

Wie erzieht man eigentlich Millionärskinder?

„Dunkle Seiten des Reichtums“ - Interesse an fachlicher Beratung ist in den USA in jüngster Vergangenheit deutlich angestiegen

NEW YORK (dpa). Im zarten Alter von fünf Jahren sollten Kinder über eine unschöne Begleitscheinung des Lebens aufgeklärt werden: Nicht alle Menschen sind reich. Im Übrigen versteht sich, dass man der Tochter nicht gleich einen Mercedes kauft, bloß weil sie den BMW vier Wochen nach ihrem 18. Geburtstag zu Schrott gefahren hat.

„Wie erziehe ich meine reichen Kinder richtig?“ Das Interesse an fachlicher Beratung zu diesem Thema ist in den USA in jüngster Vergangenheit deutlich gestiegen. Auf 275 000 hat sich seit 1990 die Zahl jener amerikanischen Familien mehr als vervierfacht, die über Vermögen von mindestens zehn Millionen Dollar verfügen. 41 000 von ihnen leben in New York, womit die Metropole am Hudson über die größte Konzentration an Multi-Millionären verfügt. Deren Kinder „sind in Manhattan zu einer Art von Wachstumsindustrie geworden“, schrieb die „New York Times“. Neben Seelsorgern und Kinderpsychologen haben auch immer mehr professionelle Erziehungsberater mit dem Millionärswachstum gut zu tun. „Eine sehr große Zahl von Leuten verfügt heute über enorme Summen und immer mehr fragen sich besorgt, was das Geld ihren Kindern antun könnte“, sagt Dale Burch, die beim Luxus-Auktionshaus Christie's ein Beratungsseminar für gut betuchte Mütter und Väter organisierte.

Aufgeschreckt wurden viele durch Todesfälle unter der Nachkommenschaft des Geldadels. Robert Bingham, ein junger Literat und Erbe eines gewaltigen Verleger-Vermögens, wurde vergangenes Jahr tot in seiner Eigentumswohnung in der Szene-Gegend TriBeCa aufgefunden. „Zu viel Heroin“, machte die Boulevardpresse aus! Nicht weit entfernt starb, wohl auch an einer Überdosis, mit 23 Jahren einer der prominentesten unter den jungen Reichen New Yorks: Raphael de Rothschild. Seine Leiche wurde im Boheme-

Quartier Chelsea in der Gosse gefunden.

„Motivation und Disziplin“, vor allem darauf kommt es nach Überzeugung der Erziehungsberater an, wenn Millionärskinder in die Lage versetzt werden sollen, mit den „dunklen Seiten des Reichtums“ fertig zu werden.

So früh wie möglich, so hörten Teilnehmer des jüngsten Christie's-Seminars, **sollte vermittelt werden, woraus der Sinn des Lebens erwache: „Aus harter Arbeit, Bildung und der Sorge um andere und nicht aus dem ständigen Sehnen nach Kleidung, Autos, Flugzeugen, Appartements, Sommerhäusern und schicken Ferien im Ausland.“ Eltern sollten darauf bestehen, dass Kinder frühzeitig auch mal den Abwasch machen und zum Staubsauger greifen, selbst wenn das Personal dadurch weniger zu tun habe.** Wenn man den Kids schon eine eigene Kreditkarte gebe, dann bitte eine, die nicht automatisch neu aufgeladen wird. Das bietet Gelegenheit zu Gesprächen über die Verwendung des Geldes. Auch bei den Mobiltelefonen der Kleinsten sollte eine wöchentlich begrenzte Geldmenge vorgegeben sein. Jugendliche sollten neue Autos oder andere größere Anschaffungen unbedingt aus ihren regelmäßigen familiären Zuwendungen bestreiten müssen und nicht obendrein geschenkt bekommen. **Für besonders wichtig halten die Millionärs-Berater auch, dass wohlhabende Kinder rechtzeitig den richtigen Umgang mit Menschen aus unteren Einkommensschichten erlernen.** Man müsse dafür nun nicht gleich in der „Holzklasse“ mitfliegen. Es genüge unter Umständen schon, immer wieder darauf hinzuweisen, dass nicht alle First Class reisen können.

Und falls der Sohn später unbedingt ein Mädchen aus der Economy Class heiraten möchte, dann gestattet man das halt großzügig. Aber auf eins muss dabei geachtet werden: Vor

dem Jawort, so empfehlen alle Berater übereinstimmend, sollte ein Ehevertrag unterschrieben werden, um unerwünschte Erbschaften auszuschließen. Wenn die arme Schwiegertochter unterzeichnet hat, solle man ihr ein „angemessen großes Geldgeschenk machen, das ihr sagt: „Willkommen in der Familie“.

„Siegertypen sind hungrig“

Psychologe Jürgen Hesse über junge Millionäre, was sie antreibt und welche Eigenschaften Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmerkarriere sind.

FOCUS: Früher dauerte es Generationen, große Vermögen aufzubauen. Heute können junge Firmengründer in wenigen Jahren Millionäre sein. Ist die heutige Jugend cleverer?

Hesse: Die Idole unserer Zeit sind Multimillionäre, die mit Mitte 20 eine Firma an die Börse gebracht haben. Ich sehe diesen Trend als eine Facette unseres Jugendkults. Cleverer sind die heutigen Firmengründer sicherlich nicht. Man darf nicht vergessen, dass auch früher erfolgreiche Unternehmer ihre Karrieren sehr jung gestartet haben. Jugend galt aber damals nicht als Vorteil. Ansehen und Respekt ernteten in der Wirtschaft nur ältere, erfahrene Männer. Die Jungen mussten so lange im Hintergrund bleiben, bis die Alten ihnen eine gewisse Reife attestierten.

FOCUS: Nur wenigen gelingt die große Karriere. Welche Typen schaffen es?

Hesse: Ich unterscheide zwei Gruppen. Die einen treibt das Geld, die anderen sind Überzeugungstäter. Sie sind besessen von einer Idee oder einem Ziel, das sie verwirklichen wollen. Geld entsteht als ein Nebenprodukt.

FOCUS: Millionäre aus Versehen?

Hesse: Einige Jungmillionäre gehen eher unbeholfen mit ihrem Reichtum um. Sie fahren alte, verrostete Autos, leben in Mietwohnungen und kleiden sich wie arme Studenten. Das Desinteresse an Luxus und Geld pflegen sie als ihr Image.

FOCUS: Hinter jedem Erfolg steckt harte Arbeit. Welche Eigenschaften müssen Firmengründer mitbringen, um nicht auf der Strecke zu bleiben?

Hesse: Spieltrieb und Risikobereitschaft sind wohl die beiden wichtigsten Eigenschaften. Da diese bei jungen Menschen deutlicher ausgeprägt sind als bei älteren, erleben wir einen Boom der Jungunternehmer.

FOCUS: Spielt Lebenserfahrung gar keine Rolle mehr?

Hesse: Die Anforderungen haben sich verschoben. Wer heute erfolgreich sein will, muss eine erstklassige Idee schnell verwirklichen können; er muss also schnell entscheiden und schnell handeln. Junge Menschen lassen sich eher auf Risiken ein. Ältere wägen länger ab und überdenken die Konsequenzen eines möglichen Scheiterns. Ein weiterer Vorteil ist, dass die meisten Firmenchefs noch keine Verantwortung für eine Familie tragen. Falls ihr Projekt scheitert, fangen sie eben wieder von vorn an. Ein 28-Jähriger verkraftet eine Pleite besser als ein 45-jähriger Familienvater, der den Kredit für sein Haus abbezahlen muss.

FOCUS: Wird man als Siegertyp geboren?

Hesse: Nein. Wahrscheinlich sind nur 30 bis 40 Prozent der Faktoren, die die Leistungsbereitschaft eines Menschen definieren, angeboren. **Die Erziehung der Eltern und das soziale Umfeld, in dem ein Kind aufwächst, spielen eine bedeutende Rolle.**

FOCUS: Entscheiden also Eltern, ob Kinder Versager oder Sieger werden?

Hesse: **Siegertypen waren keine Kinder, die in Watte gepackt und mit Honig und Schokolade gefüttert wurden. Siegertypen sind hungrig. Wer satt und verwöhnt ist, entwickelt keinen Biss und kein aggressives Potenzial – das aber ist die Grundausstattung eines erfolgreichen Unternehmers.**

Interview: Katrin Sachse

