiggang“ lebt.¹²⁴

Zur Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung lassen sich zwei übergeordnete Betrachtungsansätze benennen. Zum einen besteht, vor allem in der US-amerikanischen Forschung, der Philanthropiebegriff, der sich

¹²² Vgl. Markus M. Grabka/Joachim R. Frick, Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen, in: DIW Wochenbericht, 74 (2007) 45, S. 665–673, hier: S. 665.

¹²³ Vgl. W. Lauterbach/M. Kramer/M. Ströing (Anm. 8).

¹²⁴ Thorstein Veblen, Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, Frankfurt/M. 1986 (engl. Original: 1899), Kapitel III.

auf freiwilliges, nicht gewinnorientiertes Geben von Zeit oder Wertgegenständen für öffentliche Zwecke bezieht und vornehmlich im Zusammenhang mit finanziellen Zuwendungen in hohem Ausmaß verwendet wird. Zum anderen geht es mit der Begrifflichkeit bürgerschaftlicher Verantwortung vorwiegend um zeitliches Engagement, das freiwillig, unentgeltlich, gemeinschaftlich und öffentlich stattfindet.¹²⁵ Beide Ansätze verweisen generell auf die freiwillige, nicht gewinnorientierte Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung.¹²⁶

Legt man den Fokus zunächst auf Stifter, so lassen sie sich als Personen beschreiben, die eine „Kombination von bürgerlichem Unternehmertum, ausgeprägtem Individualismus und einem spezifischen Sendungsbewusstsein“ auszeichnet.¹²⁷ Diese Eigenschaften treffen mit dem altruistischen Wunsch zusammen, ihr Vermögen auch der Allgemeinheit zu widmen, indem sie einen Teil für gemeinnützige Zwecke zur Verfügung stellen. Durch die Eigenschaft von Stiftungen, die einem durch den Stifter festgesetzten Zweck folgen, dehnen sie ihren Individualismus und ihr Sendungsbewusstsein über den beruflichen Bereich in die zivilgesellschaftliche Sphäre hinein aus und versuchen „in gesellschaftsreformerischer Absicht zwischen diesen Sphären zu vermitteln“.¹²⁸

¹²⁵ Vgl. Sebastian Braun, Begriffsbestimmung, Dimensionen und Differenzierungskriterien von bürgerschaftlichem Engagement, in: Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ (Hrsg.), Bürgerschaftliches Engagement und Zivilgesellschaft: auf dem Weg in eine zukunftsfähige Bürgergesellschaft, Opladen 2002, S. 55–72; Marita Hai-bach: Großspenden in Deutschland: Wege zu mehr Philanthropie, Köln 2010; Petra Krimphove, Philanthropen im Aufbruch. Ein deutsch-amerikanischer Vergleich, Wien 2010.

¹²⁶ Vgl. Thomas Adam, Bürgergesellschaft und moderner Staat. Ein deutsch-amerikanischer Vergleich, in: Roland Becker et al. (Hrsg.), Eigeninteresse und Gemeinwohlbindung. Kulturspezifische Ausformungen in den USA und Deutschland, Konstanz 2001.

¹²⁷ Steffen Sigmund, Zwischen Altruismus und symbolischer Anerkennung. Überlegungen zum stifterischen Handeln in modernen Gesellschaften, in: Axel Jansen et al. (Hrsg.), Eigeninteresse und Gemeinwohlbindung. Kulturspezifische Ausprägungen in den USA und Deutschland, Frankfurt/M. 2001, S. 213–231, hier: S. 228.

¹²⁸ Ebd.

Die wichtigsten Motive von Stiftern sind „Dankbarkeit, Altruismus, Gesellschaftsreform und Prestige“.^{P²⁹} Sie verweisen auf unterschiedliche Werthaltungen: (1) Dankbarkeit steht für einen Reziprozitätskontext von Geben und Nehmen. (2) Altruismus verweist auf eine gemeinschaftsbezogene Orientierung und die Erfüllung sozialer Normen. (3) Gesellschaftsreform beschreibt den Wunsch, Probleme der Gesellschaft aktiv und gestaltend zu lösen. (4) Prestige verweist auf den Reziprozitätsgedanken, Anerkennung und Wertschätzung durch stifterische Tätigkeit zu erhalten. Bei der Frage, ob Engagierte bestimmte Erwartungen an ihr Handeln knüpfen, zeigt sich, dass Stifter häufig auf eine Reziprozität von Geben und Nehmen bedacht sind. Sie sind daran interessiert, symbolisches Kapital in Form von Anerkennung zu erwerben und tauschen auf diese Weise ihr eigenes ökonomisches Kapital dafür ein.^{P³⁰} Engagement ist daher nicht ausschließlich altruistisch: „While characterizing philanthropy as an obligation, donors readily acknowledge that it is also enjoyable.“^{P³¹} Oder es ist einfach eine „socially acceptable avenue for the exercise of leadership and public participation“.^{P³²}

Bei der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung ist die Beziehung zwischen Markt, Staat, Familie und Zivilgesellschaft von besonderem Interesse.^{P³³} Stifter vertreten dabei häufig die Meinung, dass die Aufgaben des Staates deutlich eingeschränkt sein sollten. Es wird zwar formuliert, dass Stiftungen den Staat nicht ersetzen, sondern lediglich unterstützen sollen, jedoch mit der grundsätzlichen Haltung, dass staatliche Eingriffe

in vielen Bereichen ineffizient seien. Stiftungen können innovativ und schnell auf neue Probleme und Aufgabenfelder der Gesellschaft reagieren. Da sie nicht auf Effizienz angewiesen sind, gilt dies auch im Vergleich zur Wirtschaft.^{P³⁴}

Analysen zum philanthropischen Handeln im Sinne von Stiftertum, Spenden, der (Mit-)Organisation von Hilfsprojekten sowie der Übernahme freiwilliger Tätigkeiten aus der Studie „Vermögen in Deutschland“ (ViD)^{P³⁵} ergeben, dass mit einem Anteil von 76,5 Prozent ein Großteil der Befragten gesellschaftliche Verantwortung übernimmt.^{P³⁶} 70,2 Prozent der befragten Hauptschulabsolventen sind philanthropisch aktiv, bei denen mit mittlerer Reife sind es 73,1 Prozent, und Personen mit Fachhochschulreife beziehungsweise Abitur engagieren sich mit einem Anteil von 81,5 Prozent. Selbstständige sind mit einem Anteil von 84,1 Prozent gegenüber abhängig Beschäftigten (71,2 Prozent) erkennbar häufiger gesellschaftlich engagiert.^{P³⁷} Generell finden sich unter Reichen überdurchschnittlich viele Personen mit hohen schulischen und beruflichen Abschlüssen, was sich in einem hohen Anteil in Vollzeit Erwerbstätigen (86 Prozent in ViD gegenüber 74 Prozent in der Mittelschicht) und Unternehmern niederschlägt. Da Vermögen in der Regel sukzessive im Lebensverlauf aufgebaut werden, befinden sich in höheren Vermögensgruppen tendenziell ältere Personen, gerade unter den HNWiS.^{P³⁸}

^{P²⁹} Ebd., S. 226.

^{P³⁰} Vgl. P. Bordieu (Anm. 17).

^{P³¹} Francie Ostrower, *Why The Wealthy Give. The Culture of Elite Philanthropy*, Princeton, NJ 2002, S. 14.

^{P³²} Ebd., S. 69.

^{P³³} Durch die prekärer werdende staatliche Finanzierbarkeit der Sozialleistungen und Steuerungsfähigkeit kam es zu einer Renaissance der Diskussionen um die Zivilgesellschaft. Dabei geht es um Alternativen zum Vertrauen auf institutionelle Mechanismen durch den verstärkten Einbezug der Bürger und ihrer Gemeinwohlorientierung. Vgl. T. Adam (Anm. 26); Holger Backhaus-Maul, *Traditionspfad mit Entwicklungspotenzial*, in: APuZ, (2008) 31, S. 14–20; Herfried Münkler, *Bürgerschaftliches Engagement in der Zivilgesellschaft*, in: Enquete-Kommission (Anm. 25), S. 29–36.

^{P³⁴} Vgl. Eva Schulze/Thomas Steffens/Sybille Meyer, *Privilegierte Lebenslagen – Gesellschaftliche Eliten – Gemeinwohlorientiertes Handeln*, Berlin 2004, S. 94f.

^{P³⁵} ViD ist eine quantitative Befragung von nahezu 500 reichen Haushalten beziehungsweise 850 reichen Personen in Deutschland aus dem Jahr 2009. Inhalt der Studie sind Erkenntnisse über Sozialprofil, Werte und Einstellungen von Reichen, der Genese ihres Reichtums und seine Verwendung mit einem Fokus auf der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. Vgl. W. Lauterbach/M. Kramer/M. Ströing (Anm. 8).

^{P³⁶} Vgl. Miriam Ströing, *Über die Philanthropen unter den Reichen*, in: Wolfgang Lauterbach/Michael Hartmann/dies. (Hrsg.), *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, Wiesbaden 2014 (i. E.).

^{P³⁷} Vgl. ebd.

^{P³⁸} Für detaillierte Informationen zum Sozialprofil von Reichen gegenüber der Mittelschicht siehe Wolfgang Lauterbach/Alexander Tarvenkorn,

In Bezug auf die Motive bürgerschaftlich Engagierter unterscheiden die Sozialwissenschaftler Thomas Gensicke und Sabine Geiss zwischen Gemeinwohl-, Gesellschafts- und Interessenorientierung.^{f³⁹} Begreift man gesellschaftliche Verantwortungsübernahme umfassend und betrachtet neben Stiftertum, Ehrenämtern oder Geldspenden weitere Varianten sozialen Engagements, lassen sich bei Vermögenden ebenfalls altruistische und selbstbezogene Motive ausmachen. Für 20 Prozent sind Partizipation und für 26 Prozent Selbstverwirklichung sehr wichtig. Bei den altruistischen Motiven wird Verantwortungsübernahme mit 26 Prozent als sehr wichtig benannt und 15 Prozent geben sogar moralisch-dankbare Motive an.^{f⁴⁰}

Personen, die sich durch die Übernahme freiwilliger Tätigkeiten bürgerschaftlich engagieren, ist vor allem das Interesse für ihr Engagement bedeutsam, dagegen kommt es ihnen deutlich weniger auf die Anerkennung ihrer Tätigkeit an. Wohlhabende wollen sich durch philanthropisches Handeln eher „selbst verwirklichen“ und an der Gesellschaft partizipieren. HNWI's hingegen sehen ihr Engagement viel stärker als gesellschaftliche Verantwortung. So finden sich auch unter Reichen selbstbezogene wie altruistische Motive.

Generell führen Engagierte religiös altruistische, pietistische oder humanitäre Motive und Werte für ihr Handeln an.^{f⁴¹} So sind vor allem Überzeugungen, sich für Schwächere in der Gesellschaft einzusetzen und ihnen Unterstützung zukommen zu lassen, prägend. Hinzu kommt aber teil-

weise auch eine „egoistische Komponente“, meist der Anerkennung und des Zugangs zu bestimmten Kreisen.^{f⁴²}

Selbstverwirklichung, Partizipation, gesellschaftliche Verantwortung und Dankbarkeit sind somit vier Handlungsmotive für Reiche, philanthropisch aktiv zu werden. Diese Motive schließen sich nicht zwangsläufig gegenseitig aus, denn es können ebenso rationale Motive wie erwartete Anerkennung oder Prestigegewinn sowie Selbstverwirklichung zusammen mit einem Verpflichtungsgefühl oder Dankbarkeit für die eigene gute Situation wirken.

Zusammenfassung

Die Vermögensforschung zielt als Reaktion auf den starken Anstieg der Vermögenden darauf ab, diese gesellschaftliche Gruppe zu beschreiben, theoretisch zu durchdringen und ihre Lebenssituation und Lebenswirklichkeit zu erklären. Ein zweiter Fokus liegt auf der Verwendung der Vermögen, insbesondere hinsichtlich eines gesellschaftlich verantwortungsvollen Umgangs mit diesem. Der Besitz von Vermögen, um über eine „Distanz zur Notwendigkeit“ zu verfügen, kennzeichnet Reiche. Philanthropie ist für sie ein Mittel, ihre gehobene Stellung im ungleichen Gefüge gesellschaftlicher Positionen zu legitimieren. Aber auch andere, altruistische wie egoistische Motive führen zu sozialem Engagement: gesellschaftliche Verantwortung, moralisch-dankbare Verantwortung, Partizipation und Selbstverwirklichung.

Homogenität und Heterogenität von Reichen im Vergleich zur gesellschaftlichen Mitte, in: W. Lauterbach/T. Druyen/M. Grundmann (Anm. 8), S. 57–94.

^{f³⁹} Vgl. Thomas Gensicke/Sabine Geiss, Hauptbericht des Freiwilligensurveys 2009. Ergebnisse der repräsentativen Trenderhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und Bürgerschaftlichem Engagement, hrsg. vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Berlin 2010.

^{f⁴⁰} Vgl. M. Ströing (Anm. 36).

^{f⁴¹} Vgl. Tarek El Sehity/Anna Schor-Tschudnowskaja, Die Perspektive der Vermögenskulturfor-

^{f⁴²} Vgl. Steffen Sigmund, Grenzgänge: Stiften zwischen zivilgesellschaftlichem Engagement und symbolischer Anerkennung, in: Berliner Journal für Soziologie, 10 (2000), S. 333–348, hier: S. 341.

Jens Becker

Reichtum in Deutschland und den USA

Lange stand Reichtum als Determinante sozialer Ungleichheit und Bestandteil unterschiedlicher Reichtumskulturen im Schatten einer Bindestrich-

Jens Becker

Dr. rer. soc., geb. 1964;
Referatsleiter, Hans-Böckler-
Stiftung, Abt. Studienförde-
rung, Hans-Böckler-Straße 39,
40476 Düsseldorf.
jens-becker@boeckler.de

Armutsforschung,¹ die sich, rund um die Variablen Bildung, Einkommen, Familie, Gender, Gesundheit, Kinder, Migration und Wohnen, zunehmend ausdifferenzieren konnte.

Gleichwohl ist „Armut in einem reichen Land“² wie Deutschland, in dem annähernd – je nach Lesart – jeder Sechste oder Siebte arm oder armutsgefährdet ist, ein wichtiges Thema. Außerhalb Deutschlands, in den süd- oder osteuropäischen Gesellschaften mit Armutsraten von 25 und mehr Prozent, erst recht. Auch in den USA bekommt der „amerikanische Traum“ Risse: Versuche der Regierung unter US-Präsident Barack Obama bis 2013, die Konjunktur zu beleben, „haben die Armen Amerikas kaum erreicht: 46,2 Millionen (15 Prozent) werden dieser prekären Gruppe zugerechnet“.³ Insbesondere aus einer transnationalen Perspektive können sowohl Armut als auch Reichtum als politisch-normative und damit interessengeleitete Begriffe gewertet werden, die zeitgenössischen Wahrnehmungen und Kräfteverhältnissen unterliegen.⁴

Gleichviel, ob die Bemessung von wohlhabend (150 Prozent des durchschnittlichen, nach Haushaltsgröße gewichteten Nettoeinkommens), reich (mehr als 200 Prozent desselben) oder superreich (Überschreiten der 300 Prozent-Grenze) ausreicht, um Einkommens- und Vermögensreichtum zu beziffern,⁵ bleibt vielfach unklar, was als Reichtum gelten soll und welche methodischen und begrifflichen Kriterien angewandt werden

können.⁶ Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden Einstellungen über Reichtum und die Reichen in Deutschland herausgearbeitet und ein kultursoziologischer Blick auf die USA geworfen.

Legitimität von Reichtum

Wenige Jahre nach Ausbruch der Weltfinanz- und Wirtschaftskrise scheint die Welt für die Reichen oder Superreichen⁷ wieder in Ordnung: Begünstigt durch die expansiven Gewinne auf den Kapitalmärkten hat sich insgesamt der Wohlstand der 500 reichsten Deutschen um 5,5 Prozent auf 528,45 Milliarden Euro (Vorjahr: 500,8 Milliarden Euro) gesteigert. Gleiches gilt auch für die USA.⁸ Allerdings variiert die gesellschaftliche Akzeptanz von Reichtum, hängt sie doch stark von jenen *varieties of capitalism* ab, die auf unterschiedlichen kulturellen Einstellungen, spezifischen Wirtschaftsstilen und sozialstaatlichen Entwicklungspfaden basie-

¹ Vgl. dazu das Standardwerk von Ernst-Ulrich Huster/Jürgen Boeckh/Hildegard Mogge-Grotjahn (Hrsg.), *Handbuch Armut und Soziale Ausgrenzung*, Wiesbaden 2012.

² Christoph Butterwege, *Armut in einem reichen Land. Wie das Problem verharmlost und verdrängt wird*, Frankfurt/M. 2009.

³ Uwe Schmitt, *Neue Armut der Weißen alarmiert US-Politiker*, in: *Die Welt* vom 31. 7. 2013.

⁴ Vgl. C. Butterwege (Anm. 2), S. 15.

⁵ Vgl. Wolfgang Lauterbach/Miriam Ströing, *Wohlhabend, Reich und Vermögend – Was heißt das eigentlich?*, in: Thomas Druyen/Wolfgang Lauterbach/Matthias Grundmann (Hrsg.), *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*, Wiesbaden 2009, S. 20.

⁶ Vgl. Jürgen Espenhorst, *Reichtum als gesellschaftliches Leitbild*, in: Ernst-Ulrich Huster (Hrsg.), *Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung*, Frankfurt/M. 1997, S. 161–188.

⁷ Zur Definition und weiteren Kategorisierungen der „Reichen“: Als „superreich gelten Millionäre mit mehr als 300 Millionen \$ verfügbaren Kapitalvermögen“. W. Lauterbach/M. Ströing (Anm. 5), S. 20f. Ein bis zwei Prozent der Amerikaner zählt Hans Jürgen Krysmanski, 0,1 %. *Das Imperium der Milliardäre*, Frankfurt/M. 2012, S. 11f., zu den „Superreichen“.

⁸ Vgl. Klaus Boldt, *Deutschlands Reiche sind so reich wie nie*, in: *Spiegel Online* vom 7. 10. 2013, www.spiegel.de/wirtschaft/deutschlands-reiche-aldi-chef-und-quandt-clan-fuehren-ranking-an-a-926459.html (17. 3. 2014); Immer mehr Millionäre in Deutschland, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 10. 10. 2013.

ren.⁹ Die im individualistischen *American way of life* angelegten Darstellungs- und Legitimitätsformen von Reichtum unterscheiden sich deutlich von eher egalitären Traditionen, wie sie in den mittel- und nordeuropäischen Vergesellschaftungszusammenhängen verankert sind.¹⁰ Polarisierende Einkommens- und Vermögensungleichheiten, eine markante Kluft zwischen Arm und Reich, wird in „liberalen“ Wohlfahrtsstaaten mit niedrigen Steuern und gering ausgeprägten sozialen Sicherungssystemen deutlich eher gut geheißt als in „sozialdemokratischen“ oder „konservativen“ Wohlfahrtsstaaten wie Schweden oder Deutschland, wo die sozialstaatliche Einbettung der Bürgerinnen und Bürger stärker verankert und die Steuer- und Beitragsätze höher sind.

Es spricht einiges für die Annahme, dass unterschiedliche Einstellungen mit unterschiedlichen Reichtumskulturen korrelieren können.¹¹ Einstellungen spiegeln sich in Haltungen zu und Beurteilungen von Sachverhalten und Gegenständen wider, die einen inneren Begründungszusammenhang und über einen längeren Zeitraum hinaus subjektive Gültigkeit haben. Sie basieren auf interessengeleiteten, werteorientierten Wahrnehmungs- und Deutungsmustern und orientieren sich an materiellen oder immateriellen Interessen oder Wertvorstellungen (Fairness, Verteilungs- oder Leistungsgerechtigkeit).¹² So ist die gesellschaftliche Beurteilung von Einkommens- und Vermögensreichtum historisch geronnen. Die Determinanten zur Messung von materiellem Reichtum sind in verschiedene Repräsentations- und Legitimitätsformen eingebunden, die Reich-

⁹ Vgl. dazu die einflussreiche Arbeit von Peter A. Hall/David Soskice, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford 2001. Zusammenfassend: Alexander Ebner, *Wirtschaftskulturforschung. Ein sozialökonomisches Forschungsprogramm*, in: Volker Caspari (Hrsg.), *Theorie und Geschichte der Wirtschaft*, Marburg 2009, S. 121–146.

¹⁰ Vgl. Gösta Esping-Andersen, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge 1990; Jens Borchert, *Die konservative Transformation des Wohlfahrtsstaates: Großbritannien, Kanada, die USA und Deutschland im Vergleich*, Frankfurt/M.–New York 1995.

¹¹ Zum Begriff Reichtumskulturen und den Ausführungen über Repräsentation und Legitimität siehe im Folgenden Alexander Ebner/Jens Becker, *Reichtumskulturen: Eine wirtschaftssoziologische Perspektive*, 2011, http://wirtsoz-dgs.mpifg.de/dokumente/Ebner_Reichtum.pdf (17.3.2014).

¹² Vgl. dazu Edeltraud Roller, *Einstellungen der Bürger zum Wohlfahrtsstaat der Bundesrepublik Deutschland*, Opladen 1992, S. 48 ff.

tumskulturen gleichsam konstituieren. Als Grundlage eines hervorgehobenen Lebensstils mit gesellschaftlicher Distinktionslogik im Sinne Pierre Bourdieus kann repräsentativer Reichtum aufgefasst werden. Seinen Ausdruck findet er in besonderen Konsumprodukten oder exklusiven Freizeitmöglichkeiten, welche symbolische Eigenwerte gegenüber weniger distinguierten Konsum- oder Freizeitmustern der Mehrheitsgesellschaft markieren.

Demgegenüber gründet sich die Legitimität von Reichtum auf die Variablen Aufstieg durch Leistung sowie Erfolg im Sinne der Weberschen Interpretation der protestantischen Ethik (asketischer Lebensstil und „harte Arbeit“), die zu den Leitmotiven der Wirtschaftskultur des modernen Kapitalismus gehören.¹³ Aufgrund des fundamentalen Strukturwandels in den entwickelten kapitalistischen Marktwirtschaften, beschleunigt durch die Exzesse des Finanzmarktkapitalismus,¹⁴ ist dieser Konsens zunehmend brüchig geworden. Insbesondere der Finanzmarktkapitalismus hat den Aufstieg eines kontingenten Erfolgsmodells hervorgebracht, das der klassischen Leistungslogik der Meritokratie, der auf Verdiensten beruhenden sozialen Stati, widerspricht und im Wesentlichen auf Mechanismen der Selbstinszenierung, der Vermarktung und des Zufalls beruht.¹⁵

Die damit verbundene Entkoppelung der Managerbezüge von der durchschnittlichen Lohn- und Einkommensentwicklung ist ebenso zum politischen Thema geworden wie die Begründung des Reichtums aus „unverdientem Vermögen“ in der Form von Erbschaften. Die inzwischen teils entzauberte Erfolgskultur der amerikanischen Marktgesellschaft oder der deutschen sozialen Marktwirtschaft führt zu unterschiedlichen Legitimationseinstufungen und Repräsentationsformen von Reichtum in den jeweiligen Gesellschaften.

¹³ Vgl. Philipp Hessinger/Gabriele Wagner, *Max Webers Protestantismus-These und der „neue Geist des Kapitalismus“ – eine deutsch-französische Gegenwarts-perspektive*, in: dies. (Hrsg.), *Ein neuer Geist des Kapitalismus? Paradoxien und Ambivalenzen der Netzwerkökonomie*, Wiesbaden 2008, S. 12.

¹⁴ Vgl. dazu Wolfgang Streeck, *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Berlin 2013.

¹⁵ Siehe dazu Sighard Neckel, *Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft*, Frankfurt/M.–New York 2008; ders./Claudia Honegger/Chantal Magnin, *Strukturierte Verantwortungslosigkeit. Berichte aus der Bankenwelt*, Berlin 2010.

Repräsentation und Wahrnehmung von Reichtum

Das in der amerikanischen Verfassung verankerte „Streben nach Glück“ (*pursuit of happiness*), das vielfach mit der Möglichkeit, reich zu werden, assoziiert wird, gehört zum fortbestehenden Grundkonsens der amerikanischen Gesellschaft. Der Amerikanist Winfried Fluck und der Ökonom Welf Werner weisen in diesem Zusammenhang auf das Alleinstellungsmerkmal der USA auch im Zeitalter der Globalisierung hin: „Keine andere Gesellschaft hat eine derart lange und erfolgreiche demokratische Tradition, keine Demokratie hat so viel Wohlstand produziert und in keiner gibt es größere Unterschiede zwischen Arm und Reich. (...) Nicht nur ist das Wohlstandsgefälle vergleichsweise groß, sondern offensichtlich auch die Bereitschaft, mit diesen Erscheinungsformen der Ungleichheit zu leben.“¹⁶ Dieser Grundkonsens könne als Strukturdeterminante der amerikanischen Gesellschaft angesehen werden, wenn sich Ungleichheit nicht signifikant verfestige. Auch Fluck und Werner gehen daher von gravierenden Einstellungs- und Mentalitätsunterschieden aus. Während die USA den Aspekt der wertebezogenen (bürgerrechtlich verbrieften) Chancen-, Leistungs- und Zugangsgerechtigkeit, etwa von Frauen oder ethnischen Minderheiten, priorisiere,¹⁷ überwiege in der deutschen Tradition die egalitäre Dimension der Verteilungs- und Bedarfsgerechtigkeit in Form der vielbeschworenen „sozialen Gerechtigkeit“, obgleich dieses Bild durch die sozialstaatlichen Reformen des vergangenen Jahrzehnts Risse bekommen hat.¹⁸

Was heißt das für die gesellschaftliche Wahrnehmung von Reichtum? Die Beschäftigung mit den kulturellen Dimensionen materiellen Reichtums, etwa in den Arbeiten sozialwissenschaftlicher Klassiker wie Thorstein Veblen

und Georg Simmel,¹⁹ gehört zu den Grundproblemen der modernen Soziologie. Insbesondere Veblen verweist darauf, dass materieller Reichtum mit demonstrativem Konsum einhergeht, welcher dem Zweck diene, über die quasi rituelle Zurschaustellung des Reichtums eine Abgrenzung von der übrigen Gesellschaft zu bewirken und damit die eigene Eliteposition zu unterstreichen.²⁰ Die Repräsentation des Reichtums dient hier primär der symbolhaften gesellschaftlichen Distinktion von der Mehrheitsgesellschaft.²¹ Neuere Arbeiten aus den USA scheinen diesen Eindruck zu bestätigen, wobei sie insbesondere auf die völlige Entkoppelung der Superreichen von der restlichen Gesellschaft hinweisen.²² Während der Journalist Robert Frank, anknüpfend an Veblen und Bourdieu, den exklusiven Lebensstil der Superreichen („Richistani“), ihre vermeintlichen „Sorgen“ und auch deren „Philanthropie“, das heißt das Stiftergebaren, thematisiert, koppelt die Publizistin Chrystia Freeland die Entfaltung der Verwirklichungschancen, die Superreiche genießen, an das „vergoldete Zeitalter“ von Globalisierung und technologischer Revolution, die die neue „Superelite“ virtuos zum eigenen und zum Nutzen der hegemonialen amerikanischen Finanz- und Technologieindustrie entfesseln konnte.²³

Zur anhaltenden Akzeptanz der damit verbundenen und durch die Krise beschleunigten Kluft zwischen Unter- und Mittelschichten einerseits und den reicher gewordenen Superreichen andererseits tragen zwei Faktoren bei: der nach wie vor manifeste Aufstiegs-wille durch „harte Arbeit“ und Bildung sowie das Prestige jener „Milliardäre in Bluejeans“, etwa aus dem Silicon Valley, die den Aufstieg durch eigene Initiative geschafft haben. Dass deren egalitärer Stil mit der Realität der extremen Einkommensspreizung kollidieren kann, ändert nichts an dem vorgelebten kulturellen

¹⁶ Winfried Fluck/Welf Werner, Einleitung, in: dies. (Hrsg.), *Wie viel Ungleichheit verträgt die Demokratie? Armut und Reichtum in den USA*, Frankfurt/M.–New York 2003, S. 8.

¹⁷ Vgl. Sabine Lang, *Frauenerwerbstätigkeit in den USA im Zeichen neoliberaler Politik*, in: ebd., S. 187–204.

¹⁸ Vgl. Jens Becker, *Das Unbehagen in der Gesellschaft. Soziale Ungleichheiten und Ungerechtigkeiten in Deutschland*, in: Stefan Selke (Hrsg.), *Tafeln in Deutschland. Wie man in Deutschland satt wird. Theoretische und praktische Aspekte einer sozialen Bewegung*, Wiesbaden 2009, S. 107–135.

¹⁹ Vgl. Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*, Gesamtausgabe Bd. 6, hrsg. von Ottheim Rammstedt, Frankfurt/M. 1989 (1923).

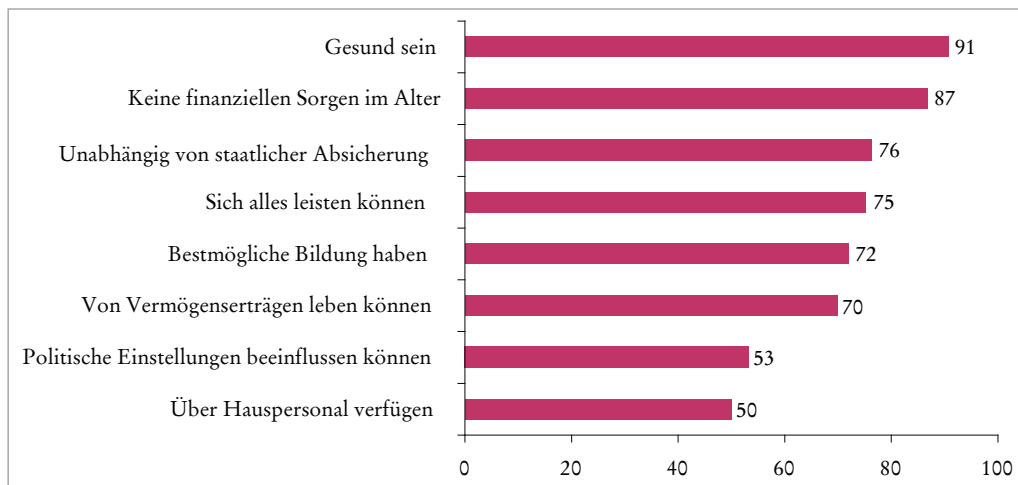
²⁰ Vgl. Thorstein Veblen, *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*, München 2007 (engl. Original: 1899).

²¹ Vgl. Kevin Phillips, *Die amerikanische Geldaristokratie*, Frankfurt/M. 2003.

²² Vgl. Robert Frank, *Richistan. Eine Reise durch die Welt der Megareichen*, Frankfurt/M. 2009; Chrystia Freeland, *Die Superreichen. Aufstieg und Herrschaft einer neuen Geldelite*, Frankfurt/M. 2012.

²³ Ebd., S. 15.

Abbildung 1: Reichtumsvorstellungen in Deutschland (Angaben für „ja“ in Prozent)



Quelle: Sozialstaatssurvey 2007.

Signal: Jede/r kann sich Reichtum erarbeiten. Aus dieser Perspektive akzeptiert die Mehrheitsgesellschaft weiterhin soziale Ungleichheit und die Generierung exorbitanten materiellen Reichtums durch, je nach Zählweise, ein bis fünf Prozent der Bevölkerung.

Einstellungen zu Reichtum und Reichen in Deutschland

Bisher stand aus soziologischer Perspektive „dem vermeintlich klaren und gut konturierten Bild der Reichen und des Reichtums in Deutschland, das bei den allermeisten wohl durch die bunten Bilder der Regenbogenpresse oder durch Lifestyle-Sendungen im Fernsehen seine phänomenologische Prägung in Form einer luxuriösen Lebensführung, über großen Anwesen, „dicken“ Autos, teurer Kleidung (...), Enthobenheit von der Arbeit (...) und einer Geld-spielt-keine-Rolle-Mentalität hinterlassen hat, ein äußerst geringes, sozialwissenschaftlich fundiertes Wissen“ über den gesellschaftlichen Reichtumsbegriff und die Lebensführung der Reichen gegenüber.²⁴ Studien, die im Rahmen des dritten Armuts- und Reichtumsberichts der Bundesregierung (2008) erfolgten, legen ein differenziertes Bild nahe. In den folgenden drei Abbildungen wird

²⁴ Peter Imbusch, Reichtum als Lebensstil – Zur Soziologie der sozialen Distanz, in: Ernst-Ulrich Huster/Fritz-Rüdiger Volz (Hrsg.), Theorien des Reichtums, Münster 2002, S. 213.

nicht nur aufgezeigt,²⁵ was befragte Teile der deutschen Gesellschaft unter Reichtum verstehen und welche „Benefits“ damit assoziiert werden (Abbildung 1).²⁶ Darüber hinaus wird auch nach den Ursachen und Konsequenzen von Reichtum gefragt (Abbildungen 2 und 3).

Ein spezifischer Reichtumsbegriff lässt sich nicht feststellen. Offensichtlich geht die Bevölkerung von pluralen Reichtumsvorstellungen aus, die verschiedene Möglichkeitsräume und -potenziale umfassen. An erster Stelle rangiert das Thema Gesundheit als gleichsam existenzielles Gut. Ein sorgenfreies Leben im Alter erscheint als zweitwichtigste Reichtumsvorstellung, wobei hier die materielle Dimension von „sorgenfrei“ offen bleibt. Gleiches gilt für die Antwortkategorie „unabhängig von staatlicher Absicherung“, die Rang drei einnimmt. Eher klassische Reichtumsbeschreibungen („sich alles leisten können“, „bestmögliche Bildung“ und „von Vermögenserträgen leben können“) folgen dicht darauf. Einflussdimensionen wie „politische Macht“ oder Statusfragen (Haus-

²⁵ Ausführlicher: Wolfgang Glatzer et al., Reichtum im Urteil der Bevölkerung. Legitimationsprobleme und Spannungspotenziale in Deutschland, Opladen 2009; Jens Becker/Wolfgang Glatzer, Mögen die Deutschen den Krösus? Die subjektive Wahrnehmung von Reichtum in Deutschland, in: Gesellschaft, Wirtschaft, Politik, 58 (2009) 2, S. 241–256.

²⁶ Vgl. Jens Becker/Jürgen Faik, Konflikt und Ungleichheit. Anmerkungen zur sozialen Verfasstheit der „Berliner Republik“, in: Mittelweg 36, 19 (2010) 2, S. 81–89.

personal) werden nur von rund 50 Prozent der Befragten mit Reichtum oder Reichsein assoziiert. Die Bedeutung von Reichtum hängt also stark mit materiellen und immateriellen Handlungschancen und Möglichkeiten zusammen.

Um diese pluralen Reichtumsvorstellungen zu illustrieren, kann auch auf Einzelinterviews (E) und Gruppendiskussionen (G) zurückgegriffen werden.^{f27} Priorität in der subjektiven Reichtumswahrnehmung hat die Befriedigung grundlegender Bedürfnisse inklusive eines bescheidenen finanziellen Additums, das über die Finanzierung von Wohnen, Lebensmitteln, Versicherungen und so weiter hinausweist und ein Maximum realisierbarer „Verwirklichungschancen“ im Sinne des Capability-Ansatzes von Amartya Sen bietet.^{f28} Danach lassen sich Reichtum und Armut als hohe beziehungsweise niedrige Parameter an Verwirklichungschancen in den verschiedenen Lebensbereichen der Individuen betrachten. Neben Einkommen, Vermögen und Konsum als den klassischen Indikatoren sozialer Ungleichheit werden auch nicht-materielle Aspekte wie Gesundheit und Bildung wertgeschätzt. Finanzieller Reichtum zur Aufrechterhaltung eines jeweils subjektiv definierten angemessenen Lebensstandards wird von den 21 Befragten mit 2000 bis 3000 Euro Monatseinkommen und etwas Erspartem assoziiert. Die befragten Oberschichtangehörigen nannten teilweise ähnliche oder höhere Beträge, allerdings zusätzlich noch fünf- bis sechsstellige Vermögenswerte plus Immobilienbesitz. Wer aber ist wirklich reich?

„Reich, reich ist der Herr Abramowitsch, reich sind die Rockefellers“, so ein befragter Milliardär (E5). Der wirkliche materielle Reichtum scheint außerhalb des von uns betrachteten Alltäglichen zu existieren; mit ihm assoziiert ein „reicher“ Diskutant exklusive Emporkömmlinge, Familiendynastien und Luxusgüter. Dieser Superreichtum wie überhaupt das Streben nach finanziellem Reichtum hat jedoch für die Mehrheit der Bevölkerung keine große Bedeutung. Die ermittelten Ergebnisse korrespondieren mit dem in den Sozialwissenschaften schon länger diskutierten „Wertewandel“, dessen Kenn-

^{f27} Vgl. im Folgenden Jens Becker/Geraldine Hallein-Benze, Subjektive Wahrnehmung von Reichtum. Trendanalyse, unveröffentlichtes Manuskript, Frankfurt/M. 2007.

^{f28} Vgl. Amartya Sen, Ökonomie für den Menschen. Wege zur Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, München 2002.

zeichen Gesundheit, Lebensqualität, Familie, Selbstverwirklichung, Autonomie durchaus konträr zu bestimmten Werten einer kapitalistischen Leistungsgesellschaft (Karriere- und Erfolgsdenken, Primat der Arbeit) stehen.^{f29} Die Kategorie des Reichtums oder eines reichen Lebens, entkoppelt vom herkömmlichen Erfolgs- und Karrierebegriff, passt zu dieser Diagnose. Was das bedeuten kann, drückt sich im folgenden Zitat eines wohlhabenden Werbefachmannes aus: „Der Haupt-Benefit von Reichtum wäre für mich Freiheit. (...) Ich kann unabhängig von monetären Überlegungen meinen Lebensentwurf leben wie ich will.“ (E4)

Hinter diesem Freiheitsbegriff verbirgt sich ein schichtenübergreifender Konsens,^{f30} der mit einem vielschichtigen Begriff von Reichtum, bezogen auf die individuellen Lebensumstände, ausgemacht werden kann, der gleichwohl durch sozialstaatliche Absicherungsarrangements und Erwerbsarbeit flankiert werden sollte. Reichtum, so lässt sich aus dem Blickwinkel der Ergebnisse ableiten, ist dann vorhanden, wenn sich die Bürgerinnen und Bürger in vielerlei Hinsicht „frei“ fühlen können. Hierzu zählen familiäre, berufliche, gesundheitliche, finanzielle sowie staatliche Sicherheit. Freiheit assoziierten sie mit der Möglichkeit, eigenen Interessen nachgehen zu können, „ohne das Gefühl, das Denken, immer Geld verdienen zu müssen“. (GF15 C)

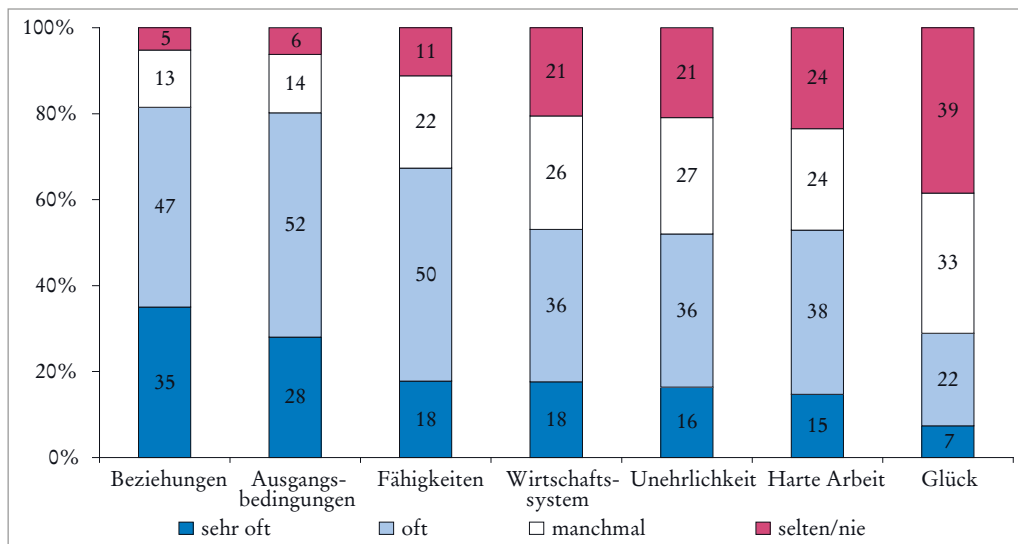
Warum gibt es in Deutschland Reichtum? (Abbildung 2) Vielfach benutzen Menschen konkurrierende und sich überschneidende soziale Deutungsmuster zur Unvermeidbarkeit, Herkunfts- und Systembedingtheit sozialer Ungleichheit. Unvermeidbar erscheint soziale Ungleichheit vor allem deswegen, weil die Unterschiedlichkeit der menschlichen Fähigkeiten und damit soziale Unterschiede als – gleichsam unabänderliche – soziale Tatsache hingenommen werden.^{f31} Viele Bürge-

^{f29} Vgl. Ronald Inglehart, The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics, Princeton 1977; ders., Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften, Frankfurt/M. 1998.

^{f30} Vgl. Petra Böhnke/Ulrich Kohler, Determinanten des Glücks: Lebenszufriedenheit in Europa, in: WSI Mitteilungen, (2007) 7, S. 373–379.

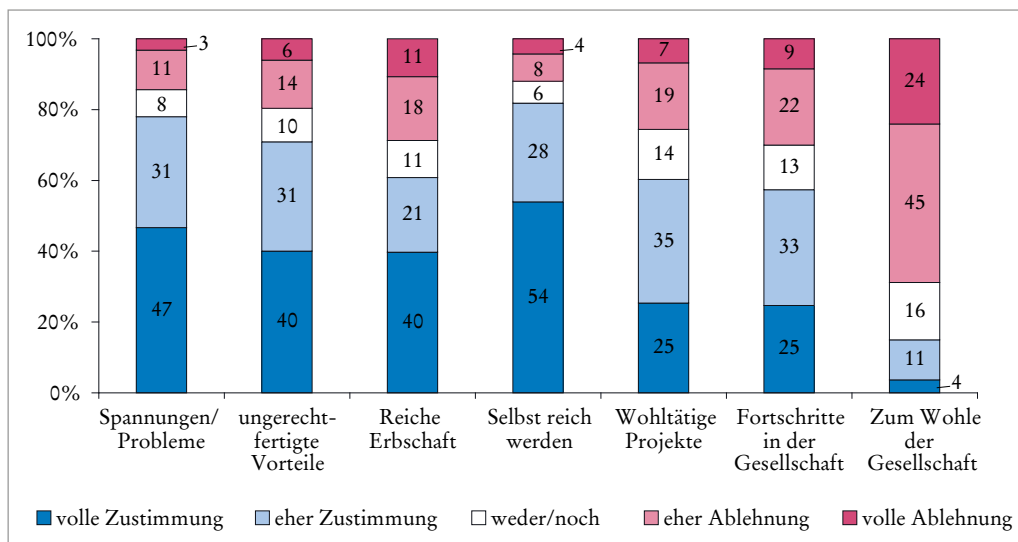
^{f31} Vgl. Patrick Sachweh, Deutungsmuster sozialer Ungleichheit. Wahrnehmung und Legitimation gesellschaftlicher Privilegierung und Benachteiligung, Frankfurt/M. 2009.

Abbildung 2: Wahrgenommene Gründe für Reichtum in Deutschland (in Prozent)*



* Ich nenne Ihnen nun einige Gründe, warum es in Deutschland heute reiche Menschen gibt. Damit meine ich Menschen, die sich fast alles leisten können. Bitte sagen Sie mir zu jedem dieser Gründe, wie häufig diese Gründe Ihrer Meinung nach Ursache dafür sind, dass jemand in Deutschland reich ist: sehr oft, oft, manchmal, selten oder nie. Fähigkeiten oder Begabungen; Glück; Unehrlichkeit; Harte Arbeit; die richtigen Leute kennen, Beziehungen haben; bessere Ausgangsbedingungen; Ungerechtigkeiten des Wirtschaftssystems.
 Quelle: Sozialstaatssurvey 2007.

Abbildung 3: Beurteilung der sozialen Konsequenzen von Reichtum (in Prozent)*



* Ich werde Ihnen jetzt verschiedene Meinungen vorlesen, die man ab und zu hört. Bitte sagen Sie mir auch zu jeder dieser Meinungen, ob Sie ihr voll zustimmen, eher zustimmen, ihr weder zustimmen noch sie ablehnen, sie eher ablehnen oder voll ablehnen. Beginnen wir mit der ersten Meinung: „Zu großer Reichtum führt zu Spannungen und Problemen in der Gesellschaft.“; „Reiche Menschen genießen im Leben Vorteile, die ungerechtfertigt sind.“; „Niemand sollte bessere Möglichkeiten im Leben haben, nur weil er reich geerbt hat.“; „Es ist gut, dass jeder die Freiheit hat, selbst reich werden zu können.“; „Reiche Menschen leisten mit der Finanzierung wohltätiger Projekte einen wichtigen Beitrag für eine gerechtere Welt.“; „Die Möglichkeit, reich zu werden, sorgt für Fortschritte in der Gesellschaft.“ „Die Reichen in Deutschland setzen ihren Reichtum zum Wohle der Gesellschaft ein.“
 Quelle: Sozialstaatssurvey 2007.

rinnen und Bürger vertreten die Auffassung, reich werde, wer über gute Ausgangsbedingungen und passende Beziehungen verfüge, die den Weg nach oben begünstigen (82 Prozent der Befragten). Insbesondere der Aspekt ungleicher Startchancen widerspricht der gesellschaftlich anerkannten Norm der Chancengleichheit. Passende Beziehungen („Vitamin B“) als Karriere- beziehungsweise Wohlfahrtsvehikel widersprechen demgegenüber der Norm „Aufstieg durch Leistung“ beziehungsweise „harte Arbeit“.

52 Prozent der Befragten nennen „Unehrllichkeit“ als Indikator für Reichtum. Eine Mehrheit von 54 Prozent vertritt die Auffassung, die dem kapitalistischen Wirtschaftssystem inhärenten Ungerechtigkeiten führten zu Reichtum. Ein Viertel verbindet „harte Arbeit“ nur selten oder überhaupt nicht mit Reichtum. Andererseits glauben 68 Prozent der Befragten, individuelle Fähigkeiten oder Begabungen seien nötig, um reich zu werden.

Wie beurteilt die Bevölkerung die sozialen Konsequenzen von Reichtum? (*Abbildung 3*) Deutlich wird, dass in der Bevölkerung ein differenziertes Bild von Reichtum hinsichtlich der gesellschaftlichen Folgen vorherrscht, ohne klare Zu- noch Ablehnung dieser Folgen. Vielmehr ergibt sich das Bild einer abwägenden Haltung. Einerseits problematisieren acht von zehn Befragten einen ungleich verteilten Reichtum, der zu sozialen Spannungen in der Gesellschaft führen könne. Des Weiteren meinen 71 Prozent, reiche Menschen genießen ungerechtfertigte Vorteile, während 61 Prozent die Meinung vertreten, niemand dürfe aufgrund seiner privilegierten sozialen Stellung (durch ein Erbe) über bessere Lebenschancen verfügen. Alle drei Aussagen weisen auf eine große Skepsis in der Gesellschaft bezüglich Reichtum und Privilegien hin. Andererseits stimmen 82 Prozent der Befragten der Aussage zu, „es ist gut, dass jeder die Freiheit hat, selbst reich werden zu können“. Auf differenzierte Zustimmungswerte stoßen die Aussagen, Reiche leisten durch Wohltätigkeit einen Beitrag für eine gerechtere Welt (60 Prozent) und Reichtum Sorge für Fortschritt in der Gesellschaft (58 Prozent). Diese Aussagen stoßen nicht auf ungeteilte Zustimmung. Noch ambivalenter fällt dagegen die Beurteilung des gesellschaftlichen Nutzens aus, der aus den Handlungen reicher Menschen erwächst. Während die Bürgerinnen und Bürger die viel-

fältigen wohltätigen Unternehmungen reicher Menschen mit einem Anteil von 60 Prozent durchaus zu würdigen bereit sind, attestieren sie ihnen gleichzeitig keinen verantwortungsbewussten Umgang mit ihrem Reichtum. Nur 15 Prozent der Befragten glauben, Reichtum wirke sich zum Wohle der Gesellschaft aus. Diese Einschätzung kollidiert mit den mäßig hohen Zustimmungswerten zu bestimmten Reichtumsfunktionen wie „Wohltätigkeit“ und „Fortschritte in der Gesellschaft“.

Die vielschichtige Bandbreite der Antworten verweist auf Widersprüchlichkeiten, die mit der Beurteilung von Reichtum zusammenhängen. Die positiven und die negativen Folgewirkungen des Reichtums bilden eine prekäre Balance, die, je nach Stimmungslage, in die eine oder andere Richtung kippen kann.

Zusammenfassung

Aus soziologischer Perspektive stellt Reichtum eine herausgehobene Lebenslage dar, welche „die Gesamtheit vorteilhafter Lebensbedingungen eines Menschen“ umfasst.¹² Dieser Sachverhalt prägt die Einstellungen der befragten Menschen und lässt sich insbesondere mit dem Lebensstil der „Richistani“ in den USA illustrieren. Die gesellschaftlichen Erwartungen an Reichtum sind vielschichtig. Sie sind eingebettet in heterogene Reichtumskulturen und damit zusammenhängende Einstellungen und Deutungsmuster. Reichtum kann als multidimensionaler Begriff aufgefasst werden, der unterschiedliche Konnotationen hervorruft. Legitimität und Repräsentation von Reichtum, Zugang und Erwerb von Reichtum, seine Verwirklichungschancen und der Einfluss, der von Reichen ausgeht – all diese Aspekte sind Bestandteil spezifischer, auch institutioneller Entwicklungspfade, die zur unterschiedlichen Deutung von sozialer Ungleichheit beitragen. Materieller Reichtum wird durch die Bevölkerung und durch neuere Untersuchungen der Einstellungs- oder Reichtumsforschung nicht *per se* infrage gestellt.

¹² Stefan Hradil, Soziale Ungleichheit in Deutschland, Opladen 2001, S. 373.

Steuern: Von oben für unten?

Die da oben“ – so lautet eine weit verbreitete Formulierung, wenn es um Steuergerechtigkeit und Steuerverteilung geht. „Die da oben“ zahlen zu

Constanze Elter

M. A., geb. 1968; Inhaberin von „Steuern – leicht gemacht!“, Steuerjournalistin, Dozentin und Moderatorin. ce@constanze-elter.de www.constanze-elter.de

wenig, „die da oben“ können Steuern vermeiden, „die da oben“ sollte der Staat stärker zur Kasse bitten. Gerade erst sorgte der Fall des früheren FC Bayern-Managers Uli Hoeneß dafür, dass die Debatte um mehr Steuergerechtigkeit erneut angefacht wurde. Sein Gerichtsverfahren sowie Selbstanzeigen und neue sogenannte Steuer-CDs mit Daten anderer Steuerhinterziehungen heizen die Diskussion um eine immer stärker ausgeprägte Ungleichverteilung von Vermögen und Einkommen an; zugleich werden die Forderungen nach weiteren vermögensbezogenen Steuern lauter.

So erfragten Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler der Universität Erlangen-Nürnberg in einer aktuellen Studie die Meinung von deutschen Arbeitnehmern über das Steuersystem. Zwei Drittel der Befragten gaben an, dass sie die derzeitige Gestaltung des Systems für eher nicht gerecht halten – vor allem, was die Höhe der Steuersätze und die Steuervergünstigungen anbetrifft.¹ Nur 34 Prozent der Befragten stimmten der Aussage zu, dass das Finanzamt alle Bürger gleich behandelt.

Vereinfachung war gestern

Dass Politik sich auf die Suche nach einem gerechten System machen sollte, wurde bereits im Bundestagswahlkampf 2013 deutlich: Anders als 2005 und 2009 drehte sich die Diskussion weniger um Steuerreformen und Vereinfachung, sondern um grundlegende Fragen der Gerechtigkeit. Bei den vorangegangenen Bundestagswahlen hatte noch bei fast allen Par-

teien die Forderung nach einer Entlastung bei Steuern und Abgaben im Zentrum gestanden. Nun sollten Gerechtigkeitslücken geschlossen und Steuern erhöht werden.

Hintergrund dieser Entwicklung ist, dass die Vermögensschere in Deutschland in den vergangenen Jahren immer weiter aufgegangen ist. Eine Studie der Deutschen Bundesbank beispielsweise kam im vergangenen Jahr zu dem Ergebnis, dass die reichsten zehn Prozent der Bevölkerung einen Anteil von 59,2 Prozent am Nettovermögen aller Haushalte besitzen.² Im Durchschnitt verfügen private Haushalte in Deutschland über ein Nettovermögen von 195 200 Euro – das Bruttovermögen in Form beispielsweise von Immobilien, Lebensversicherungen, Fonds oder Schmuck abzüglich der Schulden. Aussagekräftiger ist jedoch der Median, also der Punkt, an dem eine Hälfte der Haushalte ärmer und die andere reicher ist als der Medianhaushalt. Dieser liegt bei einem Nettovermögen von 51 400 Euro und damit deutlich unter dem Durchschnittswert.

Gut ein Fünftel hat kein Vermögen

Auch der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung kam in seinem Jahresgutachten 2013/2014 zu dem Ergebnis, dass die Ungleichheit in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten zugenommen habe. Von ähnlichen Resultaten auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) berichtet das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW): Demnach machte das Nettovermögen der privaten Haushalte in Deutschland 2012 insgesamt 6,3 Billionen Euro aus, im Schnitt belief sich das individuelle Nettovermögen auf 83 000 Euro und war damit nur wenig höher als zehn Jahre zuvor.³ Ältere Menschen und Selbstständige verfügen über höhere Vermögensbestände, Män-

¹ Vgl. Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Steuern ja, aber einfacher!, 17.3.2014, www.idw-online.de/de/news577876 (18.3.2014).

² Vgl. Deutsche Bundesbank, Vermögen ungleicher verteilt als Einkommen, 21.3.2013, www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Themen/2013/2013_03_21_vermoegen_ungleicher_verteilt_als_einkommen.html (11.3.2014).

³ Vgl. Markus M. Grabka/Christian Westermeier, Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland, in: DIW Wochenbericht, 9 (2014), S. 151–164.

ner haben mehr Nettovermögen als Frauen. Gut ein Fünftel aller Erwachsenen kann kein eigenes Vermögen aufweisen und sieben Prozent aller Erwachsenen haben mehr Schulden als Vermögen.

Eine gängige Methode, um die Verteilung von Vermögen zu messen, ist der sogenannte Gini-Koeffizient. Diese Kennzahl, entwickelt vom italienischen Statistiker Corrado Gini, liegt zwischen 0 und 1. Ein Wert von 0 besagt, dass alle verglichenen Haushalte das gleiche Vermögen besitzen, ein Wert von 1 bedeutet, dass ein Haushalt oder eine Person über das ganze Vermögen verfügt. In Deutschland liegt der Wert laut DIW bei 0,78; die Deutsche Bundesbank kommt auf einen Koeffizienten von 0,76.^f Damit ist in Deutschland das Vermögen anders verteilt als in Frankreich (0,68) oder Italien (0,61). Nur in den USA fällt der Gini-Koeffizient noch höher aus (0,87).

Individueller Schuldenberg wächst

Immobilien spielen eine große Rolle für den Vermögensaufbau, sorgen aber auch für einen hohen Schuldenstand. Allerdings haben in anderen Bereichen die Kredite ebenfalls zugenommen: Die DIW-Untersuchung notiert, dass der Anteil der Personen, die Schulden haben, im vergangenen Jahrzehnt auf 32 Prozent gestiegen ist. Dies resultiert daraus, dass Konsumentenkredite in der Zahl stark zugenommen hätten.

Je höher das Einkommen, umso höher ist in der Regel auch das Vermögen. Das verfügbare Einkommen ist deutlich gleichmäßiger verteilt als das Vermögen. Im Jahr 2012 lag der durchschnittliche Bruttomonatsverdienst eines vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmers nach Angaben des Statistischen Bundesamts bei 3391 Euro pro Monat; Sonderzahlungen wie Urlaubs- oder Weihnachtsgeld sind hier nicht berücksichtigt. Abweichungen und Unterschiede gibt es vor allem zwischen den einzelnen Branchen, aber auch zwischen den Regionen. Die Bruttomonatsverdienste sind zwar in den vergangenen Jahren angestiegen, der Reallohnindex jedoch hat sich insgesamt nur wenig verändert und tendierte zuletzt sogar nach unten. Für 2013 zeichnet sich laut Daten des Statistischen Bundesamts ein

^f Vgl. ebd., S. 156; Deutsche Bundesbank (Anm. 2).

geringer Reallohnverlust ab: Die Nominallöhne sind in den ersten drei Quartalen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zwar um 1,4 Prozent gestiegen, aber auch die Verbraucherpreise erhöhten sich um 1,6 Prozent.^f Das bedeutet, dass selbst bei steigenden Bruttomonatsverdiensten die gestiegenen Verbraucherpreise die positive Gehaltsentwicklung aufheben. Im europäischen Vergleich liegt Deutschland bei den Einkommen damit hinter Frankreich, den Niederlanden oder Dänemark.^g Rund ein Drittel der deutschen Haushalte kann sich nach eigener Aussage unvorhergesehene Ausgaben nicht leisten (Tabelle). Das obere Ende der Gehaltsskala zeigt ein anderes Bild: Rückt man beispielsweise die Bezüge der Top-Manager in den Fokus, verdient ein Vorstandsmitglied heute etwa 53-mal so viel wie ein durchschnittlicher Angestellter in einem DAX-Unternehmen. 1987 bezog der Vorstand gerade 14-mal so viel Gehalt.^h Dass innerhalb der Gesellschaft die Frage nach gerechterer Verteilung aufgeworfen wird, ist aus diesem Blickwinkel nachvollziehbar.

Gerechtigkeit: eine Frage der Definition

Entscheidend ist, wie in diesem Zusammenhang „gerecht“ definiert wird. Schon die sprachliche Ebene bleibt hier eher vage: Der Duden definiert Gerechtigkeit als das „Prinzip eines staatlichen oder gesellschaftlichen Verhaltens, das jedem gleichermaßen sein Recht gewährt“.ⁱ Was das für die Spreizung von Einkommen und Vermögen bedeutet, welche Abstände hier als zulässig und gerecht empfunden und akzeptiert werden, hat sich im Laufe der Zeit gewandelt. Auf der einen Seite ist zu beobachten, dass seit den 1980er Jahren hohe Einkommen tendenziell stärker akzeptiert werden – möglicherweise,^j

^f Vgl. Statistisches Bundesamt, Verdienste und Arbeitskosten. Reallohnindex und Nominallohnindex, Wiesbaden 2013.

^g Vgl. Dirk Eisenreich/Elke Spegg, Die Einkommenssituation privater Haushalte in Baden-Württemberg im europäischen Vergleich, in: Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg, (2013) 9, S. 32–36.

^h Vgl. Hagen Krämer, Spitzeneinkommen zwischen ökonomischem und normativem Marktversagen, in: Karlsruher Diskussionsbeiträge, 1 (2013), S. 1–25.

ⁱ Duden. Die deutsche Rechtschreibung, Berlin u. a. 2013²⁶.

^j Siehe Richard Layard, Die glückliche Gesellschaft, Frankfurt/M.–New York 2005.

Tabelle: Was sich Haushalte in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern im Jahr 2011 nicht leisten konnten*

Staat	Der Haushalt kann sich finanziell nicht leisten ...			
	unerwartet anfallende Ausgaben ¹	eine Woche Urlaub pro Jahr ²	jeden zweiten Tag eine vollwertige Mahlzeit ³	die Wohnung angemessen zu heizen
	Anteil der Bevölkerung in Prozent			
Schweiz	18,5	8,6	1,6	0,7
Niederlande	21,7	17,3	2,8	1,6
Österreich	22,8	21,6	7,2	2,6
Luxemburg	23,0	14,0	1,8	0,9
Dänemark	24,9	11,5	2,4	2,6
Belgien	26,1	27,8	4,8	7,1
Frankreich	33,0	27,7	6,8	6,0
Deutschland	34,5	22,8	8,8	5,2
Spanien	35,4	39,4	3,0	5,9
Vereinigtes Königreich	36,7	29,8	4,9	6,5
Europäische Union (EU 27)	37,7	37,8	9,6	9,8
Italien	38,6	46,7	12,4	18,0
Tschechische Republik	40,4	41,8	10,7	6,4
Polen	51,2	60,5	14,1	13,6

* Selbsteinschätzung der Haushalte

¹ Unerwartet anfallende Ausgaben in Höhe von mindestens 930 Euro aus eigenen Finanzmitteln zu bestreiten.

² Mindestens eine Woche Urlaub im Jahr woanders als zu Hause verbringen.

³ Mindestens jeden zweiten Tag eine Mahlzeit mit Fleisch, Geflügel oder Fisch oder eine hochwertige vegetarische Mahlzeit zu essen.

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg/EU-SILC.

weil Konsum- und Statusorientierung zugenommen haben und nicht nur Top-Manager, sondern auch Musiker und Sportler hohe Einkommen beziehen. Auf der anderen Seite trugen die Ereignisse und Entwicklungen der Finanzkrise, das Fehlverhalten von Managern und Finanzakteuren sowie die von vielen Menschen als unzureichend empfundene (steuerliche) Beteiligung besonders Vermögiger in den von der Krise betroffenen Staaten dazu bei, dass die Forderung nach stärkerer Umverteilung lauter wurde. Diejenigen, die oben in der Einkommens- und Vermögenspyramide stehen, sollten mehr Lasten schultern.

Wer aber als reich gilt und wer nicht, ist eine Frage der Abgrenzung – und diese ist nach durchaus unterschiedlichen Kriterien denkbar: Neben finanziellen Kriterien wie Einkommen und Vermögen spielen soziokulturelle Merkmale, etwa der Bildungsstand oder der Erwerbsstatus, sowie sub-

jektive Aspekte von Wertvorstellungen eine Rolle. All das sind Faktoren, die in Zahlen nur schwer darstellbar sind. Aber selbst bei der Ermittlung der finanziellen Kennzahlen sind Wirtschaftswissenschaftler mit Problemen konfrontiert – ein Faktor, der sich unter anderem in den unterschiedlichen Ergebnissen der einzelnen Studien widerspiegelt. So stellt das Sozialversicherungsvermögen bei der gesetzlichen Rentenversicherung einen wichtigen Vermögensbestandteil der privaten Haushalte dar, lässt sich aber aufgrund der in Entgeltpunkten gezählten Ansprüche kaum messen.¹⁰ Bei selbst genutzten Immobilien, die in Deutschland an der Spitze der privaten Vermögensbestände stehen, stellt sich wiederum die Frage der Bewertung: Unterschiede ergeben sich hier naturgemäß in der individuellen Betrachtung des Besitzers und dem Marktwert, der in Statistiken nur schwer abzubilden ist.

¹⁰ Vgl. M. M. Grabka/C. Westermeier (Anm. 3), S. 154.

Steuerpolitik als Verteilungsinstrument

So bleibt die Antwort auf die Frage, wann eine bestimmte Einkommens- und Vermögensverteilung gerecht ist, letztlich der Politik überlassen. Eine Korrektur der Einkommensverteilung wird von einigen Ökonomen dann als sinnvoll erachtet, wenn sie die gesellschaftliche Wohlfahrt steigert – selbst wenn dadurch die Effizienz gemindert und das Sozialprodukt verringert wird.¹¹ Steuern sind hier in einem politischen System meist das Mittel der Wahl, weil sie nicht nur dazu dienen, Leistungen für das Gemeinwesen zu finanzieren, sondern auch soziale Unterschiede innerhalb einer Gesellschaft ausgleichen und Geld mit Blick auf soziale Gerechtigkeit umverteilen sollen.¹²

Die Konzepte, welche die politischen Parteien und verschiedene wissenschaftliche Institute hierzu vorlegen, sind nicht systemverändernd, sie bewegen sich innerhalb des bestehenden deutschen Steuersystems. Im Kern geht es um die Einkommensteuer, die Erbschaft- und Schenkungsteuer, die seit 1997 ausgesetzte Vermögensteuer sowie die Abgeltungsteuer für Kapitaleinkünfte. Daneben hat die Debatte um die Einführung einer Finanztransaktionssteuer neue Nahrung erhalten.

Im Bundestagswahlkampf 2013 spielte der Tarif der Einkommensteuer noch eine große Rolle, ist er doch eine einfach zu drehende Stellschraube im System, um Personen mit hohem Einkommen prozentual und absolut stärker zu belasten. Vor der Regierungsbeteiligung und der Koalition mit der Union befürwortete die SPD daher, die Einkommensteuer anzuheben. Im Koalitionsvertrag ist davon nicht mehr die Rede. Die Grünen gingen in ihrem Steuerprogramm noch einen Schritt weiter: Demnach sollte der Spitzensteuersatz nicht nur von derzeit 45 auf 49 Prozent steigen, sondern bereits wesentlich früher greifen als jetzt.¹³ Derzeit bewegt sich der Einkommensteuertarif oberhalb des Grund-

freibetrags von 8354 Euro (2014) in einer Progressionszone mit ansteigenden Grenzsteuersätzen von 14 bis 42 Prozent. Dabei gilt der Steuersatz von 42 Prozent ab einem zu versteuernden Einkommen von 52882 Euro. Ab einem zu versteuernden Einkommen von 250731 Euro wird der Spitzensteuersatz von 45 Prozent angesetzt. Unter Experten sind die Folgen hoher Einkommensteuersätze umstritten. Einige Wissenschaftler sind der Ansicht, hohe Steuersätze lähmten die Arbeits- und Leistungsanreize der Betroffenen, andere argumentieren, dass Hochsteuerländern die Abwanderung von Hochqualifizierten drohe.¹⁴

Vermögensabgabe international gefordert

Aus diesem Grund rücken vermögensbezogene Steuern in den Blickpunkt der Debatte. Eine Spielart dieser Steuern ist die einmalige Vermögensabgabe, eine Steuer, die sowohl die Linken als auch die Grünen befürworten. Nach einem Entwurf der Grünen soll eine solche Abgabe auf alle unbeschränkt und beschränkt steuerpflichtigen natürlichen Personen in Deutschland angewandt werden – mit einem persönlichen Freibetrag in Höhe von einer Million Euro. Für Betriebsvermögen ist ein zusätzlicher Freibetrag von fünf Millionen Euro vorgesehen. Die Vermögensabgabe ist laut diesem Konzept mit einem Steuersatz von 15 Prozent belegt, zahlbar in zehn Jahresraten à 1,5 Prozent.¹⁵ Im internationalen Kontext votiert derzeit beispielsweise die Bundesbank für eine Vermögensabgabe mit der Begründung, dass auf diese Weise die hohe Staatsverschuldung in den betroffenen Ländern – etwa Griechenland oder Italien – begrenzt werden könnte. Bereits im Herbst hatte der Internationale Währungsfonds (IWF) eine Vermögensabgabe in Höhe von zehn Prozent ins Spiel gebracht.¹⁶ Experten des IWF verwiesen darauf, dass eine solche Steuer attraktiv sei, wenn keine Ausweichmöglichkeit

¹¹ Vgl. H. Krämer (Anm. 7), S. 2f.

¹² Siehe Constanze Hacke, Steuern und Finanzen, Informationen zur politischen Bildung Nr. 288, hrsg. von der Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn 2012, S. 4.

¹³ Vgl. dies., Eine Frage der Gerechtigkeit. Die Steuerkonzepte der Parteien im Wahlkampf, 17.12.2012, www.dradio.de/dlf/sendungen/hintergrundpolitik/2000268 (1.3.2014).

¹⁴ Vgl. Alfred Boss et al., Einkommensteuertarife in der Bundesrepublik Deutschland und ihre Folgen für die Belastung ausgewählter Haushaltstypen, Kiel 2013.

¹⁵ Vgl. Vermögensteuer und Vermögensabgabe im Wahlkampf 2013 – Renaissance einer alten Einnahmequelle?, in: *SteuernTransparent*, 1 (2013), S. 2–9.

¹⁶ Vgl. Kommt die Reichensteuer gegen Staatspleiten?, in: *Die Welt* vom 27.1.2014.

gegeben und die Abgabe einmalig sei.¹⁷ Dies sei jedoch nicht als politischer Vorschlag zu verstehen, sondern nur als Gedankenspiel.

Eine Vermögensabgabe für Deutschland lehnt die Bundesbank wiederum jedoch genauso ab wie verschiedene Wirtschaftswissenschaftler. Unterschiedlicher sind die Ansichten, wenn es um eine mögliche Wiederbelebung der Vermögensteuer geht. Diese hatte die Bundesregierung 1997 nach einer Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts ausgesetzt. Die Vermögensteuer wurde bis zur Beteiligung der Sozialdemokraten an der Bundesregierung in der SPD diskutiert. Eine rot-grüne Länderinitiative vom Mai 2012 sah eine Steuerpflicht für natürliche und juristische Personen mit einem Steuersatz von ein Prozent vor – bei einem persönlichen Freibetrag von zwei Millionen Euro und einer Freigrenze für Kapitalgesellschaften in Höhe von 200 000 Euro. Die Linke plädiert für eine Vermögensteuer mit einem Steuersatz von fünf Prozent, anzuwenden auf Vermögen über einer Million Euro, ergänzt durch eine Vermögensabgabe.¹⁸ CDU/CSU hatten in ihrem Regierungsprogramm eine Vermögensteuer ausgeschlossen. Begründung: Dafür müssten die Vermögensverhältnisse von 80,2 Millionen Menschen ermittelt werden, zudem würden mittelständische Unternehmen belastet.¹⁹ Im Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD wird die Vermögensteuer nicht mehr erwähnt.

Vermögensteuer mit historischer Tradition

Eine Abgabe auf Vermögen wäre in Deutschland nichts Neues. Bereits 1913 wurde sie über drei Jahre unter dem Etikett eines „Wehrbeitrags“ erhoben und erwirtschaftete 1,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Das sogenannte Reichsnotopfer von 1919 mit Steuersätzen zwischen zehn und 65 Prozent scheiterte weitgehend: Für die Finanzverwaltung war es fast unmöglich, die Vermögenswerte zu ermitteln. Zudem lösten die hohen Steuersätze eine Steuerflucht aus. 1949 wurde erneut

eine Vermögensabgabe eingeführt. Diese zielte auf diejenigen, die vom Krieg nicht so stark betroffen und geschädigt worden waren.²⁰

Die allgemeine Vermögensteuer in Deutschland wurde wiederum 1997 ausgesetzt: Das Bundesverfassungsgericht sah in der unterschiedlichen Behandlung von Grund und Immobilien im Vergleich zu anderen Vermögenswerten einen Verstoß gegen den Gleichheitssatz des Grundgesetzes. Der Gesetzgeber verzichtete auf eine Reform, die Vermögensteuer wird seitdem nicht mehr erhoben. Auch unter Wirtschaftswissenschaftlern gilt die allgemeine Vermögensteuer inzwischen als Auslaufmodell.²¹ Dies vor allem, weil Personen mit großem Vermögen ebenso große Möglichkeiten haben, der Steuerbelastung auszuweichen: Wer über großes Vermögen verfügt, hat in der Regel auch Wohnsitze im Ausland, was den Schritt über die Grenze leicht macht. Zudem muss das gesamte Vermögen in regelmäßigen Abständen bewertet werden, was Kosten mit sich bringt und Kapazitäten in der Finanzverwaltung bindet. Hier stellt sich die Frage, ob Aufwand und mögliche wirtschaftliche Schäden im Verhältnis zum Mehrertrag stehen, der erzielt werden kann. Dies dürfte der Grund dafür sein, warum zahlreiche Länder – unter anderem Österreich und Dänemark – die Vermögensteuer abgeschafft haben. Eine Vermögensteuer gibt es der Definition nach derzeit noch in Frankreich und der Schweiz sowie in Luxemburg, in dem die Steuer jedoch nur juristische Personen trifft.²² In Deutschland käme bei einer Wiederbelebung der Vermögensteuer hinzu, dass die Einnahmen den Ländern zustehen. Somit wären zusätzliche Verteilungswirkungen zwischen den einzelnen Bundesländern zu berücksichtigen.

Abgesehen von der Vermögensteuer werden derzeit in Deutschland noch andere vermögensbezogene Steuern erhoben. Dazu zählen die Erbschaft- und Schenkungsteuer, die Grundsteuer, die Grunderwerbsteuer und die Bankenabgabe. Das Aufkommen aus diesen Steuerarten macht allerdings nur vier Pro-

¹⁷ Vgl. Dietmar Neuerer, Angriff auf die Reichen, in: Handelsblatt vom 5. 11. 2013.

¹⁸ Vgl. A. Boss et al. (Anm. 14), S. 10

¹⁹ Vgl. CDU/CSU, Gemeinsam erfolgreich für Deutschland. Regierungsprogramm 2013–2017, Berlin 2013, S. 17f.

²⁰ Vgl. C. Hacke (Anm. 13).

²¹ Vgl. Stefan Bach/Margit Schratzenstaller, Höhere „Reichensteuern“: Möglichkeiten und Grenzen, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 1 (2013), S. 5–12.

²² Vgl. Julia Mey, Die Vermögensteuer im internationalen Vergleich, Bayreuth 2013.

zent der gesamten Steuereinnahmen aus, 2012 waren es – trotz eines aktuellen Anstiegs bei der Erbschaftsteuer – 24,3 Milliarden Euro.^{F²³} Die OECD hat deshalb angemahnt, dass Deutschland Möglichkeiten zur Besteuerung nicht nur von hohem Einkommen, sondern auch von Vermögen stärker nutzen sollte.

Erbschaftsteuer ohne verfassungsrechtlichen Bestand

Aber auch das Erbschaftsteuerrecht musste in der jüngsten Vergangenheit bereits mehrfach reformiert werden – und landete ebenso oft vor dem Bundesverfassungsgericht. Bereits 1997 hatten die Karlsruher Richter die unterschiedlichen Bewertungsmaßstäbe für Immobilien, Grundbesitz, Betriebsvermögen oder Aktien über Bord geworfen. Knapp zehn Jahre später stand die Reform wieder auf dem Prüfstand – und wieder stuft das Bundesverfassungsgericht die Bewertungsregeln als verfassungswidrig ein, das Gesetz verstoße gegen den Gleichheitssatz des Grundgesetzes. 2008 kam die nächste Erbschaftsteuerreform – dieses Mal mit pauschalisierenden Bewertungsvorschriften, hohen persönlichen Freibeträgen und steuerlichen Vergünstigungen für selbst genutztes Wohneigentum und für Unternehmen. So kann beispielsweise Betriebsvermögen in der Regel bis zu einem Wert von einer Million Euro steuerfrei vererbt werden; wenn die Lohnsumme binnen zehn Jahren 1000 Prozent der Lohnsumme des Erbjahres nicht unterschreitet, fällt ebenfalls keine Steuer an.^{F²⁴} Experten kritisierten bereits damals, dass das reformierte Erbschaftsteuerrecht klientelbezogen sei und bestimmte Gruppen entlaste. Der Bundesfinanzhof sah dies ähnlich und legte dem Bundesverfassungsgericht das Thema erneut vor. Eine Entscheidung haben die Karlsruher Richter für das erste Halbjahr 2014 angekündigt. Welche Richtung der Gesetzgeber danach in Sachen Erbschaftsteuer beschreiten wird, bleibt offen. Im Koalitionsvertrag der Bundesregierung ist dazu lediglich Folgendes festgehalten: „Die Erbschaftsteuer ermöglicht in ihrer jetzigen Ausgestaltung den Generationswechsel in den Unternehmen und schützt Arbeitsplätze. Sie bleibt den Ländern als wichtige Einnahme-

^{F²³} Vgl. Brigitte Unger, Sieben Vorschläge für eine Stärkung vermögensbezogener Steuern in Deutschland, WSI Report 13/2014.

^{F²⁴} Vgl. ebd., S. 8.

quelle erhalten.“^{F²⁵} Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesfinanzministerium wird in einem aktuellen Gutachten konkreter: Eine Reform der Erbschaftsteuer mit gleichmäßiger Belastung aller Vermögensklassen sei das zieladäquate Instrument, um Vermögenskonzentration durch große Erbschaften zu vermeiden.^{F²⁶} Mit einer reformierten Erbschaftsteuer seien Umverteilungsziele in jedem Fall besser zu erreichen als mit einer Vermögensteuer.

Aktuell bilden die Grundsteuer und die Grunderwerbsteuer die bleibende Basis der vermögensbezogenen Steuern in Deutschland. Das Aufkommen daraus steht den Gemeinden zu. Dass die Einnahmen hieraus im internationalen Vergleich eher gering ausfallen, ist vor allem den veralteten Werten geschuldet, die der Besteuerung zugrunde liegen. Ökonomen argumentieren, dass die Grundsteuer ein hohes Potenzial besitzt, da die steuerlichen Ausweichmöglichkeiten gegen Null gehen. Eine Bewertung von Immobilien und Grundstücken näher am Verkehrswert könnte daher langfristig hohes Steueraufkommen sichern.^{F²⁷}

Kapitaleinkünfte: privilegierte Besteuerung

Daneben gibt es auch andere Bereiche im deutschen Steuersystem, die noch einmal der Gerechtigkeitsprüfung unterzogen werden könnten. Ein Beispiel dafür, dass Steuervereinfachung nicht zwingend mehr Steuergerechtigkeit herstellt, ist die Abgeltungsteuer: Einkünfte aus Kapitalvermögen werden pauschal mit 25 Prozent besteuert – unabhängig davon, wie hoch das zu versteuernde Einkommen des Steuerpflichtigen ist.

Dabei sollen Steuerzahler, die sich in der gleichen wirtschaftlichen Lage befinden, auch gleich belastet werden – damit wird die horizontale Steuergerechtigkeit gewährleistet.

^{F²⁵} Vgl. Deutschlands Zukunft gestalten. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, www.bundesregierung.de/Content/DE/StatistischeSeiten/Breg/koalitionsvertrag-inhaltsverzeichnis.html (21.2.2014).

^{F²⁶} Vgl. Besteuerung von Vermögen – eine finanzwissenschaftliche Analyse, in: Monatsbericht des Bundesministeriums der Finanzen, 20.12.2013, www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/2013/12/Inhalte/Kapitel-3-Analysen/3-7-bestuerung-von-vermoegen.html?view=renderPrint (21.2.2014).

^{F²⁷} Vgl. B. Unger (Anm. 23), S. 11.

tet. Die vertikale Steuergerechtigkeit wiederum soll sicherstellen, dass Steuerzahler in unterschiedlichen wirtschaftlichen Lagen auch unterschiedlich Steuern zahlen müssen. Unter Ökonomen wird daher die Forderung laut, Kapitaleinkünfte in die persönliche Einkommensteuer wieder einzugliedern, um auf diese Weise sowohl horizontale als auch vertikale Steuergerechtigkeit herzustellen.¹²⁸

Steuersystem: Spielball der Umverteilungspolitik

In der Debatte um vermögensbezogene Steuern und Umverteilung über das Steuersystem bleiben aktuell allerdings einige Punkte außer Acht. Zum einen ist das Steuersystem in der öffentlichen Wahrnehmung gefangen zwischen den Polen Gerechtigkeit und Transparenz. Individuelle Steuergerechtigkeit wird ebenso häufig eingefordert wie die Vereinfachung des Systems; die persönliche Lage jedes Einzelnen soll genauso berücksichtigt werden wie das System verständlich sein soll. Zudem soll es Leistungsanreize setzen, Familien fördern und besondere Lebenssituationen nicht außer Acht lassen. Möglicherweise wird damit dem Steuersystem zu viel aufgebürdet. Zum anderen ist nicht klar, ob sich tatsächlich Verteilungsgerechtigkeit einstellt, wenn an einer bestimmten Stellschraube im Steuersystem gedreht wird. Neue, möglicherweise ungewollte Verteilungswirkungen könnten entstehen, die dann wiederum neue steuerliche Ansätze erfordern.

Unstrittig ist, dass es für den Zusammenhalt einer Gesellschaft langfristig förderlicher ist, Einkommen und Vermögen fair zu verteilen. Massive Ungleichheiten und ein Auseinanderdriften des finanziellen Status Quo führen nicht nur zu politischen Debatten, sondern mittelfristig unter Umständen zu sozialen Spannungen. Allerdings liegt es an der Politik, auch jenseits des Steuersystems weitere Ansätze zu finden und über andere politische Instrumente nachzudenken, um Verteilungsgerechtigkeit herzustellen. Das Steuersystem allein wird dies auf Dauer nicht leisten können.

¹²⁸ Vgl. Wolfgang Scherf, Vermögensteuer: Steuergerechtigkeit und zusätzliches Steuereinkommen oder Belastung für den Standort Deutschland?, in: ifo Schnelldienst, 14 (2013), S. 3–6.

Julia Wippersberg

Prominenz: Entstehung, Erscheinung, Darstellung

Jeder kennt sie, viele reden über sie: Prominente. Prominenz wird in unseren Gesellschaften zu einem immer bedeutenderen Faktor: Prominente sind Gäste in Talkshows und zieren die Titelblätter von Magazinen, sie werden in der Werbung als Testimonials eingesetzt, es erscheinen Bücher über ihre Haustiere, Lieblingsrezepte und Grabstätten. Und niemand weiß genau, was „Prominenz“ eigentlich ist. Ist Prominenz ein ausschließlich mediales Phänomen? Haben diese Prominenten eigentlich eine Leistung abseits ihrer medialen Inszenierung erbracht und wenn ja, welche? Wie entsteht Prominenz? Und wer braucht Prominenz?

Julia Wippersberg

Priv.-Doz. DDr., geb. 1976; Senior Lecturer; stellvertretende Studienprogrammleiterin, Institut für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft, Universität Wien, Währingerstraße 29, A-1090 Wien/Österreich.

julia.wippersberg@univie.ac.at

Die theoretische Auseinandersetzung mit diesen Fragen ist spärlich. So hält die Soziologin Gertraud Linz 1965 zum Begriff „Prominenz“ fest, dass er „bisher zwar häufig verwendet, aber selten diskutiert worden ist“.¹ Dies gilt heute – beinahe 50 Jahre später – immer noch. Und wie sich Prominenz definiert, darüber sind sich die (wenigen) Autoren auch nicht einig. Dennoch lassen sich einige gemeinsame Merkmale herauskristallisieren: Prominente stehen in der Öffentlichkeit, haben einen hohen Bekanntheitsgrad und werden von mehr Personen gekannt, als sie selbst kennen. Unterschiede lassen sich feststellen bei der Begründung von Prominenz, bei den Wegen dorthin und bei der Bewertung von Prominenten.² Die meisten Definitionen haben eine eher negative Bewertung der Prominenz; Ängste vor dem Niedergang der Elite,

der Kultur, des Spezialistentums schwingen mit. Eine Ausnahme bildet hier der Philosoph Georg Franck, der Prominenz als eine „durchaus distinguierte Eigenschaft“[¶] sieht. Teilweise wird der Status des Prominenten in der Abgrenzung zum Star diskutiert: Die meisten sehen dabei einen Verfall vom Star zum Prominenten, wobei Ersterer als eine genuine Erscheinung betrachtet wird, Letzterer jedoch nur als ein von den Medien künstlich gezüchtetes Wesen gilt.[¶]

Definition von Prominenz: P – P – P

Für eine weitere Beschäftigung mit Prominenz braucht es zunächst eine Definition, die darauf Rücksicht nimmt, dass der Begriff auf viele Erscheinungsformen, unterschiedliche Gesellschaftsgruppen, Werdegänge, Herkunftsmöglichkeiten und Ausprägungen anwendbar sein muss: Politiker können genauso prominent sein wie Schauspieler oder Society-Größen, Sportler ebenso wie geistliche Würdenträger oder ungewöhnliche Gesetzesbrecher. Gründe für Prominenz reichen vom Innehaben eines Amtes über berufliche Qualifikation und herausragende berufliche Leistung bis hin zu Geburt, Heirat, Tod – und einer guten Inszenierung.

¶ Gertraud Linz, *Literarische Prominenz in der Bundesrepublik*, Olten–Freiburg/Br. 1965, S. 16.

¶ Vgl. Jürgen Gerhards/Friedhelm Neidhardt, *Strukturen und Funktionen moderner Öffentlichkeit: Fragestellungen und Ansätze*, in: Stefan Müller-Dohm/Klaus Neumann-Braun (Hrsg.), *Öffentlichkeit, Kultur, Massenkommunikation*, Oldenburg 1991, S. 31–89; Karl Kraus, *Unsterblicher Witz. Werke*, Bd. 9, hrsg. von Heinrich Fischer, München 1961; G. Linz (Anm. 1), S. 27; Charles Wright Mills, *Die amerikanische Elite. Gesellschaft und Macht in den Vereinigten Staaten*, Hamburg 1962, S. 90; Birgit Peters, *Prominenz. Eine soziologische Analyse ihrer Entstehung und Wirkung*, Opladen–Wiesbaden 1996, S. 19; Ulrich F. Schneider, *Der Januskopf der Prominenz. Zum ambivalenten Verhältnis von Privatheit und Öffentlichkeit*, Wiesbaden 2004, S. 65.

¶ Georg Franck, *Ökonomie der Aufmerksamkeit. Ein Entwurf*, München 1998, S. 151.

¶ Vgl. Diedrich Diederichsen, *Der Promi ist eine Mikrobe*, in: *Die Tageszeitung* vom 16. 1. 2004, S. 17; Werner Faulstich/Helmut Korte (Hrsg.), *Der Star. Geschichte. Rezeption. Bedeutung*, München 1997; Clive James, *Fame in the 20th Century*, London 1993; Harald Martenstein, *Populismus lohnt sich. Wie das Privatfernsehen Deutschland verändert hat*, in: Adolf Grimme Institut (Hrsg.), *Jahrbuch Fernsehen 2004*, Bonn 2004, S. 9–18.

„Wollte ich bis zur Pedanterie genau sein, müßte ich sagen, dass es die Prominenz eigentlich gar nicht gibt, daß sie also keine soziologisch umschreibbare Gruppe, sondern eine Vorstellung ist“, formulierte der Journalist Friedrich Sieburg 1954.[¶] Und so ist Prominenz tatsächlich weniger eine klar umschreibbare Gruppe als ein Attribut, das zu anderen Eigenschaften einer Person hinzukommen kann – und in manchen Fällen sogar allein bestehen kann. Deshalb sollte der Begriff Prominenz wieder auf seine Ursprungsbedeutung zurückgehen: das Herausragen.[¶] Prominenz bedeutet dann schlicht die *Bekanntheit einer Person*. Dieser Faktor kann zu anderen – beispielsweise Leistung, Inszenierung, Eliteposition – *hinzutreten*. Prominenz sollte neutral, ohne jede Wertung und unabhängig von Leistung, Anerkennung, Herkunft, Werdegang, Einflusspotenzial, Zustimmung, Sympathie, Erscheinungsform oder Ausprägung verwendet werden. Abhängig ist er von medialer Vermittlung, der Annahme durch ein Publikum (nicht gleichzusetzen mit Zustimmung) und einer gewissen Dauerhaftigkeit. Damit kann man bei Prominenz von einer symbiotischen Beziehung zwischen Prominentem, Presse und Publikum sprechen, die dem Begriff Prominenz immanent ist und ihn konstituiert.[¶] Daraus ergibt sich auch die Formel P – P – P.

Prominenz ist ein Faktor, der nur durch die Annahme durch ein Publikum entstehen kann. Ohne Öffentlichkeit gibt es auch keine Prominenz. Prominenz muss aber nicht immer auf Wertschätzung und Ansehen fußen. Auch nicht wertgeschätzte Menschen können prominent werden, vielleicht oft gerade deswegen oder aufgrund einer von ihnen aus-

¶ Friedrich Sieburg, *Von der Elite zur Prominenz*, in: *Die Zeit*, Nr. 25 vom 24. 6. 1954, www.zeit.de/1954/25/von-der-elite-zur-prominenz (20. 2. 2014).

¶ Von lat. *prominere* – herausragen.

¶ Vgl. dazu folgende, die als einzige die Symbiose dieser Faktoren erwähnen, aber nicht näher darauf eingehen: Joan Kristin Bleicher, *Medien, Markt und Rezipienten. Aufmerksamkeit als Grundbedingung medialer Kommunikation*, in: dies./Knut Hickethier (Hrsg.), *Aufmerksamkeit, Medien und Ökonomie*, Hamburg 2002, S. 125–148; Ulrike Kaiser, *Rückblick auf ein Mediendrama: Der Diana-Effekt*, in: *journalist*, (1997) 10, S. 13–19; Miriam Meckel, *Tod auf dem Boulevard. Ethik und Kommerz in der Mediengesellschaft*, in: dies. (Hrsg.), *Medien-Mythos? Die Inszenierung von Prominenz und Schicksal am Beispiel von Diana Spencer*, Opladen–Wiesbaden 1999, S. 11–52.

gehenden Polarisierung. Weiterhin sind Prominente nicht zwingend „wichtig“ für die Gesellschaft oder eine Gruppe als Entscheidungsträger, Arbeitgeber oder Ähnliches.

Prominenz und Elite

Prominenz wird oft in Zusammenhang mit Elite gebracht. Ist die Elite immer prominent? Oder die Prominenz immer elitär? Können die beiden Phänomene gleichgesetzt werden? Das Verhältnis von Prominenz und Elite hat die Forschung ausführlich beschäftigt,¹⁸ es kommt dort allerdings zu keiner endgültigen Lösung dieses Spannungsverhältnisses.

Gemäß der eingeführten Definition dürfen Prominenz und Elite nicht gleichgesetzt werden, auch wenn sie einige Gemeinsamkeiten aufweisen: Beide Phänomene können in allen gesellschaftlichen Bereichen entstehen, sind auf individuelle Leistung gegründet, entstehen durch eine Selektion vom Rest der Gesellschaft, haben einen offenen Zugang sowie häufig Vorbildfunktion und Einfluss auf die Gesellschaft. Die größten Unterschiede liegen in den konstituierenden Faktoren, vor allem darin, dass Elitezugehörigkeit zumeist mit Spitzenpositionen, unmittelbarer Macht und Entscheidungsbefugnis sowie einem Führungsanspruch einhergeht und oft mit Herrschaftsstrukturen zusammenhängt.¹⁹ Für die Entstehung von Prominenz kommt noch eine andere Form von Leistung in Frage: die Fähigkeit, sich selbst zu inszenieren. Für die

¹⁸ Vgl. beispielsweise Hans-Peter Dreitzel, *Elitebegriff und Sozialstruktur. Eine soziologische Begriffsanalyse*, Stuttgart 1962; Suzanne Keller, *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society*, New York 1993; C. W. Mills (Anm. 2); Harald Wenzel, *Obertanen. Zur soziologischen Bedeutung von Prominenz*, in: *Leviathan*, 28 (2000) 4, S. 452–476.

¹⁹ Vgl. etwa Wilhelm Bürklin/Hilke Rebenstorf (Hrsg.), *Eliten in Deutschland. Rekrutierung und Integration*, Opladen 1997; H.-P. Dreitzel (Anm. 8); Gerhard Felzl (Hrsg.), *Die Fortschrittmacher. Eliten und ihre gesellschaftliche Relevanz im 21. Jahrhundert*, Wien 2002; Stefan Hradil/Peter Imbusch (Hrsg.), *Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen*, Opladen 2003; Klaus-Michael Kodalle (Hrsg.), *Der Ruf nach Eliten*, Würzburg 1999; Beate Kraus (Hrsg.), *An der Spitze: von Eliten und herrschenden Klassen*, Konstanz 2001; Thomas Leif (Hrsg.), *Die politische Klasse in Deutschland. Eliten auf dem Prüfstand*, Bonn-Berlin 1992; Wilfried Röhrich (Hrsg.), *Demokratische Elitenherrschaft. Traditionsbestände eines sozialwissenschaftlichen Problems*, Darmstadt 1975.

Elitebildung ist dies nicht hinreichend – obwohl die Fähigkeit zur (Selbst-)Inszenierung auch hier nicht schadet.

Auch wenn sich Personenkreise durchaus überschneiden können, gehört nicht jeder Prominente gleich zur Elite. Eliten können, müssen aber nicht prominent werden, wobei der Elitestatus förderlich sein kann, um Prominenz zu erlangen. Umgekehrt kann auch Prominenz manchmal zu einer Eliteposition führen (beispielsweise als Quereinsteiger in der Politik). Das Verhältnis von Elite und Prominenz ist als das Nebeneinander von zwei gesellschaftlichen Phänomenen zu verstehen, die von Personen auch gleichzeitig erlangt werden können, die sich wechselseitig also nicht ausschließen. Prominenz ist ein allgemeineres Phänomen der Bekanntheit, das zur Elite hinzutreten kann. Prominenz kann Elite aber nicht ersetzen oder aufheben.

Entstehungsbedingungen

Ein starkes Aufkommen an Prominenten ist seit etwa 30 Jahren zu bemerken. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Massenmedien, insbesondere das Fernsehen und das Internet. Der Journalist Neal Gabler sieht die Entwicklung als die vermutlich „einschneidendste und einflussreichste Entwicklung des späten 20. Jahrhunderts, obgleich niemand genau zu wissen scheint, wann, wo oder wie sie entstanden war, außer, dass sie wohl aus jüngeren Tagen stammte“.¹⁰ Der Historiker Daniel J. Boorstin liefert bereits 1964 eine lapidare Erklärung für das Funktionieren des Prominentensystems: „Irgend jemand hat stets ein Interesse am Entstehen einer Berühmtheit – vor allem sie selbst, Presseagenten werden dafür bezahlt und Journalisten brauchen Stories.“¹¹ Der Kolumnist Harald Martenstein erklärt das „Promi-Syndrom“ als eine Folge der Einführung des Privatrundfunks. Durch private Rundfunksender entstand plötzlich viel Sendezeit, die attraktiv gefüllt werden musste, etwa mit „Prominenten, die man sich selber herstellt“.¹² Prominenz steht also in einem en-

¹⁰ Neal Gabler, *Das Leben, ein Film. Die Eroberung der Wirklichkeit durch das Entertainment*, München 2001, S. 167.

¹¹ Daniel J. Boorstin, *Das Image oder Was wurde aus dem Amerikanischen Traum?*, Reinbek 1964, S. 69.

¹² H. Martenstein (Anm. 4), S. 12. Vgl. auch N. Gabler (Anm. 10), S. 172 ff.

gen Abhängigkeitsverhältnis zu den Massenmedien, das aber nicht einseitig ist, da auch die Massenmedien von den Prominenten abhängig sind.¹³

Die Interessen der Medienunternehmen sind (abgesehen von den Eigeninteressen des Prominenten) nicht zu unterschätzen. Die Vervielfachung der Programme und der Sendezeit durch das Aufkommen der privaten Fernsehsender erzeugte eine Spannung zwischen der Notwendigkeit, immer größere Programmflächen füllen zu müssen, und dem Ziel, herausragende Programmereignisse zu schaffen, die dem Publikum als Besonderheit im Gedächtnis bleiben.¹⁴ Castingshows, Talkshows, Reality-TV und weitere „Promi-Formate“ (wie „Ich bin ein Star – holt mich hier raus“ oder „Let’s Dance“) spielen hier eine verstärkende Rolle: Einerseits brauchen sie Prominente als Grundlage für diese Sendungen, andererseits erschaffen sie diese erst für beziehungsweise durch diese Formate. 30 Jahre Privatfernsehen und vermehrte Eigenproduktionen haben Menschen prominent gemacht, die sonst vielleicht nie eine Chance zum Aufstieg in die Medienszene gehabt hätten. Das Fernsehen wird durch die Schaffung eigener Events und Prominenz immer eindeutiger selbstbezogen. Der Medienwissenschaftler Urs Dahinden stellt die Frage, ob die Selbstreferenzialität des Mediensystems eine Produktionsvoraussetzung für Prominenz ist – beantwortet sie aber leider nicht.¹⁵

Aber auch das Prominentensystem ist selbstreferenziell. Sobald man den Sprung in die Prominenz geschafft hat, bewegt man sich zum großen Teil nur noch innerhalb dieses Systems, das mit dem Mediensystem unlösbar verknüpft ist, da dieses die Voraussetzung für den Prominentenstatus ist. Irgendwann

¹³ Vgl. Ulrike Becker, Ein kleiner Mann wird groß. Die Darstellung von Nicht-Prominenten in den unterhaltenden Wochenzeitschriften am Beispiel der „Neue Post“, Hamburg 1993, S. 60.

¹⁴ Vgl. Knut Hickethier, Trends in der Programmentwicklung im öffentlich-rechtlichen und im privaten Fernsehen, in: Hermann-Dieter Schröder (Hrsg.), Entwicklung und Perspektiven der Programmindustrie, Baden-Baden 1999, S. 89–103, S. 95.

¹⁵ Vgl. Urs Dahinden, Informationsflut und Aufmerksamkeitsmangel. Überlegungen zu einer Sozialökonomie der Aufmerksamkeit, in: Klaus Beck/Wolfgang Schweiger (Hrsg.), Attention please! Online-Kommunikation und Aufmerksamkeit, München 2001, S. 39–56, hier: S. 46.

löst sich die öffentliche Beachtung vom Ursprungsgrund, und die Aura des Besonderen umgibt einen schon deshalb, weil man von anderen und vor allem von den Medien beachtet wird: Man ist prominent, weil man prominent ist.¹⁶ Das System trägt sich selbst: „Wer einen hohen Bekanntheitsgrad besitzt, wie ihn Massenmedien erzeugen können, findet schon allein deshalb Beachtung. Prominenz verstärkt sich also selbst.“¹⁷ Die Untrennbarkeit der beiden Sphären Prominenz und Mediensystem ist damit klar ersichtlich: Ohne die Medien könnte Prominenz nicht entstehen und existieren, umgekehrt könnten Teile des Mediensystems ohne Prominenz wohl ebenfalls nicht bestehen. Hier zeigt sich deutlich die Symbiose der drei P: Prominenz, Presse und Publikum.

Die Bedeutung der Prominenz lässt sich auch als Phänomen der Populärkultur verstehen, bei der die Entstehung der Massenmedien und Rezeptionsfreiheit des Publikums eine zentrale Rolle spielen. Populärkultur ist bildorientiert, leicht zugänglich und erfordert kaum Anstrengung.¹⁸ „In der Populärkultur artikulieren sich Bedürfnisse, Wünsche und Sehnsüchte der Menschen.“¹⁹ Prominente sind als Phänomen der Populärkultur zu werten. Das Zusammenspiel von bilddominierten Medien und Performanz (als „Optimierung möglichst allgemeinverständlicher, nicht-verbaler, performativer, theatralischer und vorrangig visueller Kommunikationsformen“²⁰), von einem Angebot an Lesarten für das Publikum und dem Be-

¹⁶ Vgl. Jo Groebel, Zwischenruf: Präsenzelite oder die Demokratisierung der Prominenz, in: Ralph Weiß/ders. (Hrsg.), Privatheit im öffentlichen Raum. Medienhandeln zwischen Individualisierung und Entgrenzung, Opladen 2002, S. 507–522, hier: S. 515.

¹⁷ Christoph Neuberger, Online-Journalismus als Instanz der Aufmerksamkeitslenkung, in: K. Beck/W. Schweiger (Anm. 15), S. 217–235, hier: S. 219.

¹⁸ Vgl. Lothar Mikos, Fernsehen im Erleben der Zuschauer. Vom lustvollen Umgang mit einem populären Medium, Berlin–München 1994, S. 24; Udo Göttlich/Rainer Winter (Hrsg.), Politik des Vergnügens. Zur Diskussion der Populärkultur in den Cultural Studies, Köln 2000, S. 7; Hans-Otto Hügel (Hrsg.), Handbuch Populäre Kultur, Stuttgart–Weimar 2003, S. 6.

¹⁹ L. Mikos (Anm. 18), S. 21.

²⁰ Winfried Fluck, „Amerikanisierung“ der Kultur. Zur Geschichte der amerikanischen Populärkultur, in: Harald Wenzel (Hrsg.), Die Amerikanisierung des Medienalltags, Frankfurt/M.–New York 1998, S. 13–52, hier: S. 16.

dürfnis der Prominenten zur Erhöhung ihres Selbstwerts deuten klar darauf hin: „Stars sind gewissermaßen prototypisches Produkt von Populärkultur.“^{F²¹}

Entstehung von Prominenz

Da Prominenz als Bekanntheitsattribut definiert ist, das untrennbar mit dem Mediensystem verbunden ist, stellt sich die Frage, wie Prominenz entstehen kann.^{F²²} Wichtig ist, dass es sich um ein Modell auf einer Zeitachse handelt: Prominenz entsteht nicht durch ein einmaliges Herausragen aus der Masse, sondern nur durch kontinuierliche Präsenz beim Publikum.

Die Voraussetzung für allgemeine, freiwillige und positive Prominenz ist eine geeignete Persönlichkeit: Es braucht eine narzisstische Persönlichkeitsstruktur und einen Hang zum Exhibitionismus. Prominente müssen sowohl über Leistungsfähigkeit als auch über Erfolgstüchtigkeit verfügen, medial attraktiv sein und kommunikative Fähigkeiten aufweisen. Ausgangspunkt für die Entstehung von Prominenz ist nun ein „natürlicher“ oder ein „künstlicher“ beziehungsweise „inszenierter“ *Auslöser*, aufgrund dessen die *Inszenierung* der Person mit allen Mitteln der Öffentlichkeitsarbeit, insbesondere der Personality-PR, erfolgt. Daran schließt die *Vermittlung der Person durch die Massenmedien* an.

Bei geeigneten natürlichen Auslösern kann für die erste massenmediale Vermittlung die Inszenierung unterbleiben. Durch die massenmediale Vermittlung tritt die Person in die Sphäre des Publikums ein, das der Person Aufmerksamkeit schenkt. Prominenz kann entstehen. Mit dem Eintritt in die Sphäre des Publikums braucht es weitere Bestätigungen der Prominenz (diese können die gleichen Aktivitäten wie der Auslöser sein, diesem ähnlich oder gänzlich andere), Inszenierungen und massenmediale Vermittlung. Damit baut sich eine Spirale im Publikum auf: Je größer der Radius, desto größer ist auch die

^{F²¹} Ulrich Saxer, Das Starphänomen im dualen Rundfunksystem, in: W. Faulstich/H. Korte (Anm. 4), S. 204–218, hier S. 209.

^{F²²} Für eine detaillierte Beschreibung des Modells inklusive aller Komponenten vgl. Julia Wippersberg, Prominenz. Entstehung. Erklärungen. Erwartungen, Konstanz 2007, S. 153 ff.

Prominenz. Bestätigungen und Inszenierungen müssen nicht gleich stark sein, sie können sich mitunter auch wechselseitig ersetzen. Nicht zu ersetzen sind wiederholte massenmediale Vermittlung und Publikum. Diese beiden Faktoren spielen eine konstituierende Rolle: Das Publikum muss die medial vermittelte Person als Prominenten annehmen. Die Annahme des Prominenten durch das Publikum muss aber nicht unbedingt auch die Zustimmung zum Prominenten, zu seinen Überzeugungen oder Verhalten bedeuten.

Ab dem Zeitpunkt, ab dem keine weiteren tatsächlichen Bestätigungen mehr nötig sind, um Vermittlung zu erreichen, kann von Prominenz gesprochen werden. Dies bedeutet nicht, dass keine weiteren Auslöser mehr gesetzt werden, sondern nur, dass es für die Vermittlung nicht mehr notwendig ist. In diesem Falle wird die Inszenierung immer wichtiger. Es ist nicht möglich, einen genauen Zeitpunkt zu nennen, ab dem eine Person als prominent gilt. Dies hängt von dem Auslöser, der Inszenierung und der Annahme durch das Publikum ab.

Sonderformen des Modells zur Entstehung von Prominenz

Es sind einige Sonderformen dieses Modells zu berücksichtigen, die sich um die Prominenzkarrieren von unfreiwillig Prominenten, Prominenten aufgrund von Bildschirmberufen, Berufs- und Interessenprominenz und lokaler Prominenz drehen. Diese Sonderprominenzkarrieren lassen sich als Varianten des Grundmodells darstellen, wobei jeweils ein Faktor des Grundmodells nicht vorhanden (Wille zur Prominenz beziehungsweise geeignete Persönlichkeit) oder nur eingeschränkt gegeben (Größe und Zusammensetzung des Publikums) ist.

Unfreiwillige Prominenz: Bei dieser fehlt es am Wunsch der Person, prominent zu werden. Sie ist nicht geeignet oder nicht gewillt, prominent zu werden, und erlangt diesen Status unfreiwillig aufgrund verschiedener Umstände. Unfreiwillige Prominenz entsteht beispielsweise bei Katastrophen- und Verbrechenopfern, Partnern, Freunden und Kindern von Prominenten sowie Eliteangehörigen. Wenn in den genannten Fällen die Inszenierung unterbleibt, kann die unfrei-

willige Prominenz trotz möglicher Anlässe meist beendet werden beziehungsweise festigt sich nicht, da keine weitere massenmediale Vermittlung stattfindet und das Publikum mangels interessanter Aspekte das Interesse an der betreffenden Person verliert.

Prominenz durch „Bildschirmberufe“: Eine interessante Sonderform der Prominenz stellen jene Mitarbeiter in Medienbetrieben dar, die in sogenannten Bildschirmberufen tätig sind (vor allem Moderatoren und Nachrichtensprecher). Die Besonderheit zeigt sich in der Vermischung von Auslöser und Vermittlung. Die Arbeit im Medienbetrieb ist ein natürlicher Auslöser, da es sich um eine tatsächliche Leistung handelt, die aber schon im Vermittlungsmedium stattfindet. Auslöser und Vermittlung fallen somit zusammen. Eine weitere (gegebenenfalls berufsferne) Inszenierung ist möglich, aber nicht nötig, da die Person durch ihren Beruf ständige mediale Präsenz erlangt.

Berufs- und Interessenprominenz: Sie wird nicht vom allgemeinen Publikum, sondern von einem anderen, meist kleineren, spezifisch zusammengesetzten Publikum angenommen, das durch einen gemeinsamen Beruf oder ein gemeinsames Interesse gekennzeichnet ist. Bei Berufsprominenten setzt sich das Publikum aus Berufskollegen derselben Branche zusammen. Der (natürliche) Auslöser ist zumeist eine große fachliche Leistung, die Anerkennung findet. Die Vermittlung erfolgt hauptsächlich über Fachpublikationen sowie gegenüber einem Präsenzpublikum (etwa bei Kongressen).

Ein Interessenprominenter entsteht durch ein Publikum mit gemeinsamen Interessen und Vorlieben, vor allem für gesellschaftliche Bereiche, die vergleichsweise wenige Anhänger finden (beispielsweise Oper, Randsportarten oder bestimmte Literaturgattungen). Als (natürliche) Auslöser kommen vor allem die Leistungen in den entsprechenden Interessengebieten in Betracht, die aber nicht für die allgemeine massenmediale Vermittlung ausreichen.

Lokale Prominenz: Auch bei der lokalen Prominenz ist im Unterschied zum allgemeinen Modell das Publikum ein anderes. Es ist – durch geografische Grenzen eingeschränkt – viel kleiner. Die Vermittlung er-

folgt hauptsächlich durch persönliche Kontakte, aber auch Lokal- und Regionalmedien spielen eine Rolle.

Jene Formen der Prominenz, die auf einem spezifischen (kleineren) Publikum gründen, können durch massenmediale Berichterstattung den Sprung zur allgemeinen Prominenz machen. Beim Übergang von Berufs- und Interessenprominenz zur allgemeinen Prominenz ist der Glaube an die Leistung seitens des allgemeinen Publikums von enormer Bedeutung, da es die tatsächliche fachliche Leistung aufgrund mangelnder Sachkenntnis zumeist nicht beurteilen kann. Dies kann durch gekonnte Inszenierung erreicht werden, so etwa durch „Übersetzung“ von der Fachsprache in allgemein verständliche Sprache.

Nutzen von Prominenz für Kommunikationsbranche und Publikum

Die Massenmedien wie auch die Kommunikationsbranche leben in vielerlei Hinsicht sehr gut von den Prominenten: Prominenz ist ein altbekannter Nachrichtenwert, der Inhalte attraktiver machen kann. Sie sind (zum Teil) einziger Inhalt von Websites, (Klatsch-)Magazinen und TV-Sendungen oder betreiben eigene Formate. Prominente werden in der Werbung und in der Politik als Testimonials eingesetzt. Rund um die Inszenierung von Prominenten sind zudem eigene Branchen entstanden, die mit der Inszenierung der Prominenten ihre Geschäfte machen, „von den Promotoren und Vermittlern über die PR-Berater und Fanpublizisten bis zu den Produktionsfirmen und Händlern mit Accessoires der Stars“.²³ Die Personality-PR formt das Image, vermittelt Prominente an die Medien, die Werbung und zu Events und bereitet sie auf diese Auftritte vor.

So stellen Prominente, Medien und „angrenzende Branchen“ wie PR oder Werbung einen gut funktionierenden Verwertungsmechanismus dar: Die Massenmedien, die die Prominenz „gemacht“ haben, die diesen Personen erst ein Forum und ein bestimmtes Maß an erwartbarer Aufmerksamkeit geboten haben, benutzen sie, um genau dies auch weiterhin gewährleisten zu können. Die Prominenten wiederum streben – vor allem mit-

²³ U. Saxer (Anm. 21), S. 214.

tels professioneller Inszenierung durch PR und Werbung – weiterhin in die Öffentlichkeit. Durch die permanente Nachfrage des Publikums nach (immer neuen) Prominenten wird der Kreislauf in Gang gehalten: „Beim Aufbau von Prominenz sind Industrie und Publikum Komplizen.“²⁴

Es ist davon auszugehen, dass das Publikum nur jene Personen als prominent anerkennt, die ihm in irgendeiner Form nutzen. Prominente erfüllen für das Publikum bestimmte Funktionen und Bedürfnisse und lösen Emotionen aus: „Je mehr Reflexionsfläche für tatsächliche, erträumte oder gefürchtete Seinszustände zur Verfügung steht, umso mehr Aufmerksamkeit wird dem Promi zuteil.“²⁵ Im Sinne der Populärkultur lassen Prominente für das Publikum eine Menge an Lesarten zu, jeder Zuschauer holt sich von der Rezeption von Prominenten das, was er in seinem sozialen Kontext braucht oder wünscht.

So stark die Nachfrage einerseits ist, so groß ist andererseits auch die Aufregung über die Prominenten: Sie hätten nichts gesellschaftlich Relevantes geleistet und würden sich nur in den Vordergrund drängen. Dennoch sind Prominente mögliches Identifikationsmodell, Vorbild oder bergen Abgrenzungspotenzial. Sie befriedigen Urinstinkte wie Voyeurismus, Ekel, Schadenfreude und Mitleid und spenden Trost, wenn erkennbar wird, dass Prominente mit denselben Problemen zu kämpfen haben wie „normale“ Menschen. Sie stellen gesellschaftsübergreifende gemeinsame Gesprächsthemen dar und können die Zugehörigkeit zu einer Gruppe definieren. Und schließlich sind sie manchmal einfach Unterhaltung und Ablenkung. Auch wenn es negative Ausprägungen im Verhältnis von Prominenten und Publikum geben kann, ist ihre Leistung für die Gesellschaft nicht geringzuschätzen.

²⁴ Bruno Seemann, *Prominenz als Eigentum*, Baden-Baden 1996, S. 22.

²⁵ Marcus Johst, *Die Stimmungsmacher*, in: cover. Medienmagazin, (2004) 2, S. 22–26, hier: S. 24.

Joachim Renn

Faszination Adel – Popularität unzeitgemäßer Standesprivilegien als Problem der Demokratie?

Essay

Adelshochzeiten und Thronfolgergeburt haben eine riesenhafte und leicht erregbare Anhängerschaft. Eigentlich private Statuspassagen wie Eheschließung, Niederkunft und Beisetzung werden von einem Millionenpublikum enthusiastisch und distanzlos verfolgt, sofern das betroffene Personal dem Hochadel zugerechnet werden kann; auch dort, wo das Knüpfen und Lösen adliger Familienbande laut zuständiger Verfassung eben keine „Staatsaffäre“ ist. Politische Quereinsteiger von Rang und Geburt genießen einen erklärungsbedürftigen Vertrauensvorschuss bei großen Teilen der Bevölkerung.

Joachim Renn

Dr. phil., geb. 1963; Professor am Institut für Soziologie der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Lehrstuhl „Theoriebildung und soziale Kohäsion“, Scharnhorststraße 121, 48151 Münster. jrenn_01@uni-muenster.de

Den mannigfaltigen Solidarisierungen mit dem Freiherrn zu Guttenberg nach dessen erzwungenem Rückzug aus der offiziellen Politik haftet zwar ein Hauch von Uninformiertheit (und Wissenschaftsverachtung) an. Dessen ungeachtet könnte man hinter der Sympathie für die gutsherrliche Zurschaustellung von Unkonventionalität im politischen Betrieb eine an Max Weber erinnernde Mahnung an die Berufspolitiker wittern: In seinen berühmten Münchner Vorträgen von 1919 hatte er dem Degenerationstypus des Politikers, der „von der Politik“ lebt, das Modell eines authentischen Führers an der Spitze rationaler Verwaltung entgegeng gehalten. Dieser lebe „für die Politik“, und es gelinge ihm, die

Seelenlosigkeit der Maschinen von Partei und Verwaltung durch das „Charisma“ des akklamierten Repräsentanten echten Entscheidens zu kompensieren.[¶] Gerade in Deutschland aber, dessen mittelalterliche Kaiser einem Reich auf dem Papier vorstanden und dessen Könige nur wenig oberhalb des Zwergstaatenfürstentums agierten, weckt die Verbindung zwischen Charisma des politischen Personals und „Führerschaft“ die unheilvollsten Erinnerungen. Sollte man es darum also bei einem ersehnten Abgang des gegenwärtigen politischen Personals nicht mit einer noch früheren historischen Stufe versuchen und auf die vermeintlich substanzielle Charakterressource einer höheren Geburt setzen?

Adelssympathie und Politikverdrossenheit

In diesem Querverweis steckt eine zunächst beunruhigende Ambivalenz der Adelssympathie. Diese besteht, sofern sich unter persönliche Erregungen über eigentlich private Umtriebe einer prominenten statt herrschenden Personengattung womöglich politisch aussagekräftige Haltungen mischen. Das wäre jedenfalls dann der Fall, wenn zwischen der Krönung als Medienereignis und dem ganz normalen parteipolitischen Engagement von Adelpersonen wie Otto von Habsburg oder Otto Graf Lambsdorff eine Sehnsucht nach Elitebildung entlang leistungsunabhängiger Adelsprädikate aufkeimte. Steckt hinter dem populären Reiz des personifizierten Geburtsprivilegs womöglich eine Verdrossenheit gegenüber dem sperrigen politischen System, in das sich das demokratische Prinzip der Selbstbestimmung des „Volkes“ nun einmal verwandelt, wenn die Politik in einen Betrieb übersetzt werden muss? Stehen die Tränen über das Schicksal der Lady Diana in einer geheimen Verbindung mit der Frustration über die realdemokratische Wirklichkeit scheinbar entrückter und fremdartiger Politik?

Genug spricht noch immer dagegen, so beispielsweise die Vermutung der Publizistin Raphaëlle Bacqué, dass in der medialen Häme dieser Tage über eine Liaison des

[¶] Vgl. Max Weber, *Politik als Beruf* (1919), in: ders., *Gesammelte Politische Schriften*, hrsg. von Johannes Winckelmann, Tübingen 1988⁵, S. 505–560.

französischen Staatspräsidenten eine nachholende Entsakralisierung des Königs vollzogen und die „monarchischen Restbestände in der Republik“ als endgültig unzeitgemäß demaskiert würden.[¶] Königshäuser können im Zusammenhang eines europäischen „Mehr-Ebenen-Systems“ der Politik zwar mit einigem Recht als „dekorative Fremdkörper“ betrachtet werden.[¶] Wenn aber Demokratie *mehr* ist als ein formales Gerüst von Verfahrensregeln unter Einschluss inszenierter Rückkoppelungen mit einem vermuteten „Volkswillen“, wenn also der Bezug auf den „Gemeinsinn“ einen realen Rückhalt in den Alltagshaltungen des Publikums haben sollte, dann verlangt die Demokratie von ihren Bürgern offenbar mehr als ein nur äußerlich gefügiges Stillhalten gegenüber der Politik. Und das hieße dann, dass die emotional aufgeladene Anteilnahme an den Querelen der Geburtsnobilität immerhin ein mögliches Indiz für Erosionen demokratischer Grundhaltungen wäre. Als ein Flirt mit dem ständischen Prinzip der Elitebildung wird die Adelssympathie politisch aufgeladen, wenn sie mit der Verärgerung über das politische Alltagsgeschäft eine Verbindung eingehen sollte.

Vom politischen Gehalt eines projizierten Faszinosums

Soweit sich die Adelssympathie im Radius der Regenbogenpresse, durch Auflagen und Einschaltquoten sowie in Leserzuschriften zu Fällen wie der Guttenberg-Affäre zum Ausdruck bringt, bewegen sich Vermutungen über ihre Beziehungen zur kulturellen Verankerung der Demokratie empirisch (das heißt gestützt durch sozialwissenschaftliche Forschung) auf unsicherem Boden, zumal wir es in der Regel mit impliziten, affektiv gestimmten und nur selten von den Betroffenen selbst auf Konsistenz ihrer Implikationen hin überprüften Orientierungen zu tun haben. Verfügbare Umfrageergebnisse – so wichtig und aussagekräftig sie sind – könnten den tieferen Sinn der Popularität des Adels

[¶] „Ein Mann ohne Eigenschaften“. Interview mit Raphaëlle Bacqué, in: *Der Spiegel*, Nr. 4 vom 20. 1. 2014, S. 84 ff.

[¶] So formuliert es, eher *en passant*: Niklas Luhmann, *Die Politik der Gesellschaft*, Frankfurt/M. 2000, S. 74.

hier leicht verfehlen. Denn das, was in standardisierten Umfragen auf allzu direkte Fragen geantwortet wird, verzerrt häufig genug die tatsächlichen, den Betroffenen vielleicht selbst undurchsichtigen, subjektiven Einstellungen. Die entstehenden, in der Sozialforschung wohl bekannten Effekte der „sozialen Erwünschtheit“ führen dann beispielsweise dazu, dass die echte Royalistin sich bedeckt hält, während ein bekennender Monarchist eher Renitenz sucht und Anstoß erregen will, als dass er wahrhaftig einen Grundherrscher über sich wünschte.

Der mögliche politische Gehalt der Adelsympathie liegt ohnehin auf einem anderen Niveau als eine mögliche royalistische Gesinnung mit Bezug zu tatsächlich parteipolitischen Absichten. Die Einschätzung einer möglichen Spannung zwischen demokratischer Grundattitüde und Adelsfaszination muss sich deshalb an eine eher kultursoziologisch-sozialpsychologische Interpretation von *indirekt* mitgeteilten Sehnsüchten und Projektionen halten. Der projektive Charakter der Adelsfaszination zeigt sich dann, wenn man implizite Erwartungen an hochwohlgeborene Individuen wenigstens grob mit der strukturellen Lage von Adelsfamilien innerhalb demokratischer Rechtsstaaten und liberaler Wirtschaftsordnung kontrastiert. Es zeigt sich dabei rasch, dass die Liebe zur Noblesse als angedeutete Kritik des Status quo der Herrschaft in demokratischen Ordnungen nur solange taugt, wie sie nicht als eine ernsthafte Option beim Wort genommen wird. Denn der traditionelle Adel ist in der Fantasie des Publikums nicht in seiner ehemaligen historischen Gestalt als unbeschränkt herrschende Elite reizvoll. Er gefällt vielmehr nur in seiner kupierten Form, in der das ständische Geblütsprivileg in eine verbürgerlichte Tugendhaftigkeit ohne faktische Autoritätsausübung übersetzt ist.

Von tatsächlicher Macht zu tugendhafter Selbstinszenierung

In der rein monarchischen und in der ständischen Ordnung war das Politische beschränkt auf die personale Herrschaft eines – historisch mal mehr, mal weniger strikt – abgeschlossenen Standes, der sich durch komplizierte Verwandtschafts-, Freundschafts- und Klientelbeziehungen bildete. Diese Zeit ist

erst einmal vorbei. Nach dem Ersten Weltkrieg – dessen Ausbruch in diesem Jahr immerhin ein volles Jahrhundert hinter uns liegt – war der Adel in Deutschland und mit anderen Akzenten in Österreich zunächst erledigt, das heißt zu großen Teilen delegitimiert und politisch wie rechtlich weitgehend „abgewickelt“. Die schmachvolle Flucht des lautlos entthronten deutschen Kaisers in sein operettenhaftes Exil, die Abschaffung von Privilegien durch die Weimarer Verfassung, die Aufhebung der Adelstitel in Österreich und so mancher Verlust an Liegenschaften stehen jedenfalls für einen jener seltenen abrupten Brüche, in denen sich eine radikale historische Auswechslung der Eliten vollzieht. Natürlich wird bei solchen Brüchen nicht wirklich alles von heute auf morgen neu. Man muss zwischen dem offiziellen Status einer Gruppe innerhalb des Rechts, der Politik, der verbrieften Besitztitel und dem inoffiziellen, schwer bestimmbaren Ansehen unterscheiden, das eine solche Gruppe „über ihre Zeit hinaus“ in den Alltagskulturen einer Gesellschaft noch genießt. So nahm die Geschichte Deutschlands noch einige von Grauen durchzogene Wendungen, bis „die“ Gesellschaft hier – wenigstens halbwegs – als ein demokratisiertes Gefüge zwischen politischem System und kultureller Orientierung gelten konnte.

Dass das Ende eines Krieges wenigstens an der Oberfläche der Rechtsordnung von praktischen Verhältnissen das Privileg eines herrschenden Standes hinwegfegen kann, muss ohnehin tiefere Gründe haben als die kurzfristig sichtbare Pleite von Glanz und Glorie im Grauen der Schützengräben. Ohne Zweifel hat sich die Adels Herrschaft im Kriegsverlauf durch das Missverhältnis zwischen der Rhetorik der „schimmernden Wehr“ und dem Elend der industriell geführten Materialschlachten entschieden blamiert. Aber die höchst alltagswirksame Neigung, lieber erhebenden Illusionen als bedrückenden Realitäten anzuhängen, war auch nach dem November 1919 kraftvoll genug, um rund um das Phantasma der „Dolchstoß-Legende“ traditionellen Halluzinationen Wirkung im politischen Alltagsgeschäft zu verschaffen. Daraus folgt zweierlei: Zum einen ist der Elitewechsel, dem der Adel seine Verwandlung von einem faktisch herrschenden Stand in eine Projektionsfläche für unsortierte Tugend- und Ordnungsfantasien verdankt, nicht tages-

politisch, sondern *strukturell* bedingt. Die Adels Herrschaft hatte sich durch den Wandel der industrialisierten Welt und den Umbau der Sozialstruktur „überlebt“, lange schon bevor das in den Attitüden des zum System gewordenen Untertanengeistes angekommen war.[†] Zum zweiten ist die – hundert Jahre nach Sarajevo – geradezu wiederaufgestandene Adelsfaszination in der Alltagskultur ein Phänomen, dessen Bedeutung für den Stand der Demokratie in der Gegenwart eher im Bereich der indirekt wirksamen Fantasien als im Feld ernsthafter Interessen an einer Renaissance ständischer Ordnung zu suchen ist. Hier ist zu vermuten, dass die Faszination des Adels als ein Effekt medialer Fiktionalisierungen die objektiv und strukturell eher geringe Bedeutung einer traditional abgegrenzten Gruppe mit einer Art von bereinigter Projektion überzieht. Diese Projektion würde den Test auf Übersetzung in politische Wirklichkeit nicht überstehen, weil die Fantasie über den Adel die Realitäten seiner ehemaligen Macht von den glänzenden Merkmalen seiner tugendhaften Selbststilierung abzieht. Übrig bleibt in dieser Subtraktion zum Wunschbild eine Mischung aus Märchenkulisse, Galagarderobe und Charakterfestigkeit.

Fiktive Kompensation für die Entzauberung des Politischen

Strukturell waren die ständische Ordnung und damit der Rang des Geburtsadels sowie der Reiz der Nobilitierung der Bürgerlichen, die das Ständische nachahmt und damit zugleich bestätigt und fiktionalisiert, ohnehin durch Konstitutionalisierung im 19. Jahrhundert (durch die unabwendbare Einbeziehung des dritten Standes in eine verfassungsmäßige Gewährleistung der Staats- und Militärfinanzierung) schon relativiert. Die skandinavischen und die britische Monarchen mögen in der Zeit des Zweiten Weltkrieges eine reale Solidarisierungsfunktion gehabt haben; sie konnten, beispielsweise in Rundfunksprachen, als Personifikationen eines sonst nur vage sichtbaren Kollektivs Resistenz veranschaulichen und damit die Moral stärken. Nach dem Krieg aber verlagerte sich die Adresse, an die eine solche Personalisierung

gerichtet sein könnte. Heutzutage bieten Königshäuser als personifizierte Landesspitzen auf symbolischer Ebene höchstens eine fiktive Kompensation für die auch in den konstitutionellen Monarchien längst vollzogene Entzauberung des Politischen. Die objektive normative *Grundlosigkeit* nüchterner politischer Rationalität (administrative und strategische Effizienz und positives Recht) und die *Anonymität* der Selbstbestimmungseinheit demokratischer Gemeinwesen können dort, wo der Emotionswert eines illusionslosen „Verfassungspatriotismus“ nicht genügen will, durch den Schein der anschaulichen, persönlichen und charaktvollen Identität ergänzt werden, sodass die greifbare Substanzialität einer Spitzengruppe als vermeintliches Haupt eines Volkes für den Schein der Einheit sorgen kann, wo keine ist. Wo der *demos* rechtlich und also abstrakt konstituiert wird, kann der Adel, in diffuser politischer Projektion, als Surrogat der verwandtschaftlichen Substanz des *ethnos* für Wärme sorgen – auch wenn die entsprechende Flamme als Quelle undeutlicher Identifikation in Wahrheit dem kalten Blitzlicht des Enthüllungsjournalismus entspringt.

Eine solche, eher gefühlte, Unterstellung der Bedeutung des Adels steht offenkundig im direkten Widerspruch zu den Realitäten der Lage einer durch Abstammung gebildeten Gruppe inmitten demokratischer Verfassungsstaaten. Gerade der deutsche Adel, der historisch bezogen auf Regionen und Status ein höchst heterogenes Bild abgab, hat sich erst dann zu einer gewissen Homogenität in puncto Endogamie (Heirat unter Gleichgestellten) und Wertorientierung durchgerungen, als seine objektive Geltung als Stand Geschichte und seine Privilegien – ausgenommen vor allem süddeutsche Grundbesitztümer – Vergangenheit geworden waren.[‡] Der Adel, sofern er nicht ausnahmsweise noch vom Staat Apagnen bezieht (und diese nicht zur privaten Unterhaltsleistung innerhalb wohlhabender Adelsfamilien geworden sind), fristet seine keineswegs in jedem Fall üppige ökonomische Existenz auf derselben Grundlage wie der Bürger, und er organisiert sich in Genossenschaften, die eher Selbsthilfegruppen als Standesinstitutionen ähneln. Unterwegs ist

[†] Vgl. Hans-Ulrich Wehler, *Das deutsche Kaiserreich 1871–1918*, Göttingen 1973.

[‡] Vgl. Monika Wienfort, *Der Adel in der Moderne*, Göttingen 2006, S. 19f., S. 24f.

aus dem Recht zur Verfügung über den Untertanen die Selbstverpflichtung auf angeblich beispielhafte Tugenden geworden, deren Herkunft aus der Vorzeit allerdings zweifelhaft ist, sofern beispielsweise die öffentlich ausgestellte Wohltätigkeit der Prominenz von ganz anderem Schlage ist als eine paternalistische Versorgung von Leibeigenen lange vor der Erfindung des Sozialstaates.

Sehnsucht nach dem Privileg ohne Leistung

Unwahrscheinlich aber ist es ohnedies, dass die Faszination des Adels beim breiten Publikum sich in den ernsthaften Wunsch übersetzen ließe, dieser möge wieder herrschen und regieren. Denn die Adelsfreunde, die selbst nicht von Stand sind, wollen ihre Ohnmacht als Bürger wohl durchaus nicht eintauschen gegen ihre Unterwerfung als Untertan. Vergessen und vielleicht verziehen ist, dass das Adelsprivileg in vormodernen Zeiten gar keinen Sinn hatte ohne die korrespondierende radikale Beschneidung der Rechte der niederen Stände. Die Zeiten, in denen der Adel bei der Jagd die Frucht auf den Feldern zertrampelte, ohne seinen Anspruch auf deren Erträge zu vermindern, wünscht kaum jemand zurück. Das tausendfache Mitgefühl mit den Kränkungen der Kronprinzessin durch eine gefühllose Schwiegermutter will jener das Recht nicht zurückerstatten, denen, die Brot fordern, Kuchen zu empfehlen. Zumal eben jene in historischen Zeiten typische Gefühllosigkeit des Adels gegenüber seinen Töchtern und Untergebenen den heutigen Grafen und Fürstinnen nicht verziehen würde. Das Interesse an den Adelsfamilien speist sich demnach aus Quellen, die viel weniger restaurativer als ganz moderner Natur sind. Das eine Motiv, das in Frage kommt, ist ohne die moderne Umstellung der Elitelegitimation von Herkunft auf Leistung nicht zu verstehen. Das andere Motiv, die indirekte Disziplinierung der adeligen Lebensart durch bürgerliche Moral, entschärft den Verdacht auf Bedrohung der Demokratie schließlich entschieden.

Das erste Motiv könnte als die Sehnsucht nach dem Privileg ohne Leistung verstanden werden. Zum Übergang in die kapitalistische, liberale, demokratische Moderne gehört die Delegitimation von klassischen

Machteliten, so auch die Entwertung der traditionellen Rechtfertigung hierarchischer Verhältnisse. Die Zuteilung von Privilegien und gehobenen Positionen ist jetzt abhängig von der Rechtfertigung über zumindest inszenierte *Leistung* (als individueller Beitrag zu kollektiven Gütern). Der klassische Adel bricht aus dieser Logik aus, scheut mit Würde die Arbeit und erbt. So beruht die Faszination des Adels vielleicht in Teilen auf der diffus verspürten Verheißung der Ausnahme von der Leistungsregel. Dabei wäre die Sympathie für die verdienstlose Privilegierung durch das archaische Prinzip der zufälligen Geburt von zwei gegenläufigen Prinzipien durchzogen: Naheliegend ist die Identifikation mit einer „verdienstlosen“ Erhabenheit des eigenen Status. Die Begeisterung für die *Standesexogamie*, für die Eheschließung als erlösender Erhebung (in der Regel) der Prinzessin aus den Reihen der Bürgerlichen, spielt zwischen den Zeilen auf die mögliche Vorbestimmung des einfachen, aber ehrlichen Menschen an. Eine protoreligiöse Erlösung aus dem Elend des Gewöhnlichen modifiziert sich in der Grauzone zwischen Adelsbegeisterung und Konsumalltag zu dem Versprechen, das jeder, den der Kapitalismus gleich – und das heißt klein und unbedeutend – macht, jederzeit ans strahlende Licht gezogen werden kann.

Man darf diese Motivlage im Bereich der Traumlichter nicht verwechseln mit der einfachen Logik des „Aschenputtels“, weil der individualisierende Zug der Erlösungshoffnung nicht die ständische Ordnung, sondern den existenziellen Sinn der eigenen Lebensführung betrifft, und dieser ist eine *moderne* Fantasie: Deswegen liegt unter der leicht als unrealistisch durchschaubaren Aspiration auf Standeserhöhung notwendigerweise die aus dem klaren Bewusstsein verdrängte, gegenläufige Hoffnung, dass auch der je eigenen gesellschaftlichen Position, an der wenig zu ändern ist, trotz aller systembedingten Austauschbarkeit des Arbeitnehmers ein substantieller Sinn innewohnt. Die Sympathie für Leistungsunabhängigkeit des eigenen Glücks spitzt sich zu, wenn im Zuge der Veränderung der Ökonomie, vom „Postfordismus“ bis zur Blüte des Finanzmarktkapitalismus, das Leistungsprinzip massiv unterlaufen wird durch das Prinzip des kurzfristigen Erfolges durch Ergreifen von Gelegenheiten: von der Finanzspekulation bis zum Lottoge-

winn und der „Casting-Show“.¹⁶ Bevor nun diese Entwertung der Leistungsgerechtigkeit bei gleichbleibenden Statusdifferenzen deren Sinn zerstört, soll die verdienstlose Privilegierung dann wenigstens einem transzendenten Prinzip folgen, so etwa dem Verdienst durch den inneren Adel der erhabenen Person. Dieser ist schwer zu erkennen, sodass der „alte“ Adel einspringt, um den Privilegien ein suggestives Fundament in der Sache zu verschaffen, im Zweifelsfall die angeborene Eignung.

Verkleinbürgerlichung der Adelsmoral

Der Adel, dem seine Wertschätzung durch das Publikum zu großen Teilen aus den Wolkenpalästen der Traumgebilde zukommt, muss für die Anerkennung seiner Prominenz und seiner verdienstfreien Auszeichnung einen Preis entrichten. Das Volk, das mit der Anerkennung des Statusgefälles seinen niederen Stand ratifiziert, verlangt dafür erfolgreich die Verkleinbürgerlichung der Moral der Spitzen der Gesellschaft, auch wenn bei dieser „Gesellschaft“ nur mehr an die Abendgesellschaften gedacht wird, bei der die Adelsdamen Haute Couture vorführen. Die ehemals dem Adel eigene nüchterne Funktionalisierung der Paarbeziehung fürs dynastische und später territoriale Gedeihen, verbunden mit einer strukturellen Unterkühlung im Vergleich mit der affektbeladenen bürgerlichen Familie, ist dem inszenierten Adel jetzt untersagt. Er muss sich dem kleinbürgerlichen Ethos des privat-personalen Anstands wenn nicht beugen, so doch ständig aussetzen. Wenn die nicht standesgemäße Liaison vor drei Generationen noch die Abdankung erzwang, so muss sich die künftige Schwiegerfamilie der Braut jetzt prüfen lassen, ob sie politisch korrekt fühlt und kommuniziert. Dass ein adeliger Herr Mätressen hält und Bastarde zeugt, dass er eigentlich von Rechts wegen promiskuitiv unterwegs ist, war einmal Adelsprivileg und ist jetzt ganz nach dem Muster der bürgerlichen Ehe, der sexuell-affektiven Exklusivitätsnorm, unehrenhaft, auch wenn der Skandalisierungswert des entlarvten Fehltritts weniger Schande als Auflage macht.

¹⁶ Vgl. Sighard Neckel, *Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft*, Frankfurt/M.–New York 2008.

In der gegenwärtigen Moderne ist die Familie primär eine Konstruktion des Rechts, der Politik, der Kirchen, der populären Unterhaltungsmedien – innerfamiliale Beziehungen sind im Kern unterspült durch Individualisierung, Konsumismus, Freiheit zur Ambivalenz und Anspruchshaltungen. Der Adel muss seine Wertschätzung mit der Mühe um eine Gegeninszenierung bezahlen. Gerade der Verstoß bestätigt hier die Norm. Denn das Scheitern der Adelsehen, Zwietracht und Zerwürfnis im Kreise der Erhabenen adeln nun die privaten Misereen des Publikums, das sich im Scheitern der Beziehungen selbst geadelt sieht. Die Skandallastigkeit der Hofberichterstattung ist nicht zuletzt getragen von der strukturell erzwungenen, von der durch die Geringfügigkeit der Spielräume zur Selbstgestaltung des Lebens erpressten Neigung zur Schadenfreude. Zwischen moralischer Empörung und Angstlust am Un-erlaubten hin- und hergerissen sucht das sich selbst nicht trauende Bedürfnis nach Normalität sicheren Boden, wo keiner ist.

Die Strahlkraft der medial entworfenen Adelsfiktion vor dem Hintergrund der impliziten Erwartungen, die eine Prominenz von Geburt um der Sympathie willen erfüllen muss, ist vielleicht also am Ende für die kulturelle Grundlegung der Demokratie so schädlich nicht. Den grauen Alltag demokratischer Verfahren beschädigte die Verzückerung für eine populär domestizierte Noblesse nur dann, wenn das Spiel mit dem Adel für Realität genommen würde. Dass dies nicht geschieht, dafür sorgt der reale Adel schon selbst.

„APuZ aktuell“, der Newsletter von

Aus Politik und Zeitgeschichte

Wir informieren Sie regelmäßig und kostenlos per E-Mail über die neuen Ausgaben.

Online anmelden unter: www.bpb.de/apuz-aktuell

APuZ

Nächste Ausgabe 16–17/2014 · 14. April 2014

Erster Weltkrieg

Gerd Krumeich

Vorstellungen vom Krieg vor 1914 und der Beginn des „Großen Krieges“

Annika Mombauer

Julikrise und Kriegsschuld – Thesen und Stand der Forschung

Sönke Neitzel

Der historische Ort des Ersten Weltkrieges in der Gewaltgeschichte des 20. Jahrhunderts

Björn Opfer-Klinger

Der Krieg an der Peripherie – Mittelasien und Nordafrika

Bernd Kleinbans

Der Erste Weltkrieg als Medienkrieg: Film und Propaganda zwischen 1914 und 1918

Jason Crouthamel

Deutsche Soldaten und „Männlichkeit“ im Ersten Weltkrieg

Martin Bayer

Der Erste Weltkrieg in der internationalen Erinnerung



Die Texte dieser Ausgabe stehen unter einer Creative Commons Lizenz vom Typ Namensnennung-NichtKommerziell-Keine-Bearbeitung 3.0 Deutschland.

Herausgegeben von
der Bundeszentrale
für politische Bildung
Adenauerallee 86
53113 Bonn



Redaktion

Anne-Sophie Friedel (Volontärin)
Dr. Asiye Öztürk
Johannes Piepenbrink
Anne Seibring
(verantwortlich für diese Ausgabe)
Telefon: (02 28) 9 95 15-0
www.bpb.de/apuz
apuz@bpb.de

Redaktionsschluss dieses Heftes:
28. März 2014

Druck

Frankfurter Societäts-Druckerei GmbH
Kuhessenstraße 4–6
64546 Mörfelden-Walldorf

Satz

le-tex publishing services GmbH
Weißensefelder Straße 84
04229 Leipzig

Abonnementservice

Aus Politik und Zeitgeschichte wird mit der Wochenzeitung **Das Parlament** ausgeliefert.
Jahresabonnement 25,80 Euro; für Schülerinnen und Schüler, Studierende, Auszubildende (Nachweis erforderlich) 13,80 Euro. Im Ausland zzgl. Versandkosten.

Frankfurter Societäts-Medien GmbH
Vertriebsabteilung **Das Parlament**
Frankenallee 71–81
60327 Frankfurt am Main
Telefon (069) 7501 4253
Telefax (069) 7501 4502
parlament@fs-medien.de

Nachbestellungen

Publikationsversand der Bundeszentrale für politische Bildung/bpb
Postfach 501055
18155 Rostock
Fax.: (038204) 66273
bestellungen@shop.bpb.de
Nachbestellungen ab 1 kg (bis 20 kg) werden mit 4,60 Euro berechnet.

Die Veröffentlichungen in **Aus Politik und Zeitgeschichte** stellen keine Meinungsäußerung der Herausgeberin dar; sie dienen der Unterrichtung und Urteilsbildung.

ISSN 0479-611 X

Michael Hartmann

3–8 **Deutsche Eliten: Die wahre Parallelgesellschaft?**

Weniger der Elitestatus als vielmehr die familiäre Herkunft sorgt für eine spezifische Wahrnehmung der sozialen Realität. Das Ausmaß der Parallelgesellschaft oben kann daher nur mit einem Blick auf die soziale Rekrutierung der Eliten erfasst werden.

Morten Reitmayer

9–15 **„Elite“ im 20. Jahrhundert**

Entstehung und Entwicklung des Elitebegriffs sind mit der Erfahrung der Ausbreitung der Demokratie im Europa des 20. Jahrhunderts verbunden. In Deutschland hielt der Elitebegriff erst relativ spät Einzug in die politische Sprache.

Georgina Murray

15–22 **We are the 1 %: Über globale Finanzeliten**

Mit dem Ende der keynesianischen Marktregulierung, der Entwicklung zum Finanzmarktkapitalismus und dem Fortschreiten der Globalisierung hat sich eine transnationale Finanzelite etabliert, die ihr Kapital länderübergreifend einsetzt.

Wolfgang Lauterbach · Miriam Ströing

23–29 **Reichtum und seine philanthropische Verwendung**

Die Vermögensforschung zielt als Reaktion auf den Anstieg der Vermögenden darauf ab, diese gesellschaftliche Gruppe zu beschreiben und theoretisch zu durchdringen. Ein zweiter Fokus liegt auf der philanthropischen Verwendung der Vermögen.

Jens Becker

30–36 **Reichtum in Deutschland und den USA**

Reichtum als multidimensionaler Begriff lässt unterschiedliche Deutungen zu und ruft divergierende Einstellungen hervor. Diese sind durch unterschiedliche nationalstaatliche und institutionelle Entwicklungspfade und Reichtumskulturen geprägt.

Constanze Elter

37–43 **Steuern: Von oben für unten?**

In der Diskussion um die verstärkte Ungleichverteilung von Vermögen und Einkommen werden Forderungen nach weiteren vermögensbezogenen Steuern lauter. Doch was kann Steuerpolitik als Verteilungsinstrument leisten?

Julia Wippersberg

43–49 **Prominenz: Entstehung, Erscheinung, Darstellung**

Prominente sind in Mediengesellschaften allgegenwärtig. Doch kaum jemand weiß, was Prominenz bedeutet und wie sie entsteht. Wie hängen mediale Inszenierung, tatsächliche Leistung und Erwartungen des Publikums zusammen?

Joachim Renn

49–54 **Faszination Adel – Problem der Demokratie?**

Adelshochzeiten werden enthusiastisch verfolgt; politische Quereinsteiger von Rang genießen einen Vertrauensvorschuss. Steht die Popularität unzeitgemäßer Standesprivilegien im Spannungsverhältnis zu demokratischen Überzeugungen?