



Reichtum

Verkaufstalente, Narzissten, Nonkonformisten

Weltweit gibt es immer mehr Superreiche, dabei ist kaum etwas über sie bekannt. Exklusive Einblicke zeigen, wie die Vermögenselite wirklich tickt, wie sie investiert – und wo sie sich trifft.

Benjamin Ansari Frankfurt

Kennen Sie Kenneth Griffin? Echt nicht? Dann verpassen Sie aber was. Griffin, CEO der Chicagoer Fondsgesellschaft Citadel, gilt als erfolgreichster Hedgefonds-Manager der Welt. 2003 heiratete er im Schlosspark von Versailles, empfing dazu zwei Tage lang in Marie Antoinettes künstlichem Lustdorf Hameau de la Reine.

2019 kaufte er für 238 Millionen Euro das teuerste Appartement der USA: ein vierstöckiges Penthouse am Central Park. Und das, obwohl er nicht mal in New York wohnt. Griffin sammelt Immobilien wie Jagdtrophäen, aber auch tatsächliche Trophäen: 2024 ersteigerte er für fast 45 Millionen Dollar „Apex“, ein acht Meter langes und rund 150 Millionen Jahre altes Stegosaurus-Skelett. Auch für eine Erstausgabe der amerikanischen Verfassung hatte Griffin bei einer Auktion mal 41 Millionen Dollar gezahlt.

Immerhin sinnvoller als die mehr als 6,2 Millionen Dollar, für die der chinesische Kryptomilliardär Justin Sun kürzlich eine mit Klebeband an einer Wand befestigte Banane ersteigerte – die er danach auf einer Bühne in Hongkong genüsslich verspeiste.

Stellen Sie sich so die Welt der Schönen, Reichen und Superreichen vor? Sie ist es nicht. Also zumindest nicht nur.

Über die Welt der Superreichen gibt es viele Mythen – und nur wenige Fakten. Denn diese Welt hält sich bedeckt, ist geheim und versteckt, für wissenschaftliche Analyse kaum erreichbar. Das Handelsblatt blickt hinter die Kulissen. Wie lebt, wirtschaftet und investiert die weltweite Vermögenselite wirklich? Was machte sie reich, was treibt sie noch an? Gibt es eine spezifische Reichen-Persönlichkeit? Was braucht es, um reich zu werden – und zu bleiben?

Die Zahl der Reichen wächst stetig: Weltweit gibt es laut Studien der Boston Consulting Group und der Großbank UBS immer mehr Menschen mit einem Vermögen von mehr als 30 Millionen US-Dollar. Besaßen vor zehn Jahren laut World Wealth Report der Beratungsgesellschaft Capgemini lediglich elf Millionen Menschen auf der Welt mehr als eine Million Dollar, sind es heute schon 22,8 Millionen Menschen.

Doch an sie heranzukommen, ist schwer. Diskretion ist höchstes Gut. Von Lidl-Gründer Dieter Schwarz etwa – mit einem Vermögen von knapp 47 Milliarden Euro reichster Deutscher – gibt es gerade mal zwei öffentliche Fotos. Schwarz gibt keine Interviews, lebt privat mitten in Heilbronn unerkannt und zurückgezogen.

Nicht leicht für Soziologen, die sich der Erforschung bestimmter Teilpopulationen wie eben Reicher wissenschaftlich widmen. Kein Wunder also,

dass es viel mehr Armuts- als Reichtumsforschung gibt. „Arme sind transparent, müssen eh viel über sich preisgeben, etwa um staatliche Leistungen zu bekommen“, sagt US-Wirtschaftssoziologin Brooke Harrington. Reiche dagegen liebten die Privatsphäre, „ganze Teams von Spezialisten sorgen dafür, bestimmte Namen aus den Medien rauszuhalten“.

Welche Summe es braucht, um reich zu sein

Das beginnt schon bei der Frage, ab wann Reichtum beginnt. „Es gibt keine verbindliche oder einheitliche Messgröße, ab der man als reich gilt“, sagt Thomas Druyen, Soziologe an der Sigmund-Freud-Privatuniversität in Wien und einer der bekanntesten Vermögensforscher. Seine Definition: Man sollte von der Rendite des eigenen Vermögens leben können, ohne arbeiten zu müssen. Ab wann gelingt das?

Die Journalistin Julia Friedrichs geht dafür in ihrem Buch „Crazy Rich: Die geheime Welt der Superreichen“ von etwa fünf Millionen Euro aus. „Viel zu wenig“, sagt Historiker Rainer Zitelmann, der für seine Dissertation „Psychologie der Superreichen“ 45 Hochvermögende interviewt hat. „Damit kann man mit Inflation und Steuern niemals vernünftig leben.“ Mindestens zehn Millionen Euro als Untergrenze brauche es schon, besser seien 30.

30 Millionen Euro nimmt auch Vermögensforscher Druyen als Orientierungsgröße. Denn wenn diese Summe netto nur mit einem Prozent verzinst werden würde, würde sie dennoch jedes Jahr 300.000 Euro einbringen und so einen großzügigen Puffer für ein genussvolles Leben bieten. Auch Banken und Vermögensverwalter schielen besonders auf diese Gruppe der UHNWI, der „Ultra High Net Worth Individuals“ mit mehr als 30 Millionen an liquiden Assets.

Doch Druyen sagt auch: „Für Milliardäre und Multimillionäre im höheren dreistelligen Bereich ist das Taschengeld.“ Reichtum sei relativ, auch der Wohnort mache hier einen großen Unterschied: „Bin ich Milliardär in New York, in Dhaka oder in Chennai?“ Zwischen diesen Orten lägen Welten, und noch viel größere Dimensionen lägen in Sachen Selbstverständnis und Lebenswandel zwischen einem Vermögen von fünf Millionen und fünf Milliarden Euro. „Lichtjahre“, sagt er.

Woher das Geld stammt, ist wichtig

Was auch eine wichtige Rolle spiele, sei die Quelle des Reichtums. Druyen sagt: „Stammt das Vermögen aus Finanzinvestitionen, bin ich Tech-Unternehmer oder Mitglied der Eigentümerfamilie von Aldi oder Walmart?“ Die Reichen als einheitliche Gruppe gebe es nicht – doch der größte Teil derer, die in den letzten 50 Jahren reich geworden sind, hätte sein Vermögen auch selbst erwirtschaftet. Durch Unternehmertum, Selbstständigkeit, Investitionen.

Dass die meisten Superreichen Selfmade sind, zeigt auch ein Blick auf die „Forbes“-400-Liste der

reichsten Amerikaner. Die US-Zeitschrift weist jedem Milliardär einen Selfmade-Score von null bis zehn zu. Je näher die Punktzahl bei null ist, desto mehr hat die Person ihr Vermögen geerbt und so gar nichts getan, es zu mehren; je näher sie bei zehn ist, desto mehr hat sie es aus eigener Kraft gegen alle Widerstände geschaffen. Oprah Winfrey etwa hat einen Selfmade-Score von zehn. Sie ist nicht nur sehr arm aufgewachsen, sondern musste im Leben große Hürden überwinden. Elon Musk, Mark Zuckerberg, Jeff Bezos und Warren Buffett haben einen Score von acht; den häufigsten Wert auf der „Forbes“-400-Liste. Sie stammen aus der oberen Mittelschicht und hatten es nicht ganz so schwer. Donald Trump hat einen Wert von vier.

2024 haben 67 Prozent der reichsten Amerikaner einen Wert höher fünf und sind damit Selfmademilliardäre – nur 33 Prozent haben geerbt. 1984 war das noch anders: Weniger als die Hälfte der Reichen hatte ihr Vermögen damals selbst erwirtschaftet. In den letzten Jahrzehnten ist der Anteil der Selfmademilliardäre also stark gestiegen. Reich werden wurde leichter, zumindest in den USA.

Und in Deutschland? „Die weitverbreitete Meinung, dass man früher leichter reich werden konnte und heute doch eh alles vererbt würde, ist Unsinn“, sagt Zitelmann. Zwar sei der Anteil der Erben unter den Superreichen in Deutschland ob der vielen Familienunternehmen wohl leicht höher, doch auch hier seien die meisten Reichen Selfmademen.

Es ist schwer, Vermögen zu bewahren

Wieso ist die Quelle des Reichtums überhaupt relevant? Hauptsache, das Geld ist doch erst mal da, oder nicht? Nein, ganz und gar nicht. Zitelmann sagt: „Die allermeisten Erben verlieren den Großteil ihres Vermögens nach spätestens drei Generationen wieder.“ Es sei wie bei den „Buddenbrooks“, Thomas Manns berühmtem Roman über den Abstieg einer wohlhabenden Lübecker Kaufmannsfamilie mit Getreidegroßhandlung: Die erste Generation schafft Vermögen, die zweite verwaltet es, die dritte verbubelt es. „In der Regel halbieren Nachkommen vererbten Reichtum alle 20 Jahre oder früher“, heißt es in der US-Studie „The Myth of Dynastic Wealth: The Rich Get Poorer“.

„Auch große Vermögen gehen oft schon in einer Generation zur Neige“, sagt Vermögensforscher Druyen. Er wisse um die „Prägenkraft von Gewohnheiten“ und sehe bei Erben „tendenziell die Gefahr der Selbstverständlichkeit, der Selbstüberhöhung, der Konsumanhaftung, aber auch des mangelnden Selbstbewusstseins, der Verwöhntheit, der Antriebsschwäche.“ Nach 30 Jahren Vermögensforschung könne er eindeutig bestätigen, dass es leichter sei, Reichtum zu erwerben, als ihn zu bewahren. Der Königsweg dazu sei, heute wie früher, Unternehmertum. „Der entscheidende Faktor seit Beginn der Industrialisierung im 19. Jahr-

Elon Musk, das Dinosaurier-Skelett „Apex“, Oprah Winfrey, Wolfgang Grupp, Jeff Bezos (von oben links): „Den meisten geht es nicht ums Geld, sondern um Freiheit.“



hundert“, sagt Druyen. Zitelmann stimmt zu: „Wer in erster Generation reich wird, ist fast immer Unternehmer.“

Doch während frühere Milliardäre wie Öl-Tycoon John D. Rockefeller oder Eisenbahnkönig Cornelius Vanderbilt zum Reichwerden noch enorme Ressourcen an Mitarbeitern und Material benötigten, machten Digitalisierung, Internet und das Boomthema Künstliche Intelligenz heute vieles leichter. Auch ohne Geld, Beziehungen, Netzwerke und ohne die richtige Herkunft könne man nun blitzschnell sehr reich werden – mit einer einzigen guten Idee. Druyen sagt: „Das hat es in der Menschheitsgeschichte vorher nicht gegeben.“ Eine historische Chance für Unternehmer und jene, die es werden wollen.

Wie die Superreichen ticken

Doch was braucht es, um mit seiner Firma wirklich reich zu werden? Historiker Zitelmann hat für seine Dissertation „Psychologie der Superreichen“ 2015 und 2016 45 Deutsche mit einem Nettovermögen zwischen 30 Millionen und einer Milliarde Euro interviewt, die meisten davon Selfmade-Reiche. Seine Studie zeigt: Reiche haben ein ganz spezifisches, charakteristisches Persönlichkeitsprofil, das ihren Vermögensaufbau prägt. „Sie sind verglichen mit der Allgemeinbevölkerung risikobereiter, emotional stabiler, offener für Neues, extrovertierter, gewissenhafter und konfliktbereiter.“ Dieses ganz typische Profil sei dabei umso ausgeprägter gewesen, je reicher die Interviewten gewesen seien und je mehr ihres Vermögen sie selbst erarbeitet hätten.

Dazu waren fast alle Interviewten in ihrer Jugend ambitionierte Leistungssportler oder haben Geld auf ungewöhnliche, unternehmerische Art verdient, etwa indem sie Dinge verkauft oder kleine Firmen gegründet haben, sagt er. „Verkaufstalent ist entscheidend für Vermögensaufbau.“

Dazu hätten Reiche eher eine interne Kontrollüberzeugung, seien also davon überzeugt, selbstbestimmter Gestalter ihres eigenen Lebens zu sein, statt Opfer von Schicksal oder Glück oder äußeren Umständen. Und, sagt Zitelmann: „Reiche sind narzisstischer.“

Zudem unterliegen sie einem gewissen Nonkonformismus. „Viele haben Freude, gegen den Strom zu schwimmen, Normen zu brechen, anders zu handeln als alle anderen.“ Sie seien teils schwierige Persönlichkeiten, hätten Probleme mit Autoritätspersonen, duldeten keinen Chef über sich. „Den meisten geht es nicht ums Geld, sondern um Freiheit.“ Die Freiheit, selbst zu entscheiden, was, wie, wann und mit wem sie arbeiten.

Wie die Superreichen leben

Doch wenn Geld gar nicht der größte Antrieb ist und Freiheit wichtiger, wie leben die Superreichen dann? Welchen Lebensstil pflegen sie?

Klar ist: Lebensstil findet auf einer Skala statt. Da gibt es den 2020 verstorbenen US-Multimillionär Edward Wedbush, verschrien als „größter Geizhals der Welt“. Der Gründer der Investmentfirma Wedbush verwaltete von Los Angeles aus Kundengelder in Milliardenhöhe, beschäftigte mehr als 1000 Mitarbeiter – und lebte selbst übertrieben sparsam. Nach Kundenmeetings soll Wedbush Büroklammern vom Tisch gesammelt haben. Er mahnte Mitarbeiter ab, wenn sie mit dem Taxi statt mit den Öffis fuhren. Und für die Mittagspause schmierte seine Frau ihm Butterbrote. Als das Dach seines Hauses so viele Löcher hatte, dass es reinregnete, beauftragte Wedbush keine Handwerker, sondern zog selbst Planen drüber. Schließlich soll sein Haus so heruntergekommen gewesen sein, dass ihn die Stadt Los Angeles 2010 verklagte.

Und da gibt es den Ex-Trigema-Chef Wolfgang Grupp, bekannt für seinen auch finanziell konservativen Führungsstil, der in seiner ehemaligen Rolle als Geschäftsführer der Textilfirma drei Jahrzehnte lang mit seinem persönlichen Hubschrauber (einem Bell 407) ins Büro und zu Terminen geflogen ist. Doch Statussymbol oder gar Luxus war das für den heute 82-jährigen Schwaben nicht, betonte er mehrfach in Interviews – sondern effizientes Arbeitsmittel, um Zeit zu sparen und Wegzeiten in seine entlegene Firmenzentrale in Burladingen zu verkürzen.

Da gibt es die Tycoons, Mogule und Mäzene mit ihren Superjachten, Privatjets und exklusiven Klubs. Klubs wie Tiger 21, der größten Social-Networking-Gruppe für Superreiche auf der Welt. Das Akronym steht für „The Investment Group for Enhanced Results in the 21st Century“, der Name ist Programm. 1500 Mitglieder mit einem mittleren Vermögen von 110 Millionen Dollar zählt das Netzwerk, das Immobilieninvestor Michael Sonnenfeldt 1999 in New York gegründet hatte. Um Mitglied zu werden, müssen Anwärter ein Vermögen von

mindestens 20 Millionen Dollar halten – und dann jährlich 33.000 Dollar Beitrag blechen. Dann erhalten sie Zugang zu einer App und einem Netzwerk mit monatlichen Treffen in 53 Städten weltweit und Workshops zu Themen wie Vermögenserhalt, Nachfolgeplanung, Steueroptimierung. Ein „Safe Space für Multimillionäre“ eben, so nennt die „Neue Zürcher Zeitung“ den Klub, dessen Mitgliederzahl sich in den letzten zehn Jahren verfünffacht hat.

Und der weiterwächst, weil es immer mehr Reiche gibt, die in Zeiten großer geopolitischer Spannungen nach einem sicheren Raum für vertraulichen Austausch unter Gleichgesinnten dürsten. Schließlich sind viele von ihnen mobil, leben weltweit in exklusiven Kreisen, haben mehrere Wohnsitze, oft auch mehrere Pässe. Wenn Geld keine Rolle spielt, tut es Diskretion umso mehr. Da kann man nicht einfach mal mit dem Nachbarn die Alltagsorgen teilen, es braucht schon ein ganzes Netzwerk.

Und freilich sind nicht alle so. Zitelmann sagt: „Das meiste spielt sich dazwischen ab.“ Von den Lebensstilen her sei die Welt der Superreichen viel vielfältiger, als man denkt. Er selbst kenne einen Milliardär, der in seinem Leben noch nie ein Hemd für mehr als 30 Euro gekauft habe und erst einmal im Urlaub gewesen sei, weil er so viel gearbeitet habe. Sicher ein Extremfall, doch: „Die meisten Reichen leben weit unter ihren finanziellen Möglichkeiten.“

Natürlich würden die meisten in schönen Häusern wohnen, in teure Hotels gehen oder eine S-Klasse fahren. „Aber verschwenderisch oder so richtig luxuriös? Das nicht.“ Gerade in Deutschland zeigten Millionäre ihren Reichtum vergleichsweise wenig, weil der Sozialneid hierzulande so stark ausgeprägt sei. In anderen Ländern mit weniger Sozialneid und positiverer Einstellung zu Reichtum sei das anders. Er sagt: „Asiatische, russische, auch amerikanische Reiche leben sicher viel luxuriöser.“

Deutsche Superreiche genießen ihr Vermögen dagegen eher im Verborgenen, sagt Julia Friedrichs: „Sie haben etwa eine sehr große Oldtimer-Sammlung, die sich dann aber in einer Tiefgarage befindet, also quasi unsichtbar ist.“ Sie sagt: „Trotz enormen Wohlstands tun viele deutsche Superreiche so, als ob sie gar nicht so reich wären.“

Als sie während der Recherche ein paar Tage in einem Luxushotel verbracht habe, „für mich das Paradies auf Erden“, fiel ihr auf, dass andere Gäste ganz anders auf die Zeit blickten. „Einige waren immer mit irgendetwas unzufrieden.“ Friedrichs Fazit: „Luxus ist wie eine Droge. Man muss ständig die Dosis erhöhen, um überhaupt noch was zu spüren.“

Doch was kommt nach der Hochzeit im Versailler Lustdorf? Nach der Banane für mehr als sechs Millionen Dollar? Nach dem Stegosaurus-Skelett für fast 45 Millionen Dollar?