
Einflüsse der biografischen Entwicklung auf den Prozess des Erbens und Vererbens. Rahmenbedingungen und Spezifikationen in der Gruppe der Hochvermögenden

Sebastian Bohrn Mena

Einführung

Im folgenden Beitrag werden einleitend die gesellschaftliche Bedeutung von Erbschaften und die Besonderheiten des Vererbens und Erbens von Millionenvermögen sowie innerhalb von Unternehmerfamilien erörtert (Teil 1). Es folgt ein erster Einblick in das Feld der vermögenspsychologischen Erbschaftsforschung und eine Beschreibung der Rahmenbedingungen und Schwerpunkte dieser neuen Forschungsdisziplin (Teil 2). Im Zentrum dieses Beitrags werden Faktoren und Einflüsse in der biografischen Entwicklung von Hochvermögenden im Hinblick auf ihre Konzeptionen von Erbschaften und die diesbezüglichen Auswirkungen auf ihre Position als Erblasser analysiert. Basis sind die biografisch-narrativen Interviews mit Unternehmern der Gründergeneration aus der in diesem Band behandelten Studie (Teil 3). Abschließend folgen vermögenspsychologische Reflexionen der empirischen Ergebnisse (Teil 4) sowie eine Diskussion der sich daraus ergebenden weiterführenden Ansatzpunkte für die vermögenspsychologische Erbschaftsforschung (Teil 5).

1.1 Gesellschaftliche Bedeutung von Erbschaften

Erbschaften, in ihren verschiedenen Facetten, haben historisch und aktuell eine hohe gesellschaftliche Relevanz. Zahlreiche Wissenschaftsdisziplinen widmen sich der Untersuchung von Rahmenbedingungen, Prozessen und Auswirkungen von Erbschaften. Zu den wichtigsten zählen hierbei Biologie und Medizin (Genetik), Wirtschafts-, Rechts- und

S. Bohrn Mena (✉)
Wiener Volkshochschulen, VHS Penzing,
Linzer Straße 146,
1114 Wien, Österreich
E-Mail: sebastian.bohrn-mena@vhs.at

Politikwissenschaften sowie Philosophie, Anthropologie, Soziologie, Psychologie und die interdisziplinäre Generationenforschung.

Betrachtet man die Terminologie, so lässt sich am nachfolgenden Beispiel erkennen, dass die aktuelle Verwendung der Begriffe „Erbe“ und „Erbschaften“ stark von der historischen – in diesem Fall der germanischen – abweicht. So leitet sich „Erbe“ etymologisch vom indogermanischen *orbho* für „verwaist“ ab. Die „Erbschaft“ wurde bei den Germanen als „Waisengut“ verstanden (Drosdowski 1989). Vor dem Hintergrund der germanischen Familien- und Rechtsstruktur ist der Erbe eine verwaiste Person, welche sich ihren Lebensunterhalt selbst erarbeiten muss (Hoffmann 2007). In diesem Verständnis werden die grundsätzlichen historischen Rahmenbedingungen für Erben beschrieben, also die Situation, außerhalb familiärer Strukturen befindlich zu sein, ohne die Möglichkeit, auf die dort für Mitglieder gewöhnlich verfügbaren Ressourcen zugreifen zu können.

In der heute gesellschaftlich üblichen Nutzung der Terminologie werden Erben hingegen als Personen beschrieben, welche ohne eigene Leistungen in den Genuss von familiären Ressourcen kommen und daher selbst weniger beziehungsweise nicht mit ihrer unmittelbar eigenen Leistungsfähigkeit zum Lebensunterhalt beitragen müssen. Der Erbschaftsbegriff wird in der heutigen Verwendung auch als Vorgang der Übertragung verstanden, als Instrument der transgenerationalen Weitergabe von materiellen und immateriellen Werten. Dabei steht wiederum die Familie im Fokus, welche als nutznießende Einheit die Rahmenbedingungen für Erbschaften als systemerhaltende und -stärkende Vorgänge stellt (Bohrn Mena 2011).

Ungeachtet der historisch unterschiedlichen terminologischen Verwendung gelten Erbschaften schon seit der Antike bei Griechen, Germanen und Römern als wichtige Maßnahmen zur Erhaltung von familialen Ressourcen. Erbschaften fungieren dabei einerseits als werterhaltende Maßnahme zur Sicherung der gesellschaftlichen und ökonomischen Stärke der Familie oder ihrer einzelnen Mitglieder. Das „Familienvermögen“ wird bei den Griechen als *oikos* (griechisch für „Haus- und Wirtschaftsgemeinschaft“), bei den Römern unter dem Begriff der *villa* (als das, was zum „Haus“ gehört) gefasst (Ehrenberg 1968; Honsell 2006). Durch die Erbschaft sollen die Leistungen des Systems oder seiner Angehörigen über den Tod hinaus konserviert werden und ihre Werte für nachfolgende Generationen nutzbar bleiben (Fehrle 1959; Beckert 2004). Andererseits erlangen Erbschaften auch als Prozess der Weitergabe von habituellen und kulturellen Werten Bedeutung: Über Erziehung und die Vermittlung von Weltbildern und Wertvorstellungen werden persönliche und familiäre Perspektiven transgenerational vererbt und fungieren auf diese Weise gleichermaßen als Rückbesinnung auf die Vorgängergeneration wie als maßgeblich beeinflussende Größe in der Entwicklung und Lebensgestaltung der Erben.

1.2 Erbschaften in der Gruppe der Millionäre und Multimillionäre

Allein in den deutschsprachigen Ländern Mitteleuropas werden jährlich Hunderte Milliarden Euro im Zuge von Erbschaften von einer Generation an die nachfolgenden über-

tragen. Dabei konzentriert sich ein Großteil der im Rahmen von Erbschaften bewegten materiellen Vermögenswerte auf eine sehr kleine Gruppe von Menschen, die über weit überdurchschnittliche ökonomische Ressourcen verfügen: Millionäre, Multimillionäre und Milliardäre. Im Zentrum der Vermögensforschung stehen Multimillionäre ab einem Vermögen von 30 Mio. US\$; ihre Untersuchungen und Analysen fokussieren aber auch Personen mit einem darunterliegenden Millionenvermögen.

Bei näherer Betrachtung der globalen Reichtumsverteilung wird erkennbar, wie herausragend die ökonomische Position dieser Gruppe ist: Die gegenwärtig rund 13 Mio. Menschen mit mehr als einer Million Dollar verfügbarem materiellen Reichtum, die circa 0,2 % der Weltbevölkerung ausmachen, verfügen zusammengekommen über etwas mehr als 89 Billionen \$, was fast 40 % des gesamten verfügbaren Vermögens weltweit entspricht (GWR 2011).

Der Faktor Erbschaft erlangt vor diesem Hintergrund volkswirtschaftlich relevante Dimensionen, wie am Beispiel Deutschland und Schweiz ersichtlich wird: Allein innerhalb der Gruppe der reichsten zwei Prozent der Deutschen werden bis zum Jahre 2020 rund 800 Mrd. € vererbt, das ist rund ein Drittel des erwarteten Gesamtaufkommens an Erbschaften in dieser Periode (DIA 2011). In der Schweiz werden die im Rahmen der höchsten Erbschaften (mit einem Volumen von über einer Million Franken) übertragenen Werte bis zum Jahre 2030 ein Volumen von rund einer Billion Franken betragen. Damit umfassen die Vermögensübertragungen im Zuge von Erbschaften bei Millionären und Multimillionären rund die Hälfte des Gesamtvolumens der Erbschaften in der Schweiz (Kissling 2008).

Diese Zahlen deuten darauf hin, dass den Erbschaften innerhalb der Gruppe der Millionäre und Multimillionäre im Vergleich zur durchschnittlichen Erbschaft (welche in Deutschland gegenwärtig rund 100.000 € beträgt) ein höherer, gesamtgesellschaftlich bedeutsamerer Stellenwert zukommt (DIA 2011). Andererseits müssen neben der rein quantitativen Ebene auch andere Faktoren berücksichtigt werden, welche die Bedeutung von Erbschaften in dieser Gruppe für die volkswirtschaftliche Dimension unterstreichen.

Das ist einerseits durch die Struktur der Erbschaften bedingt, andererseits durch ihre Handhabung. Die Art der Weitergabe von materiellem Vermögen unterscheidet sich bei Millionären und Multimillionären grundsätzlich von jener in der Durchschnittsbevölkerung: Große Erbschaften umfassen meist Unternehmensanteile und langfristig veranlagte Werte, die ihrerseits wiederum laufende Erträge mit sich bringen. Durch strategische und nachhaltige Planung können die hohen ökonomischen Ressourcen für nachfolgende Generationen bewahrt werden. Gerade die Übergabeprozesse von großen materiellen Vermögen tangieren nicht nur die persönliche und familiäre ökonomische Situation der direkt Involvierten, sondern berühren in ihren Auswirkungen durch ihre komplexe Struktur über Arbeitsplätze, Steuern und veranlagtes Kapital breite Schichten der Gesellschaft (Kissling 2008).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Erbschaften und die damit verbundene Transformation und Weitergabe von materiellen Werten innerhalb der Gruppe der Millionäre und Multimillionäre massiven ökonomischen Einfluss auf die gesamtgesellschaftliche Entwicklung nehmen. Umso wichtiger ist daher die wissenschaftliche Untersuchung der entsprechenden Transferprozesse in dieser Zielgruppe, auf die in dieser Arbeit an späterer Stelle näher eingegangen wird.

1.3 Unternehmerfamilien

Ursprung der bedeutsamen ökonomischen Ressourcen der meisten Millionäre und Multimillionäre der ersten Generation sind in der Regel ihre eigenen Unternehmen, diese sind dann auch im Rahmen des Vererbens zentrale Objekte transgenerationaler Weitergabe. Unternehmerische Strukturen folgen dabei einer ganz eigenen Logik, und ihre Veränderungen im Zuge von Erbschaften beeinflussen auf verschiedenen Ebenen die mit ihnen verbundenen familiären Systeme. Das Familienunternehmen fungiert für die betreffende Familie nicht nur als wirtschaftliche, sondern auch als soziokulturelle Basis. Dies hat der Wirtschaftshistoriker David S. Landes am Beispiel legendärer Unternehmerfamilien über mehrere Generationen gezeigt: „In gut funktionierenden Dynastien fügen sich diese Faktoren zu einem Ensemble aus allseitigem Vertrauen, Verantwortung, Gewohnheit und Zuneigung zusammen, das rechtliche und sogar persönliche Verflechtungen transzendiert, Epochen und kulturelle Milieus verbindet und dem Wandel der Generationen standhält.“ (Landes 2006, S. 407)

Familienunternehmen stellen einen dominanten Faktor in der Volkswirtschaft dar, so sind 95 % aller Betriebe in Deutschland Familienunternehmen, und sie beschäftigen rund 60 % der Arbeitnehmer, in der Schweiz sind rund 90 % aller Unternehmen in Familienbesitz. Familienunternehmen greifen auf unterschiedlichen Ebenen auf die Ressourcen der Eigentümerfamilie zu, diese bringen soziales, organisatorisches, physisches, finanzielles und Humankapital ein. Gleichzeitig dienen Familienunternehmen auch der Befriedigung von verschiedenen Bedürfnissen ihrer Eigentümer, es werden monetäre (Rendite), betriebliche (strategische Ausrichtung) und persönliche Interessen verfolgt (Schlippe und Klein 2010).

In Unternehmerfamilien kann der Betrieb in gewisser Weise als ein eigenes Familienmitglied gesehen werden (Astrachan und Pieper 2010), dem im Idealfall auch eine Funktion als Bindeglied im familiären Gefüge zukommt. Die Notwendigkeit der unternehmerischen Kontinuität und Stabilität kann auch die Rahmenbedingungen für familiären Zusammenhalt positiv beeinflussen. Gleichzeitig wird deutlich, dass im Negativszenario innerfamiliäre Konflikte eine fundamental destruktive Auswirkung auf das Unternehmen haben können: „Der größte Wertvernichter in Familienunternehmen ist der Streit“ (Hennerkes 2004, S. 58). Die Metapher vom Unternehmen als eigenständiges Familienmitglied verdeutlicht dessen überaus bedeutsame Funktion im Prozess des Vererbens und Erbens, wenn Änderungen in Leitungs- und Eigentumsverhältnissen auch zu einer Veränderung von Verantwortlichkeiten führen, die häufig nicht nur die unternehmerische Sphäre betreffen, sondern auch die familiäre. Das Familienunternehmen als Basis und Quelle materieller und soziokultureller Entwicklung des familiären Systems erfährt hierbei mitunter fundamentale Wandlungen, deren Auswirkungen nicht nur auf der geschäftlichen, sondern auch auf der privaten Ebene von Erblassern, Erben und Angehörigen spürbar werden.

Die Wirkungsverhältnisse zwischen Familie und Unternehmen zeigen sich auf drei Ebenen: der Power-Dimension, dem Anteil an realer Macht der Familie im Unternehmen, der Experience-Dimension, in der die Dauer der Verbundenheit zwischen Familie und Unternehmen zum Ausdruck kommt, und der Culture-Dimension, also dem Ausmaß, in

dem die Familienkultur Niederschlag in der Unternehmenskultur findet. Veränderungen im Zuge von Erbschaften führen durch die starke Koppelung von unternehmerischen und familiären Ressourcen zu weitreichenden Konsequenzen für die Beteiligten auf allen diesen Ebenen (Schlippe und Klein 2010).

Wenn die Gründergeneration abtritt, geht neben ihrem in das Unternehmen investierten betriebswirtschaftlichen Know-how mitunter auch ein spezifisches kulturelles Weltbild für dieses System verloren, das maßgeblich die strategische Ausrichtung oder die Unternehmenskultur beeinflusst hat. Gleichzeitig steht das unternehmerische System vor der Herausforderung, sich den Anschauungen, Vorstellungen und Kompetenzen der Nachfolgeneration anzupassen. Die Geschichte großer Familienunternehmen zeigt, dass diese Prozesse sowohl positive als auch negative Auswirkungen auf die Entwicklung der familiären wie der betrieblichen Dimension mit sich bringen können (vgl. die Darstellung der Bankiersfamilien Barings und Rothschild bei Landes 2006).

Die Gesamtheit des in das eigene Unternehmen eingebrachten Vermögens einer Familie wird in der systemorientierten Wirtschaftsforschung als „Familiiness“ bezeichnet, was die Vermischung von privater und beruflicher Ebene in Unternehmerfamilien andeutet (Schlippe und Klein 2010). Diese Überlagerung von betrieblicher und familiärer Sphäre geht einher mit einer beständigen Anpassung zweier grundsätzlich unterschiedlich orientierter Wertebereiche: „Betrachtet man Familienunternehmen als abgeschlossene Systeme, so sind sie gekennzeichnet durch die Symbiose der zwei fundamental unterschiedlichen Systemperspektiven der Familie und des Unternehmens“ (Muhr und Thum 2006, S. 71).

Das Familienunternehmen ist also stark von der Kultur, dem Selbstverständnis und den Zielen der Eigentümerfamilie geprägt. Diese Einflussfaktoren haben Auswirkungen nicht nur auf den operativen Erfolg des Unternehmens, sondern auch auf alle in diesem System Agierenden: „Beispielsweise kann eine Familie mit starken religiösen Werten diese ins Unternehmen einfließen lassen und sie zu Leitprinzipien der Unternehmensführung machen, denen dann Mitarbeiter, Kunden und das Vermächtnis des Familienunternehmens verpflichtet sind“ (Astrachan und Pieper 2010, S. 6).

Insgesamt wird ersichtlich, dass dem Familienunternehmen in der Unternehmerfamilie eine über die Finanzierungsfunktion weit hinausgehende Bedeutung zukommt. Entsprechend fungiert es auch im Rahmen von Erbschaften nicht lediglich als Bestandteil der ökonomischen Erbmasse, es verkörpert zugleich das Lebenswerk des Erblassers oder seiner Vorfahren mitsamt der ins Unternehmen eingebrachten Lebensperspektiven und Wertvorstellungen.

Dem Familienunternehmen kommt vor diesem Hintergrund eine objektivierte Funktion im Dialog der Generationen zu: Die Übernahme einer unternehmerischen Erbschaft ist verbunden mit der Entscheidung, ob das Unternehmen im Sinne und Auftrag der Erblasser weitergeführt wird oder ob die eigenen Bedürfnisse und Interessen vorrangig eingebracht werden, wobei diese Positionen einander nicht zwangsläufig ausschließen müssen. In diesem Entwicklungsprozess wirken persönliche oder familiäre Dynamiken entscheidend auf die Entwicklung des Unternehmens und somit auf Kunden, Mitarbeiter und Gesellschaft (Bohrn Mena 2011).

2 Vermögenspsychologische Erbschaftsforschung

Wie einführend skizziert wurde, stellen Erbschaften einen für die gesamte Gesellschaft bedeutsamen Prozess der transgenerationalen Übertragung von Werten dar. Besondere Relevanz kommt hierbei aufgrund des Ressourcenvolumens den Erbschaften in der Gruppe der Millionäre und Multimillionäre zu. Am Beispiel der Unternehmerfamilien wurde die besondere Konstellation der Vermischung von privater und beruflicher Ebene ersichtlich. Folgerichtig ist bei der Beschäftigung mit Prozessen des Vererbens und Erbens nicht nur die Untersuchung der ökonomischen Faktoren von Bedeutung, sondern auch der psychologischen und soziologischen Dimensionen. Die generationenübergreifende Weitergabe von großen Vermögen tangiert die beteiligten Systeme auf verschiedenen Ebenen. Es liegt daher nahe, ihre persönlichen und systemischen Auswirkungen auch in einer gesamtheitlichen Perspektive zu untersuchen.

Der vorliegende Beitrag nimmt eine vermögenspsychologische Perspektive zum Thema Erbschaften ein und bedient sich damit einer neuen Betrachtungsweise, die gegenwärtig im Begriff ist, aus der jüngeren Vermögensforschung heraus als eigenständige Forschungsrichtung zu entstehen. Dabei betrachtet die Vermögenspsychologie die „psychischen Wechselwirkungen zwischen außergewöhnlichem materiellen Vermögen, der daraus erwachsenen Lebensgestaltung und ihren geistigen, familiären sowie emotionalen Konsequenzen“ (Druyen 2011, S. 14). In diesem Anspruch wird ersichtlich, dass die vermögenspsychologische Betrachtung von Erbschaften gleichermaßen die ökonomischen, psychologischen und soziokulturellen Grundlagen und Einflussfaktoren des Vererbens und Erbens berücksichtigt und diese im Hinblick auf ihre Wirkung auf persönliche und systemische Beziehungen untersucht.

Mit diesem Fokus versucht die vermögenspsychologische Erbschaftsforschung, bislang unzureichend untersuchte Bereiche und Wirkprozesse zu identifizieren, zu erklären und zu analysieren. Gegenstand der Untersuchung sind dabei gleichermaßen die im Zuge von Erbschaften direkt und indirekt involvierten persönlichen Beziehungen sowie die von daraus resultierenden Veränderungen berührten Systeme. Hierbei werden sowohl auf individueller als auch auf zwischenmenschlicher und systemischer Ebene die Prozesse und Dynamiken untersucht, die sich im Rahmen von Erbschaften konstituieren.

2.1 Stand der Erkenntnisse

Bislang liegen zu den Faktoren bei und Auswirkungen von Erbschaften bei Millionären und Multimillionären kaum verfügbare wissenschaftliche Daten vor. Ein wichtiger Ansatzpunkt im Bestreben nach mehr Verständnis sind daher Erfahrungsberichte der Betroffenen selbst und empirische Beobachtungen von Experten. Prozesse des Vererbens und Erbens unterliegen bei Millionären und Multimillionären in gewissem Umfang den gleichen oder ähnlichen Rahmenbedingungen wie bei der Durchschnittspopulation, daher können diesbezügliche Erkenntnisse als Orientierungspunkte genutzt werden. Zugleich sind jedoch für

diese Gruppe zusätzliche Faktoren zu berücksichtigen, die sich aus der bei ihnen vorherrschenden Ressourcenvielfalt und den damit verbundenen komplexen Strukturen ergeben.

In der vermögenspsychologischen Erbschaftsforschung werden die entsprechenden Prozesse daher anhand von vier zentralen Betrachtungsperspektiven untersucht: Erblasser, Erben, nichterbende Angehörige und das ebenfalls von Erbschaften betroffene nichtprivate Umfeld. Damit ist eine Reihe unterschiedlicher Beziehungs- und Bezugssysteme erfasst, darunter Familie, Partnerschaft, Unternehmen usw., die jeweils einer eigenen Logik folgen und innerhalb derer die Prozesse des Vererbens und Erbens und diesbezügliche Zusammenhänge gesondert betrachtet werden müssen (Bohrn Mena 2011).

Die Perspektive der Erblasser, als Personengruppe, die im Rahmen von Erbschaften beträchtliche Werte aus der eigenen Verfügungsgewalt an die Nachfolgegeneration übergibt, ist bislang kaum wissenschaftlich untersucht. In der vorliegenden Literatur finden sich zu diesem speziellen Thema kaum relevante Daten. Aus dem Bereich der ökonomischen und juristischen Disziplinen liegen Erkenntnisse zu den grundsätzlichen Motiven der Vererbung und den Konzeptionen von Erbschaften aus Sicht durchschnittlicher Erblasser vor, zumeist orientieren sich diese jedoch primär an juristischen Rahmenbedingungen (bspw. Langer-Ostrawsky 1997). In der interdisziplinären Generationenforschung finden sich Untersuchungen zur Position des durchschnittlichen Erblassers in transgenerationalen Beziehungen (bspw. bei Lauterbach und Luescher 1996 oder Muhr und Thum 2006). Da jedoch innerhalb der Zielgruppe der Millionäre und Multimillionäre bislang keine empirischen Studien durchgeführt wurden, können diese Erkenntnisse nur als Orientierungspunkte fungieren und bedürfen in der Folge einer spezifischen Fundierung.

Höhere wissenschaftliche Aufmerksamkeit hat die Gruppe der Erben von Millionenvermögen in ihrer Funktion als Werte empfangender Protagonisten erlangt. Der hierbei bislang vorherrschende Untersuchungsfokus liegt auf der geplanten oder tatsächlichen Verwendung ererbter ökonomischer Ressourcen (bspw. DIA 2011 oder Kissling 2008). Auf psychologischer Ebene finden sich größtenteils Erfahrungsberichte und Beobachtungen von Experten, welche jedoch überwiegend eine defizitorientierte Sichtweise einnehmen und sich den besonderen Herausforderungen in der Lebensgestaltung widmen, denen sich Erben von großen Vermögen gegenübersehen (vgl. hierzu Levy 1987, 2007; Blouin und Gibson 1995). Wie die Erblasser von Millionenvermögen sind auch die Erben bislang nicht empirisch untersucht worden. Bei der wissenschaftlichen Annäherung an diese Zielgruppen kommt erschwerend hinzu, dass das verfügbare Datenmaterial kaum Aufschluss über die tatsächlichen Vermögensverhältnisse gibt.

Auch die Gruppe der nichterbenden Angehörigen in Millionärs- und Multimillionärsfamilien, deren Beziehungen zu Erblassern und Erben sowie die Auswirkungen der Ressourcenverteilung auf sie ist bislang noch sehr wenig untersucht worden. Es finden sich dazu bestenfalls fallweise auf diese Personengruppe ebenfalls zutreffende Erkenntnisse, wenn beispielsweise grundsätzliche familiendynamische Prozesse im Rahmen von Erbschaften untersucht werden (vgl. Bossong und Nussbeck 2004), sowie Erfahrungsberichte einzelner Betroffener (bei Levy 1987, 2007; Blouin und Gibson 1995).

Die Perspektive des von Erbschaften bei Millionären und Multimillionären berührten nichtprivaten Umfelds, also beispielsweise der Mitarbeiter in Familienunternehmen,

in denen es zu Eigentums- und Führungsveränderungen kommt, oder der Gesellschaft, die ebenfalls von Auswirkungen tangiert ist, wurde ebenfalls bislang kaum spezifisch erforscht. Abgesehen von steuerrechtlichen oder gesellschaftspolitischen Exkursen finden sich diesbezügliche Ansätze bei der Untersuchung von Familienunternehmen beziehungsweise Unternehmerfamilien, in denen die Vermischung der familiären und unternehmerischen Sphäre und ihre Auswirkungen auf Führungsverhalten und Unternehmenskultur diskutiert werden (bspw. Schlippe und Klein 2010; Frank und Hasenzagl 2005).

Ein wichtiges Fundament für die vermögenspsychologische Untersuchung von Prozessen des Vererbens und Erbens in der Gruppe der Millionäre und Multimillionäre stellen darüber hinaus Modelle und Theorien aus Soziologie und Psychologie dar. Exemplarisch sei das psychosoziale Entwicklungsmodell nach Erik Erikson (Erikson 1968) genannt, welches erlaubt, die Einflüsse von Erbschaften anhand der von ihm definierten Lebensaufgaben zu untersuchen. Dabei kann anhand der idealtypischen Entwicklungsschritte von Menschen in den verschiedenen Lebensphasen dargestellt werden, auf welche Weise große Vermögen sich auf die Entwicklung (potenzieller) Erben auswirken. Weitere wichtige Grundlagen liefert die Soziologie, im Speziellen mit den verschiedenen Theorien der Sozialisation (u. a. Parsons und Hurrelmann u. Mead), also zum Erlernen von sozialen Rollen (Abels 2009), sowie die Theorie des Habitus als Genese von Dispositionen für Bewusstseins-, Einstellungs- und Handlungsweisen (v. a. Bourdieu). Zu berücksichtigen bei der Heranziehung dieser Modelle ist jedoch, dass innerhalb der Gruppe der Millionäre und Multimillionäre ihre Gültigkeit und etwaige Spezifikationen bislang nicht untersucht wurden. Daher haben diese Theorien in ihrer Allgemeingültigkeit zwar eine wichtige Grundlagenfunktion, müssen aber im Hinblick auf die besonderen Rahmenbedingungen kritisch hinterfragt werden.

Wichtige Ansatzpunkte für ein tieferes Verständnis von Erbschaften bei Millionären und Multimillionären finden sich in der Vermögenskulturforschung als einem neuen interdisziplinären Fachgebiet mit soziologischer Grundlage. Diese beschreibt den Umgang mit persönlichen und systemischen Ressourcen im Sinne der Verfügung über materielle und immaterielle Werte (Druyen 2007, 2011). Darüber hinaus erlaubt sie einen spezifischen Blick auf die Generationenbeziehungen als wesentlichem Bestandteil des Vererbens und Erbens. Besondere Relevanz kommt dabei dem Konzept des „Eigenvermögens“ zu, welches als Handlungsmächtigkeit aus eigener Entscheidung die inneren Voraussetzungen zur erfolgreichen Bewältigung des entsprechenden Prozesses auf Seite der Erben beschreibt. Es wird ersichtlich, dass die emotionale und kognitive Inkorporierung der dem Erben zur Verfügung stehenden Möglichkeiten die wesentliche Voraussetzung bildet, um ebendiese nutzbar zu machen (el Sehity 2011).

2.2 Studie und Auswertungsfokus

Die nachfolgende Darstellung bezieht sich auf die biografisch-narrativen Interviews der im ersten Beitrag dieses Bandes vorgestellten Studie. Ein interdisziplinäres Team der Sigmund Freud PrivatUniversität Wien hat mittels dieser Interviews in eigenstrukturierter

und nichtdirektiver Weise zentrale Stationen der Biografien der Befragten erfasst und anschließend im Hinblick auf Fragestellungen aus der Vermögensforschung ausgewertet. Die Interviewpassagen, die im Folgenden einer erbschaftsbezogenen Auswertung unterzogen werden, stammen aus ausgewählten Gesprächen dieser Studie (im Unterschied zum Beitrag von Bohnsack und Przyborski wurden die transkribierten Äußerungen behutsam gekürzt).

Der spezifische Fokus liegt hierbei auf der Gruppe der Unternehmer der Gründergeneration, also Personen, die ihr materielles und unternehmerisches Vermögen selbständig aufgebaut haben, ohne auf essenzielle monetäre Mittel oder finanzielle Strukturen aus Vorgängergenerationen zugreifen zu können. Sie wurden jedoch sehr wohl, wie Auszüge aus den Interviews zeigen werden, in ihrer Entwicklung von ihren Umfeldfaktoren entscheidend geprägt. Im Folgenden wird, strukturiert nach Lebensphasen und thematischen Bereichen, dargestellt, wo und auf welche Weise sich prägende Einflüsse in der Entwicklung niedergeschlagen haben. Die Probanden kommen in diesem Abschnitt selbst zu Wort, ihre Erzählungen werden lediglich um geringfügige erläuternde Kommentare ergänzt. Eine Reflexion der Inhalte und entsprechende theoretische Bezüge finden sich im anschließenden vierten Teil.

3 Erbschaftsbezogene Dynamiken in ausgewählten biografischen Verläufen

Im Laufe seines Lebens unterliegt der Mensch einer Reihe von Umwelteinflüssen, die sich prägend auf seine psychosoziale Entwicklung sowie die Entstehung und Manifestation von Weltbildern und Wertvorstellungen auswirken. Im Nachfolgenden werden diese Einflüsse innerhalb von verschiedenen Lebensphasen exemplarisch dargestellt. Diese themenspezifische Darstellung soll die Auswirkungen der (immateriellen) Prozesse des Erbens auf den eigenen Lebensweg verdeutlichen. Die ausgewählten Auszüge aus den Interviews sollen dabei helfen zu verstehen, an welchen Punkten in der Biografie der Befragten sich Einflüsse konstituiert haben und welche Auswirkungen diese auf ihre eigene Entwicklung und ihr Verständnis von Erbe gehabt haben. Die weiterführenden Einflüsse auf die Position als Erblasser und die damit verbundenen Konzeptionen des Vererbens werden im Anschluss unter Einbezug theoretischer Modelle gesondert reflektiert.

3.1 Übernahme von Lebensentwürfen

Eine fundamentale Rolle in der Entwicklung von Menschen kommt ihrer Beziehung zu den Eltern (bzw. dem familiären System) zu, da diese die ersten und zentralen Bezugspersonen in der frühen Entwicklung darstellen (Schwarte 2002). Die Prägungserfahrungen im familiären Kontext können als Prozesse des Erbens im weiteren Sinne verstanden werden, insofern hier immaterielle Werte von einer Generation auf die nachfolgende übertragen

werden. Diese im Rahmen des familiären Systems weitergegebenen immateriellen Werte sind Gegenstand der nachfolgenden Betrachtung.

Ausgangsbasis der menschlichen Entwicklung ist in der Regel der familiäre Kontext, welcher über die Rahmenbedingungen des Aufwachsens und frühkindliche Beziehungen zu Eltern, Geschwistern und anderen Nahepersonen maßgeblich Einfluss auf die Ausgestaltung von Lebensperspektiven nimmt. In dieser frühkindlichen Phase werden wichtige habituelle Prägungen vollzogen, welche die gesamte weitere Entwicklung entscheidend beeinflussen und ihr als Fundament dienen. Vor allem das Erleben des elterlichen Vorbildes aus der kindlichen Perspektive wirkt sich nachhaltig auf die eigene Entwicklung aus, Kinder orientieren sich in ihren späteren eigenen Handlungsweisen oft an den Idealen und Standpunkten ihrer Eltern (Hermann 2007).

Bei Herrn Seefeld (vgl. Bohnsack und Przyborski 1.1.1.) wird dies ersichtlich, wenn er über die Leistungsfähigkeit seiner Eltern spricht, die aus eigener Kraft ein „kleines Eigenheim“ für die Familie geschaffen haben (31–36):

das erste Mal hab ich das so dann wirklich mitbekommen ä wie ä (.) ä arbeitsam eigentlich meine Eltern waren [...] neunzehnhundertachtundvierzig konnten wir ein (.) kleines Eigenheim (.) beziehen; (.) das ist so ein Reihen (.) Einfamilienhaus und das war (.) war eine unglaubliche Errungenschaft damals; also und sie haben auch das a immer erzählt dass = wi- (.) dass dass sie das konnten und und zwar wirklich aus ä (.) aus eigenen aus eigener Kraft

Herr Seefeld ist in mittelständischen Verhältnissen aufgewachsen, die durch die Eltern aus eigener Kraft ermöglicht wurden. In seiner Beschreibung der Eltern werden zwei wichtige Verhaltensmerkmale deutlich, die sich an späterer Stelle als übernommene Ideale wiederfinden: einerseits die Wichtigkeit der eigenen Leistungskraft, andererseits die Pflege vergleichsweise bescheidener Lebensverhältnisse, die auch später, als Herr Seefeld bereits über beträchtliche ökonomische Möglichkeiten verfügt, als stabile Wertvorstellungen erhalten geblieben ist (1097–1108):

(.) ä meine Frau auch und und wir wir versuchen auch und und (.) ich hab gesehen das ist beim beim Sohn genau gleich (1) ä: (1) eigentlich leben wir (.) ä: (.) im täglichen Leben sehr bescheiden. [...] natürlich leisten wir uns ä ab = und = zu etwas, aber aber eigentlich sehr sehr wenig und und ä (.) wir haben kleines (.) kleine Haus in Quellental, das ist aber grad alles, ä: und [...] ein Steuerberater hat mal gesagt [...] sie brauchen ja gar kein Geld. (1) @hat er hat er@ (.) gsagt ja, ja; das stimmt. (.) wir wir (.) ä wir (.) wollen das gar nicht; also [...] wir leben (1) im täglichen Leben sehr einfach

Herr Seefeld pflegt bewusst einen bescheidenen Lebensstil und führt dies auf seine eigene Anfangsstellung als Werkstudent zurück. Auch beim eigenen Sohn, der als Angehöriger der Erbengeneration bereits in anderen ökonomischen Rahmenbedingungen aufgewachsen ist, wird dieses Muster von ihm erkannt. Die Wahrung bescheidener Lebensverhältnisse trotz der bestehenden Möglichkeiten, ein Leben im Luxus zu führen, hat sich als Bestandteil der familiären Kultur etabliert. Diese Haltung wird bereits seit drei Generationen familiär gepflegt, denn schon der eigene Vater ist in bescheidenen Verhältnissen aufgewachsen und wurde von diesem Umstand entscheidend geprägt (1109–1118):

Verantwortung und Bewährung

Eine vermögenskulturelle Studie

Druyen, Th. (Hrsg.)

2012, XI, 180 S. 148 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-531-19704-3