

REICH DURCH »HARTE ARBEIT«?! ÜBERWINDEN SIE DAS ANGESTELLTENDENKEN

AUSZUG AUS DER SONDERVERÖFFENTLICHUNG »ANLEITUNG ZUM REICHWERDEN« VON DR. DR. RAINER ZITELMANN

Da ich manchmal gehört habe, »harte Arbeit« sei wichtig, um reich zu werden, aber nicht genau wusste, was mit dem Begriff gemeint sein könnte, habe ich im Internet Wortsynonyme gesucht und Folgendes gefunden: »hart arbeiten (Hauptform); arbeiten wie ein Pferd; bis zur Erschöpfung arbeiten; (sich) (mächtig) ins Geschirr legen; (sich) (mächtig) ins Zeug legen; rackern; schwer arbeiten; viel arbeiten; ackern (ugs.); malochen (ugs.).«

Ich finde, das klingt alles nicht sehr attraktiv. Ich habe in meinem Leben genau fünf Wochen lang hart gearbeitet. In der zwölften Klasse hatte ich keine Lust mehr, die Schule zu besuchen, und brach vorzeitig ab. Ich arbeitete drei Wochen am Hauptbahnhof in Darmstadt – meine Aufgabe war es, Pakete in Zugwaggons zu stapeln. Um zu den Gleisen zu kommen, musste man eine Wendeltreppe hinuntersteigen, und an die unverputzte Wand hatte jemand mit weißer Kreide geschrieben: »Zur Hölle«. Ich dachte: Das trifft es gut.

Danach versuchte ich es noch zwei Mal mit »harter Arbeit«: In einer Fabrik hielt ich es eine Woche aus, bekam dann aber Magenschmerzen. Auch in einem Büro ging es mir nicht besser und ich brach ebenfalls nach einer Woche ab. Ich entschloss mich, lieber doch das Abitur zu

ZWAR ARBEITEN REICHE IN DER TAT MEHR ALS DER DURCHSCHNITT DER BEVÖLKERUNG – INSOFFERN HABEN DIEJENIGEN RECHT, DIE GLAUBEN, REICHE SEIEN OFT SEHR FLEISSIGE MENSCHEN.

machen, damit ich danach studieren könnte. Ein Hauptmotiv war damals: »Nie mehr hart arbeiten.«

Arbeitet ein begeisterter Briefmarkensammler »hart«?

Viele Menschen denken, ich müsse heute sehr hart arbeiten, weil ich eine Menge Geld verdient habe und darüber hinaus zwei Doktorarbeiten und weitere 24 Bücher geschrieben habe. Der Begriff »harte Arbeit« würde mir indes bei meiner Tätigkeit ebenso wenig einfallen wie einer Freundin von mir, die begeisterte Reiterin ist und einen Großteil ihrer Zeit mit ihren Pferden verbringt. Auch ein Bekannter von mir, der viel Zeit mit seiner Briefmarkensammlung verbringt, würde sein zeitaufwendiges Hobby wohl kaum als »harte Arbeit« bezeichnen. Eine Tätigkeit, die Sie richtig begeistert, empfinden Sie nicht als »harte Arbeit«.

Ich arbeite nicht wenig, aber vermutlich auch nicht viel mehr als die meisten

Menschen. Ich mache jeden Tag ausgiebig Mittagsschlaf und nach 19 Uhr arbeite ich selten, sondern verbringe lieber Zeit mit meinen Freundinnen oder schaue TV. Ich glaube nicht, dass »harte Arbeit« der Schlüssel zum Reichtum ist.

Zwar arbeiten Reiche in der Tat mehr als der Durchschnitt der Bevölkerung – insofern haben diejenigen recht, die glauben, Reiche seien oft sehr fleißige Menschen. In einer Befragung von 472 reichen Deutschen (Durchschnittsnettovermögen 2,3 Millionen Euro) für die Studie »Wege zum Reichtum« zeigte sich, dass der Mittelwert der faktischen Durchschnittsarbeitszeit pro Woche bei Reichen 46 Stunden beträgt, in der Mittelschicht dagegen 39 Stunden. Das heißt: Reiche arbeiten 18 Prozent mehr als Angehörige der Mittelschicht. Dies kann jedoch nicht erklären, warum das Vermögen der Befragten in dieser Studie mehr als vierzig Mal höher war als beim Durchschnitt der Bevölkerung. ▶



LIONEL MESSI UND CHRISTIANO RONALDO VERDIENEN LAUT »FORBES« ZEITWEISE MEHR ALS 100 MILLIONEN DOLLAR IM JAHR.

Ich bin fest davon überzeugt, dass es eine Menge Menschen mit niedrigem Einkommen gibt, die wesentlich länger und härter arbeiten als viele Superreiche. Manchmal haben sie sogar zwei oder drei Jobs und nur wenig Freizeit – oder leisten körperliche Schwerstarbeit. Wäre harte Arbeit das Rezept für Reichtum, dann wären diese Menschen superreich.

Angestellendenken

Bei einer Befragung, die das Institut für Demoskopie Allensbach für mein Buch »Die Gesellschaft und ihre Reichen« durchführte, sagten 63 Prozent der Deutschen, sie fänden es unangemessen, wenn Manager beispielsweise 100-mal mehr verdienen, denn schließlich arbeiteten sie nicht so viel mehr und so viel härter als ihre Angestellten. Dieses Argument fand mehr Unterstützung als jede andere Begründung, warum Manager nicht so viel verdienen sollten. Darin spiegelt sich das Arbeitnehmerdenken wider, wonach sich das Gehalt vor allem daran bemisst, wie lang und wie hart jemand arbeitet.

Arbeitnehmer projizieren damit ihre eigenen Leistungs- und Vergütungsmaßstäbe auf Spitzenmanager und glauben, es müsse eine enge Beziehung zwischen

»harter Arbeit« und der Zahl der Arbeitsstunden einerseits sowie der Vergütung andererseits bestehen, die sie dann bei Managern als nicht gegeben ansehen. Das ist der Hintergrund, warum sie Managergehälter als überhöht empfinden, denn in der Tat wird man keinen Manager finden, der 100-mal so lange oder so hart arbeitet wie ein durchschnittlicher Angestellter.

Kaum auf Verständnis stößt dagegen die Tatsache, dass Managergehälter durch Angebot und Nachfrage auf dem Markt für Spitzenkräfte bestimmt werden. Lediglich jeder fünfte Befragte meinte, Unternehmen könnten nur dann die

besten Manager bekommen, wenn sie sehr hohe Gehälter (in der Umfrage wurden beispielhaft Gehälter genannt, die 100-mal über dem eines normalen Angestellten liegen) zahlen, weil diese Manager sonst bei anderen Unternehmen anheuert, die mehr bezahlen, oder sich selbstständig machen.

Es gibt enge Märkte für Spitzenkräfte, die nach anderen Mechanismen funktionieren und in denen weder die formale Ausbildung noch der Zeiteinsatz eine Rolle spielen. Das gilt nicht nur für Spitzenkräfte in der Wirtschaft, sondern beispielsweise auch im Sport: Lionel Messi und Cristiano Ronaldo verdienen laut »Forbes« zeitweise mehr als 100 Millionen Dollar im Jahr. Trainieren die beiden 1.000-mal mehr oder schwitzen sie 1.000-mal stärker als ein Fußballer, der 100.000 Euro im Jahr bekommt? Natürlich nicht. Aber ihre Vergütung richtet sich – wie beim Spitzenmanager – eben nicht danach, wie sehr sie sich anstrengen oder wie viele Stunden sie arbeiten.

Und der Vergleich gilt auch in anderer Hinsicht: Die Vergütung eines Top-Sportlers wird beim Vertragsabschluss vereinbart. Sie beruht auf einer Prognose über seine künftigen Leistungen, und diese Prognose beruht auf seinen in der Vergangenheit erbrachten Leistungen. Sollten seine Leistungen in der Zukunft schlechter sein, dann hat der Verein in der Tat zu viel bezahlt.

Aber derartige Fälle lassen sich kaum vermeiden, weil wir die Zukunft nicht kennen. Manchmal entsprechen die Leistungen den Erwartungen, manchmal sind sie sogar besser und manchmal eben auch schlechter. Den Schaden trägt in letzterem Fall aber nicht die Gesellschaft, sondern der Verein.

Ähnlich ist es bei einem Spitzenmanager, dessen Leistungen unter den Erwartungen

»Anleitung zum Reichwerden«

von Dr. Dr. Rainer Zitelmann

148 Seiten

Erscheint: April 2023

Sonderveröffentlichung



AM REICHSTEN WIRD DERJENIGE, DER DIE BESTEN IDEEN HAT UND PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN ERFINDET BEZIEHUNGSWEISE MARKTFÄHIG MACHT, DIE DIE BEDÜRFNISSE VON SEHR VIELEN MENSCHEN BEFRIEDIGEN.

bleiben und dessen Vertrag dennoch erfüllt werden muss: Fallen seine Leistungen schlechter aus, dann bekommt er in der Tat zu viel Gehalt. Aber das geht nicht zulasten der Gesellschaft, sondern der Aktionäre.

Reich wird, wer die besten Ideen hat

Was für Spitzenkräfte gilt, gilt noch viel mehr für Unternehmer. Selbst die Millio-nengehälter von CEOs großer Firmen sind oft lächerlich im Vergleich zu dem, was ein sehr erfolgreicher Unternehmer verdient. Angestellte glauben, das Gehalt müsse sich danach richten, wie lange jemand arbeitet und wie sehr er sich anstrengt. Unternehmer denken ganz anders. Sie wissen, dass es ihren Kunden ganz egal ist, wie lange sie arbeiten oder wie sehr sie sich anstrengen. Sie wissen, dass sie nach Ergebnissen bezahlt werden, also nach dem Nutzen, das die Produkte oder Dienstleistungen für die Konsumenten stiften.

Bei Unternehmern sind die hohen Einkünfte in der Regel eine Belohnung für besonders gute Ideen. Am reichsten wird derjenige, der die besten Ideen hat und Produkte und Dienstleistungen erfindet beziehungsweise marktfähig macht, die die Bedürfnisse von sehr vielen Menschen befriedigen. Man denke hier nur an Larry Page und Sergey Brin, die Google erfunden haben, an Amazon-Gründer Jeff Bezos oder an Bill Gates von Microsoft. Natürlich hat Jeff Bezos nicht eine Million Mal länger oder härter gearbeitet als ein durchschnittlicher Arbeitnehmer, aber er hatte großartige Ideen, die für Millionen Menschen einen besonders großen Nutzen stifteten. Ideen, die andere eben nicht hatten oder nicht umsetzen konnten.

Aber diese Welt, in der seltene Fähigkeiten und gute Ideen belohnt werden, ist außerhalb des Erfahrungsbereiches der meisten Arbeiter und Angestellten. Ihre Erfahrung: Wer eine bessere Ausbildungsqualifikation hat, bekommt in der Regel mehr. Und wer statt 40 Stunden zu

arbeiten Überstunden macht und 50 Stunden arbeitet, verdient entsprechend dem höheren Zeiteinsatz mehr.

Diese Gedankenwelt wiederum ist einem Spitzenmanager oder Unternehmer weitgehend fremd: Er weiß, dass ihn niemand dafür bezahlt, wie sehr er sich anstrengt oder wie lange er arbeitet. Ein großer Teil des Gehaltes von vielen CEOs ist an die Entwicklung des Aktienkurses des Unternehmens geknüpft, also erfolgsabhängig. Nicht längere Arbeitszeiten, sondern die Steigerung des Unternehmenswertes führen zu sehr hohen Gehältern.

Ich habe einmal in wenigen Tagen eine Million Dollar verdient. Und die Arbeit war nicht einmal anstrengend. Ich hatte den Auftrag von einem deutsch-amerikanischen Immobilienunternehmer, einen

Der Autor



Dr. Dr. Rainer Zitelmann veröffentlichte als weltweit erfolgreicher Autor zuletzt sein 25. Buch: »ICH WILL. Was wir von erfolgreichen Menschen mit Behinderung lernen können«.

Käufer zu finden, der 50 Prozent seiner Firma kauft. Ich kannte genau die Stärken und Schwächen seiner Firma und ich kannte die Stärken und Schwächen der Firma, die ich als möglichen Käufer identifiziert hatte. Meine Kenntnis des Marktes und mein Verständnis für die Unternehmen waren wichtiger als die Frage, wie lange ich für den Deal arbeitete. Das Ergebnis allein zählte. Und natürlich hatte ich nicht vereinbart, dass ich nach der Zahl der Stunden bezahlt würde, sondern nach dem Transaktionsvolumen. Solange Sie im Angestelltendenken verharren, haben Sie keine Chance, reich zu werden. ♦



Google Co-Founder Sergey Brin

ES GIBT ENGE MÄRKTE FÜR SPITZENKRÄFTE, DIE NACH ANDEREN MECHANISMEN FUNKTIONIEREN UND IN DENEN WEDER DIE FORMALE AUSBILDUNG NOCH DER ZEITEINSATZ EINE ROLLE SPIELTEN.