

# WISSENSCHAFTLICHE STUDIEN: LUXUS IST NICHT DAS STÄRKSTE MOTIV DER REICHEN, UM REICH ZU WERDEN

**W**er reich werden will, sollte wissen, warum er reich werden will. Das „warum“ ist oft wichtiger als das „wie“, denn das „warum“ entscheidet darüber, ob die Motive wirklich stark genug sind, um einen Menschen Jahre und Jahrzehnte lang anzutreiben.

Wenn im Fernsehen oder in Magazinen Bilder von Reichen und Superreichen gezeigt werden, dann sieht man sie meist beim Konsum: Sie trinken Champagner, haben Spaß auf ihren Luxusyachten und

zeigen stolz ihre superteuren Autos. Medien brauchen solche Bilder, denn wenn sie die Reichen bei der Arbeit zeigen würden, wäre das für die meisten Menschen langweilig: Ein Foto von einem Unternehmer in einer Besprechung oder beim Telefonieren ist natürlich nicht so attraktiv wie ein Foto beim Luxus-Shopping.

Diese Bilder verführen jedoch viele Menschen zu falschen Vorstellungen davon, was die Reichen wirklich antreibt. Sie denken, das Streben nach Luxus sei das treibende Motiv, warum Menschen reich werden wollen. Und natürlich gibt es Men-

Das „warum“ ist oft wichtiger als das „wie“, denn das „warum“ entscheidet darüber, ob die Motive wirklich stark genug sind, um einen Menschen Jahre und Jahrzehnte lang anzutreiben.

schen, für die das zutrifft. Doch es gibt mindestens ebenso viele Reiche, denen teure Yachten und Autos ziemlich gleichgültig sind. Wir wissen das zum Beispiel von Warren Buffett, einem der reichsten Menschen der Welt, der niemals viel für Luxusgüter übrig hatte und einen – für seine finanziellen Möglichkeiten – bescheidenen Lebensstil pflegte.

### Der sparsame „Millionaire next Door“

Dies trifft erst Recht für den „Millionaire next door“ zu. Mitte der 90er Jahre überraschten die amerikanischen Wissenschaftler Thomas J. Stanley und William D. Danko die Amerikaner mit einem Buch „The Millionaire Next Door“, das rasch ein Bestseller wurde. Sie hatten 1000 Amerikaner mit einem Durchschnittsvermögen von 3,7 Mio. Dollar interviewt und ihnen 249 Fragen gestellt.

Die meisten von ihnen antworteten drei Mal „Ja“ auf die drei Fragen, ob ihre Eltern sparsam waren, ob sie selbst sparsam seien und ob ihr Ehepartner sparsamer sei als sie selbst.

Die beiden Wissenschaftler befragten die Millionäre zu ihrem Konsumverhalten. Die erstaunlichen Ergebnisse:

–50 Prozent der Millionäre hatten nie mehr als 399 Dollar für einen Anzug ausgegeben und 75 Prozent nie mehr als 599 Dollar.

–50 Prozent der Millionäre hatten nie mehr als 140 Dollar für ein Paar Schuhe ausgegeben und 75 Prozent nie mehr als 199 Dollar.

–50 Prozent der Millionäre hatten nie mehr als 235 Dollar für eine Armbanduhr ausgegeben und 75 Prozent nie mehr als 1125 Dollar.

–50 Prozent der Millionäre hatten niemals in ihrem Leben mehr als 29.000 Dollar für ein Auto ausgegeben und 95 Prozent nie mehr als 69.000 Dollar.

Rechnet man die 14 Prozent der Millionäre heraus, die durch eine Erbschaft reich geworden waren (und die durchschnittlich 36.000 Dollar für ein Auto ausgaben), dann gaben die Millionäre im Durchschnitt nur 27.000 Dollar für ihren Wagen aus. Der Durchschnittsamerikaner zahlte damals 78 Prozent des Betrages, den die Millionäre ausgaben. Übrigens kauften nur 24 Prozent einen Neuwagen und nur 20 Prozent hatten ihr Auto geleast.

In einer viele Jahre später durchgeführten Untersuchung fand Stanley heraus, dass in den vergangenen zehn Jahren über 99 Prozent der befragten Millionäre keines der

folgenden Autos gekauft oder geleast hatte: Aston Martin, Lamborghini, Lotus, Ferrari, Rolls Royce, Bentley. 79 Prozent hatten keinen BMW gekauft oder geleast, 79 Pro-

**Die Forscher fanden heraus, dass Sparsamkeit und nicht etwa ein hoher Verdienst der entscheidende Grund für den Reichtum der meisten Millionäre war.**

zent keinen Lexus und 75 Prozent keinen Mercedes. Der am meisten gefahrene Wagen der amerikanischen Millionäre war keiner der Luxuswagen, sondern ein ganz normaler Ford.

In der gleichen Studie wurden die Millionäre danach gefragt, wie viel sie für Wein ausgaben, wenn sie Freunde oder Nach-

barn nach Hause einladen. 90 Prozent zahlten nicht mehr als 26 Dollar für eine Flasche Wein. Wenn sie für sich allein Wein kauften, war er sogar noch deutlich günstiger. Und in dem Restaurant, das sie üblicherweise besuchten, gaben 95 Prozent nicht mehr als 40 Dollar für ein Essen aus. Die Forscher fanden heraus, dass Sparsamkeit und nicht etwa ein hoher Verdienst der entscheidende Grund für den Reichtum der meisten Millionäre war. Sie bildeten zwei Gruppen unter den sehr gut verdienenden Menschen, die aber ein völlig entgegengesetztes Konsumverhalten hatten, die PAW (prodigious accumulator of wealth) sowie die UAW (under accumulator of wealth).

Beide Gruppen hatten ein vergleichbares hohes Jahreseinkommen von 730.000 bzw. 715.000 Dollar. Aber während das Vermögen der sparsamen Gruppe der PAW bei 7,5 Mio. Dollar lag, betrug es bei den konsumorientierten UAWs nur 400.000 Dollar. "UAWs neigen dazu, über ihre Verhältnisse zu leben; sie legen Wert auf Konsum."

### Reich werden und bleiben

von Rainer Zitelmann

256 Seiten

Erschienen: Juni 2015

FinanzBuch Verlag

ISBN: 978-3-89879-920-1



Und sie neigen dazu, viele der Schlüsselfaktoren, die der Vermögensbildung zugrunde liegen, weniger stark zu betonen", so das Ergebnis der Untersuchung.

Ein typischer PAW gab jährlich 8.700 Dollar für Kleidung aus, ein typischer UAW 30.000 Dollar. Der PAW gab nur 12.000 Dollar im Jahr für ein Auto aus, der UAW 72.000 Dollar. Die PAWs mussten jährlich nur 14.600 Dollar für ihre Immobiliendarlehen bezahlen, die UAWs 107.000 Dollar.

**„Freiheit und Unabhängigkeit“ sind wichtiger als Luxus**

Für die Studie „Psychologie der Superreichen“ habe ich Tiefeninterviews mit 45 sehr reichen Menschen geführt, die meisten von ihnen waren Self-Made-Unternehmer und hatten ein Nettovermögen zwischen 30 Millionen und einer Milliarde Euro. Auf einer Skala von 0 bis 10 sollten die Personen angeben, was sie mit Geld verbinden.

- a. Sicherheit, also dass einem „finanziell nichts mehr passieren kann, wenn man nicht einen ganz großen Fehler begeht“
- b. Freiheit und Unabhängigkeit
- c. die Möglichkeit, mit dem Geld neue Dinge anzupacken, zu investieren
- d. sich schöne Dinge im Leben leisten zu können
- e. Geld gibt einem selbst die Bestätigung, vieles richtig gemacht zu haben
- f. Mit sehr viel Geld genießt man trotz allem Neid auch höhere Anerkennung und kann interessante Menschen kennenlernen.

Mit großem Abstand an erster Stelle nannten die Befragten „Freiheit und Unabhängigkeit“. Nur fünf Befragte entschieden sich für einen Wert, der nicht in dem Bereich zwischen sieben und zehn Punkten lag. 23 Befragte gaben sogar den Höchstwert zehn

an, während es bei dem Begriff „Sicherheit“ nur neun waren und bei der Kategorie „sich schöne Dinge leisten können“ nur zwei.

Für das Selbstverständnis der Hochvermögenden ist es von großer Bedeutung, dass sie sich als „frei und unabhängig“ empfinden. Fast alle Befragten, auch jene, die schon über 70 Jahre alt waren, gingen regelmäßig einer Arbeit nach und zeigten darin ein sehr hohes zeitliches Engagement. Dabei war kein einziger von ihnen aus materiellen Gründen gezwungen, zu arbeiten.

Kein Merkmal, das alle Befragten verband, war dagegen die Wertschätzung der Möglichkeit, sich „schöne Dinge leisten zu können“. Für 13 Befragte spielte dies eine sehr große Rolle. Für sie waren teure Autos, Häuser oder Urlaube wichtig. Dagegen

standen zehn Befragte, für die dies keine Rolle spielte bzw. kein wesentlicher Antrieb war. Einer der reichsten Befragten, der für sein asketisches Leben bekannt ist, antwortete auf den Punkt „Sich schöne Dinge leisten zu können“ knapp: „Abgehakt, kenne ich nicht.“ Für diesen Hochvermögenden ist Geld lediglich ein Instrument, das er benötigt, um bestimmte unternehmerische Aufgaben zu erfüllen: „Ich habe nur Aufgaben und Gestalten gesehen und dazu brauche ich, um Aufgaben zu erfüllen, gestalten zu können, Geld.“ Ein anderer antwortete auf die Frage, welche Rolle für ihn Geld spiele, um sich „schöne Dinge im Leben leisten zu können“, nur knapp: „Uninteressant.“ Und einer antwortete mit den drei Worten: „Mache ich nicht“ und ordnete dementsprechend die Punktzahl 1 zu.

Also: Freiheit und Unabhängigkeit, aber nicht das Streben nach Luxusgütern, sind für die meisten Reichen das wichtigste Motiv, um reich zu werden.



Dr. Dr. Rainer Zitlmann, der Autor dieses Textes, ist erfolgreicher Immobilieninvestor und mehrfacher Bestsellerautor.