

Atemnot in Entenhausen

LEUTE, DIE GELD AUSGEBEN,
VERSTEHEN NICHTS VON DEN WAHREN FREUDEN EINES KAPITALISTEN.

Dagobert Duck

Wissen, Innovation, neue Unternehmen und Gesellschaft brauchen Geld. Davon gibt es genug – doch das alte Kapital sitzt ängstlich darauf. Keine Lösung? Doch. Neues Kapital erkennen und schaffen.

Text: Wolf Lotter Collage: Sperling

1. DUCKS, CASH & CIRCUMSTANCES

„Weh mir! Weh mir Armen! Welch schrecklich Unheil dräuet mir! Verloren bin ich, ganz verloren!“

Nein. Das ist nicht Ihr Nachbar. Oder genauer: nicht nur er.

Es ist Donald Duck.

Und der ist überall.

Donald Duck, ein Entenhausener Kleinbürger mit geringem Horizont, ist ein Jammerlappen, ein Versager. Was immer er auch anpackt, es wird nichts draus. Fehlt ihm das Glück? Oder nur der Verstand?

Dabei hat die traurige Ente viele Chancen vor Augen. Doch Donald kennt nur zwei Zustände: Zaudern oder Gier. Fällt ihm was zu, verjubelt er's im Nu. Und will Donald etwas haben, dann immer sofort. Die Summe aus beidem ergibt am Ende immer: nichts.

Wie anders ist da sein Onkel Dagobert, der reichste Mann der Welt, der in Geld baden kann, weil er es ständig fließen lässt. Dagobert denkt immer nur an sich – und ist dennoch anders als Donald. Denn Dagoberts Weg zum Glück führt immer über andere: die Visionen des Erfinders Daniel Düsentrub etwa, die er gegen Geld tauscht. Dagobert Duck ist das gute Gewissen des Kapitalismus, die Lieblingsente Adam Smith's. In seinem Büro im Geldspeicher zu Entenhausen, hängt ein Seidendeckchen an der Wand, und auf dem steht ein kluger Spruch, ein genialer für die

Frage: Woher kommt das Geld? Er lautet: „Mir hat auch niemand gesagt, wie man Kapitalist wird!“

Was?! Da schwimmt einer in Geld, und er sagt uns nicht, wie wir das auch könnten? Lesen wir den Satz einmal anders, ohne Arg: Mir hat auch niemand gesagt, wie man Kapitalist wird. Dagobert wusste es nicht. Er hat es einfach versucht.

Den Tüchtigen gehört die Welt. Doch die Welt, die liegt im Ausland. Und Donalds verstehen keine Sprache außer ihrer eigenen. Donald ist nett, sympathisch – aber dämlich – und repräsentativ für die Hochkulturen der Alimentation. Subventionen, Geschenke, Spenden, vermeintliche Ansprüche auf das Geld anderer Leute – das ist ganz normal, wenn davon die Rede ist, woher das Geld kommt. Das Wappentier dieser Haltung ist die offene Hand, Schnorren ohne Gegenleistung der Normalzustand.

Weil so viele Donalds schnattern, hört niemand mehr auf die Dagoberts. Und was erschwerend hinzukommt: Die werden ja auch nicht jünger. Dagobert ist alt. Zu Geld gekommen, erwarten sie, dass die Jungen das tun, was sie taten: Visionen gegen Geld zu tauschen. Geld ist da. Genug. Doch wie sieht's mit Visionen aus?

Arm ist die Bundesrepublik sicher nicht. 476 Milliarden Euro Steuern zahlten die Bürger 2002. Das Kieler Institut für Weltwirtschaft hat ausgerechnet, dass 156 Milliarden davon schnurstracks für Subventionen aufgewandt werden, verteilt vom Staat, den Kommunen, den Ländern, unzähligen Organisationen, >



*„Zwischen Reiz und Reaktion haben wir die Freiheit zu wählen.“
Viktor Frankl, Psychiater*

der Europäischen Gemeinschaft und vielen anderen, die ihren Lebensunterhalt damit verdienen, das Geld anderer Leute auszugeben. Eine auf Pump finanzierte Steuerreform im Umfang von 7,5 Milliarden Euro ist, nur mal so zum Gegenrechnen, nicht einmal ein Drittel der Schadenssumme, die im ersten Halbjahr 2003 durch Firmeninsolvenzen verursacht wurde. Und der Großteil dieses Schadens von 24,8 Milliarden Euro entstand, weil der Wechselkurs der alles entscheidenden Währungen Kapital und Vision nicht stimmte. Die Frage ist also: Wo sind die Visionen? Und was sind sie wert?

2. DISNEYLAND

„Es ist einfach Unsinn, dass es zu wenig Geld gibt“, sagt Birger Priddat, Wirtschaftsprofessor aus Witten/Herdecke, ruhig und bedacht: „Geld? Geld ist genügend da. Aber die Gelegenheit, es unkonventionell anzulegen, die ist selten.“

Wie denn? Unkonventionell?

„Ja, unkonventionell“, sagt Priddat, „sonst bringt es ja nix.“

Der Professor beschreibt die Lage: Es gibt immer und überall Zauderer und Zitterer, die auf ihrem Geld sitzen. Krise und Konjunkturschwäche lassen die Leute besonders vorsichtig werden, und wenn es zu arg kommt, die Visionen, das Unkonventionelle, mit dem sich was extra verdienen lässt, allzu dünn gesät sind, dann klammern die Leute umso mehr. „Die meisten verzichten dann völlig darauf, Gewinne mitzunehmen.“ Fatal? Muss nicht sein, sagt Priddat, denn das bedeutet für alle mit Visionen auch: „Das Geld wartet auf uns, es ist in Wartestellung.“

„Die meisten Leute geben ihr Geld konventionell aus – für Essen, ein Dach überm Kopf, Reisen, ein Auto, Konsum eben. Und Konventionalität bestimmt auch Investitionen.“ Eine Investition ist aber etwas anderes als Konsum. Denn erstens: Beim Investitionsakt kann das ganze schöne Geld verschlissen werden. Und zweitens: Ich gebe das Geld jemand anderem, und dem muss ich vertrauen. Ich leihe mir als Investor die Vision des anderen – der eine hat das Geld, der andere die Idee.

Das also ist, nochmals in Kürze, die Formel für den Wechselkurs: neues Kapital = Vertrauen mal Vision. Für die meisten, die heute Geld haben, ist das Resultat der Gleichung eine Fremdwährung. Vertrauen ist kein Blindflug. Es baut auf Wissen und Erfahrung ebenso wie auf die Einsicht, dass zu ihm auch ein Quäntchen Risiko gehört. Wo die Summe des Vertrauens null ist, lässt sich keine Vision multiplizieren.

Das kennt Stephan Hoursch, Unternehmer aus Frankfurt am Main, ganz gut. Mit seinem Partner Volker Klenk macht sich Hoursch Ende vergangenen Jahres daran, eine eigene Firma zu gründen. Einsteiger im Geschäft sind beide nicht. Sie haben das Handwerk von der Pike auf gelernt, über ein Jahrzehnt lang in Agenturen in leitenden Positionen gearbeitet, waren Geschäftsführer bei den renommierten PR-Agenturen Burson-Marsteller,

Edelman und bauten das Deutschland-Geschäft von Cohn & Wolfe auf – ein Unternehmen, das zu den am schnellsten wachsenden seiner Branche zählte.

Nun also gehen Hoursch und Klenk mit der Idee, am 1. September 2003 ein eigenes Unternehmen zu gründen, zur Bank. Sie setzen viel ein. Die Firma verfügt über 83 000 Euro haftendes Eigenkapital. Dazu wollen die Gründer aber auch noch das Geld anderer Leute: 40 000 Euro in Form eines zinsgünstigen Darlehens durch die Deutsche Ausgleichsbank, die solche Kredite Gründern bei jeder sich bietenden Gelegenheit anbietet. Diese Darlehen werden über Banken abgewickelt, und so ist es nahe liegend für Hoursch und Klenk, dass man dort auch alles aus einer Hand beziehen könnte: ein Geschäftskonto mit einem Dispokredit von 15 000 Euro zum Beispiel. Angesichts des hohen Eigenkapitalanteils machen sich Hoursch und Klenk arglos an die Erstellung eines Geschäfts- und Finanzierungsplans. Füllen mehrseitige Selbstauskunftsbögen von Banken aus, führen unzählige Details über ihre Finanzverhältnisse – und die ihrer Angehörigen – an. Und gehen los. Die Donalds warten schon. Sie alle folgen dem Leitbild: „Wenn man dauernd gewinnt, macht’s viel mehr Spaß.“ (Donald Duck)

Aber was, wenn man nicht immer gewinnt? Was, wenn man im wirklichen Leben lebt und nicht im lustigen Taschenbuch?

3. NO CREDIT

Stephan Hoursch erzählt: „Das Erste, das uns die Experten von den Banken vermittelt haben, war: Um Himmels willen, wieso geben Sie denn in Zeiten wie diesen Ihren sicheren, gut bezahlten Job auf? Wieso werden Sie denn Unternehmer?“ Das fand Stephan Hoursch schon ein wenig eigenartig, zumal die Menschen mit der Unternehmerallergie sich alle als Berater für Firmenkunden ausgewiesen hatten. „Wir hatten vorher keine Sorge. Von dem Moment an aber wurde uns ein wenig mulmig“, erinnert sich Hoursch an die Runde bei den Experten.

Sieben Banken sprachen die beiden Gründer in kürzester Zeit an. Vier davon lasen nicht mal die Selbstauskunft. „Die anderen drei waren bereit, uns das Darlehen der Ausgleichsbank und den Dispokredit zu verschaffen. Allerdings nur, wenn wir genauso viel Geld als Sicherheit deponieren und zusätzlich eine Bürgschaft unterschreiben würden, die den Betrag doppelt absichert.“ Man darf also mal nachrechnen. Da wollen zwei ein Unternehmen gründen. Haben jede Menge nachweisbarer Erfahrung. Einen Eigenkapitalanteil von mehr als 60 Prozent – der bundesweite Schnitt liegt bei 19,8 Prozent. Wollen 55 000 Euro von der Bank. Geht ganz leicht: Sie müssen nur 55 000 Euro zur Bank tragen und nochmals 55 000 Euro an Sicherheiten bieten. Macht 110 000 Euro für 55 000 Euro. Plus vier Prozent Zinsen fürs Darlehen.

Weil Hoursch und Klenk nicht aus der Klapsmühle, sondern aus der unternehmerischen Praxis kamen, gaben sie sich das >



*„Die ersten Jahrzehnte der Industrialisierung laufen über den Kontokorrent.“
Michael North, Universität Greifswald*

Geld, das aus dem Gründerdarlehen kommen sollte, selbst – als Gesellschafterdarlehen. „Es gibt verdammt viel Geld für Gründerförderung in Deutschland“, ärgert sich Hoursch, „aber es wird nicht weitergegeben. Es fehlt einfach an Wissen und Sachverstand der Banken. Ein Berater der Hypovereinsbank hat mir wortwörtlich gesagt: Das Problem ist nicht das Förderungsprogramm, Geld ist in Massen vorhanden. Wir sind das Problem.“

Ein ehrliches Wort, auch wenn es nur zum Teil stimmt. Wenig oder kaum Wissen verhindert, dass neue Geschäfte erschlossen werden – eine Vision muss man erkennen, und das muss man sich wiederum hart erarbeiten. Doch schon am Anfang der Darlehens- und Förderkette herrscht massives Unwissen und Misstrauen: Für Förderdarlehen haften die Banken als Vermittler mit 80 Prozent. Der Verteiler, der Staat, gibt also nach altem Brauch das Risiko weiter an die Nächsten in der Nahrungskette. Und dort hat man sich an das obrigkeitliche Denken so gewöhnt, dass erst gar nicht ausgelotet wird, in welchem Feld Gründer aktiv werden wollen. „Wenn man nicht mal weiß, dass PR kein sehr hohes Risikogeschäft ist, frage ich mich, was die überhaupt wissen. Was passiert denn jemandem, der mit einer innovativen Idee, einem Hightech-Produkt kommt? Der hat doch überhaupt keine Chance“, resümiert Hoursch.

Eine Bestätigung für die Erkenntnis, dass die, die auf dem Geld sitzen, nicht wissen, was sie damit kaufen können, fand Volker Klenk auch im Kontakt mit amtlichen Gründerberatungszentren. Die stellen Kontakt zu Banken her, die, wie es heißt, sich Gründerideen gern annehmen. Zwei Institute werden genannt: die Griesheimer Volksbank und die Taunus Sparkasse. Die Griesheimer Volksbank erklärt sich schon im ersten Telefonat für unzuständig: „In Frankfurt machen wir nichts. Da sind die Frankfurter zuständig.“ Irgendwie logisch. Bei der Taunus Sparkasse ist der Experte, dessen Nummer Volker Klenk erhalten hat, durchaus für Frankfurt zuständig – allerdings nur für Bausparverträge.

4. GLUCKEN (GIMME SHELTER)

Immerhin hatte die Geschichte doch noch ein gutes Ende – ein Konto mit Dispokredit wenigstens. Nach zwei Monaten Suche und Irrungen fanden die beiden Unternehmer einen Berater bei der Frankfurter Sparkasse, der „einfach mal fragte, nachlas, rechnete, analysierte, dachte und entscheiden konnte“, sagt Stephan Hoursch. „Ein Glücksfall.“ Glück? Jedenfalls war da einer, der wusste, dass Vertrauen das Ergebnis harter Arbeit ist. Mir hat auch niemand gesagt, wie man Kapitalist wird. Musste ich mal selbst rausfinden. An die Arbeit.

Dass Stephan Hoursch den Umstand, dass ein Firmenberater eines Kreditinstituts macht, wofür er bezahlt wird, nämlich vor einer Entscheidung Fakten und Tatsachen zu prüfen, als Glück bezeichnet, zeigt uns auch, was ihm widerfuhr: die Ausnahme von der Regel. Die Krise und Orientierungslosigkeit der alten Macht-

strukturen – Regierungen, Verbände, Gewerkschaften – haben zu einer nachhaltigen Verunsicherung geführt. Wo oben der Plan fehlt, wird unten geschludert, aber auch gezittert und gehortet, was geht. Architekten von Einfamilienhäusern beobachten den Trend, dass Bauherren zunehmend große Keller anlegen lassen – zur Lagerhaltung. Horten, stapeln, bewachen – die Konserventalität der alten Bundesrepublik nimmt skurrile Züge an. Das Einzige, was auszumachen ist, ist das Eingemachte.

Die Sache hat zwei Haken: Investitionsstaus führen unweigerlich zum Zusammenbruch der gesamten Ökonomie. Ohne frische Kost wird der Mensch – und seine Wirtschaft – krank. Und weiter: Wer sich bis zur Decke mit dem, was er hortet, zustapelt, statt es gegen die Leistung anderer, deren Visionen, Ideen und Möglichkeiten zu tauschen, wird sich bald schon nicht mehr bewegen können. Platznot ist das Erste. Luftmangel folgt. Ein Geldspeicher, der bis zur Decke voll ist, lässt keinen Raum mehr zum Atmen. Reich gestorben ist auch tot. Kapital = Vision x null Vertrauen x Überängstlichkeit = null Luft.

Ist das normal? War das schon immer so? Wählen wir das Neue, das Risiko, aus freien Stücken? Begeben wir uns also auf die Suche nach Zeiten mit erhöhtem Risiko, auf die Donalds und Dagoberts früherer Generationen. Wo kam das Geld her? Der Rückblick auf die frühkapitalistischen Erpel dient der Einsicht, warum alles so wurde, wie es ist, und der Erkenntnis, dass es nicht so bleiben kann, wie es ist. Nehmen wir einmal das Ende jener Epoche, die wir das finstere Mittelalter nennen.

5. DIE PEST

Politisch korrekt – aber grundfalsch – ist die Ansicht des Bildungsbürgers, dass sich zum Ende des Mittelalters, irgendwann zur Mitte des 14. Jahrhunderts, der schöne Geist einfach so über den gewohnten Mief erhoben hätte. Die Renaissance, das Zeitalter des frühen Kapitalismus, der Kunst, der neuen Wissenschaft, der Anfang vom Ende des Aberglaubens, all das fiel nicht vom Himmel, sondern war das Ergebnis von null Luft – im Wortsinn.

Die Entdeckung Amerikas, die Conquista, die frühen Bankiers, die Expeditionen in fremde Kontinente, die Erschließung der Welt – sie alle sind Wirkung, nicht Ursache eines fundamentalen Ereignisses. Die risikofreudigste Epoche der Geschichte, erzählt Bernd Roeck, Historiker der Universität Zürich, beginnt im Jahr 1348, dem Jahr der Großen Pest. „Was da passierte, lässt sich schwer beschreiben und vergleichen. Um eine Vorstellung zu bekommen, was 1348 geschah, müsste man sich überlegen, welche Folgen ein flächendeckender Angriff mit Neutronenbomben auf Europa haben würde“, sagt Roeck. Die modernen Massenvernichtungswaffen töten Menschen und Tiere – aber lassen Häuser und Fabriken, Büros und Anlagen unversehrt. Die Große Pest tötete zwei Drittel der europäischen Bevölkerung. Europa war dicht besiedelt, am Rande der Überbevölkerung. Was nach dem

Grauen blieb, war, so erzählt Roeck, vor allem „ungeheuer viel Kapital. Das ganze Geld, der Besitz der Toten war übrig geblieben. Das führte zu gewaltigen Vermögensumschichtungen.“ Der Beginn der neuen Zeit ist eine Katastrophe. Was sie hinterlässt, verlangt dringend nach neuen Ideen. Visionen werden gemacht. Sie müssen gemacht werden, weil sonst auch die Überlebenden nichts mehr hätten, worauf sie bauen können.

Die verwaisten Vermögenswerte sind es, die die Banken der Medici formen. Ihre Macht, die sie in der Renaissance ausüben, gibt den Impuls an die großen Investoren weiter, an die Handlungshäuser, die die Fugger groß machen. Jakob Fugger der Reiche war mächtiger als George Bush. Und er setzte, wie alle, die nach der Großen Pest die riesigen Vermögen neu ordneten, im großen Stil und mit hohem Risiko auf neue Entwicklungen, auf die Visionen ihrer Zeit. Alles auf der Grundlage der Pest.

Italien wird zur Heimat der neuen großen Investoren – Venedig, Verona, Bologna sind die Silicon Valleys von damals. Die Unternehmen sind alles andere als risikofrei. „Man braucht sehr viel Geld, um eine Galeere, mit der sich Handelsgüter aus dem Nahen Osten nach Venedig bringen lassen, auszustatten. Seide, Baumwolle und Gewürze bringen viel Geld – Gewinnspannen von 70, 80 Prozent – aber auch ein enormes Risiko. Deshalb beginnen die Venezianer, das Risiko auf Konsortien zu verteilen und entwickeln Versicherungen.“

6. LUXUS, KRIEG UND KEYNES

Zwei Jahrhunderte später wird das Handelsgeschäft zur See durch die Türkenkriege und die zunehmende Piraterie der Korsaren im Mittelmeer so riskant sein, dass die reichen venezianischen Geldadels-Familien sich ein neues Feld suchen, zu Großgrundbesitzern werden, Ländereien errichten und im „wahrsten Sinn des Wortes auf ihrem Geld sitzen. Das ist eine regelrechte Wirtschaftskrise, die da stattfindet“, berichtet Roeck. Aber sie treibt nach einiger Zeit wieder Visionen voran. Das trostlose, langweilige Landleben bringt die Geldadeligen dazu, sich prachtvolle Villen auf ihren Ländereien zu errichten. Die Rezession des 16. Jahrhunderts wird zum Zeitalter des Palladio, der prachtvollen Villen. In dieser Zeit geht die Saat einer Erfindung aus Mainz auf – Johannes Gutenberg setzt bewegliche Lettern zum Satz von Büchern ein. Visionen sind nachgefragt, aber sie müssen transportiert werden. Wissen ist in Büchern. Je schneller die produziert werden können, desto besser. „Das Projekt Gutenbergs ist enorm teuer – nach heutigem Geldwert eine mehrstellige Millioneninvestition, wie eine mittlere Fabrik“, rechnet Roeck vor. Deutsche Kaufleute lassen sich von der Vision anstecken – und geben Geld. In Deutschland läuft die Technologie zäh an. Die Veränderer gehen nach Italien. Dort existieren große Schreibfabriken, in denen bis zu 40 Schreiber am Fließband Bücher schreiben, Zeile für Zeile, Handschrifts-Manufakturen. Das sind die Konkurrenten der neuen Technik aus

Mainz. Die Investoren finden in dem Unternehmer Aldus Manutius den „Bill Gates des 15. Jahrhunderts“. Der Venezianer setzt auf neue Technologien und riskiert dabei enorme Summen. Er nimmt die deutsche Technik auf. Jahrzehnte später wird sie nach Deutschland erfolgreich zurückexportiert.

Einfach ist das nicht: Die neue Technik ist zunächst nicht konkurrenzfähig. Es ist deutlich teurer, ein nach Gutenberg gesetztes Buch zu kaufen als ein in den Handschrift-Fabriken erstelltes „Original“. So ist die Gutenberg-Bibel zunächst schierer Luxus – ein kapitalistischer Urknall. Die Technik verbreitet sich, weil zunächst die Reichen, die Investoren, eines dieser Dinge haben wollen, den „Rolls Royce unter den Büchern“, wie Roeck sagt: „Sie kaufen schiere Vision. Luxus. Luxus ist eine notwendige Voraussetzung für die Bildung kapitalistischer Strukturen – man gibt mehr aus, als man ausgeben müsste.“

Was wird, wenn die Vision nicht durch Geld genährt wird, kann man sich ebenfalls ausmalen – wenn man sich die Geschichte ansieht. Zwischen 1555 und 1618 herrschte die längste Friedensepoche in der europäischen Geschichte. Es wurde enorm viel geerbt. So wie heute, sagt Roeck: „Mehrere Generationen ohne Inflation und Krieg können ihr Erbe weiterreichen.“ Aber Visionen fehlen. Als Folge des „gigantischen Investitionsstaus, der an heutige Verhältnisse erinnert, bricht 1622 das Währungssystem zusammen. Hyperinflation. Eine riesige Kapitalvernichtung“.

Der 30-jährige Krieg.

Doch der ist keine Neutronenbombe, sondern ein Kometeneinschlag, der alles vernichtet. An seinem Ende gibt es keine Erben. Keinen Luxus. Aber eine gelenkte, gewollte Investition. „Der Keynesianismus, das gezielte, staatliche Fördern der Wirtschaft durch massive Investitionen hat zweimal funktioniert: In Roosevelts New Deal der dreißiger und vierziger Jahre und im Spätbarock“, sagt Roeck. Ins leere Land, in die Wüste Deutschland nach dem großen Krieg, werden im Barock Summen investiert, „die nach heutigem Wert größer sind als die ganze Operation Aufbau-Ost, Euromilliarden um Euromilliarden“. Klöster, Schlösser, Abteien, aufwändig ausgestattet, mit neuen Technologien versehen, wie das Kloster von Otto beuren bei Memmingen, das die unvorstellbare Summe von einer Million Gulden verschlungen hat. Ein guter Handwerker verdiente damals 50 Gulden im Jahr. Tausende solcher Otto beuren entstehen damals in Süddeutschland.

7. FAMILIEN UND DAMPFMASCHINEN

Bernd Roecks Kollege Michael North, Professor für Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Universität Greifswald, kennt den weiteren Verlauf der Gleichung Neues Kapital = Vertrauen mal Vision. Aus der Schwierigkeit, englische und schottische Kohlengruben unter Tage effizient zu entwässern, erwächst das Herzstück der industriellen Revolution, die Dampfmaschine, begleitet von >

Zittern, Zögern und Zaudern. Jahrelang schnorrt sich James Watt durch die gesamte Verwandtschaft, Stück für Stück seiner Konstruktion muss er sich zusammenbetteln. Der Genius steht für andere an der Kippe zum Donald. Dann trifft der Ingenieur den Kaufmann Matthew Boulton, seinen Dagobert, der ihn zum Gustav Gans macht. Der setzt Haus und Hof auf die Erfindung. Boulton wird zum wichtigsten Visionär der neuen Zeit. Watts Maschinen kann man nicht einfach kaufen. Wer eine Lizenz erwirbt, erhält eine Materialliste nebst Bauplan. Nur einige wenige, besonders sensible und wertvolle Teile werden geliefert. Boulton finanziert das Vorhaben aus seinem vorhandenen Vermögen. „Das ist für die ersten Jahrzehnte der Industrialisierung die ganz normale Vorgangsweise“, weiß North, „Unternehmer sind auf die privaten Taschen ihrer näheren Umgebung angewiesen.“ Banken regeln nicht mehr als den Zahlungsverkehr, nur einige wenige gewähren Überziehungskredite. „Die ersten Jahrzehnte der Industrialisierung“, sagt North, „laufen über den Kontokorrent.“ Das ändert sich erst, als mit der Eisenbahn der Rahmen nicht mehr reicht. Das rheinische Bürgertum wird zum Investor der neuen Technik, zu emsigen Dagoberts. Freunde werben Freunde und Bekannte. Beziehungskapital.

Das wird vom alten Geld eifersüchtig beäugt. Denn die Vermögen im Deutschland des 19. Jahrhunderts liegen im Großgrundbesitz: konservativ, unbeweglich und vom preußischen Staat hoch subventioniert. Der rheinische Kapitalismus – die neuen Visionen der Industrie – laufen gegen die Ostelbier, gegen den Junkeradel, die Machtbasis der Hohenzollern. „Das kann man sich durchaus so vorstellen wie die Auseinandersetzungen zwischen Old und New Economy“, findet Michael North, „die Alten haben Angst, dass alles ins Neue fließt.“ Die Skeptiker scheinen Recht zu behalten: 1873 platzt die Investitionsblase der neuen Stahl- und Kohleindustrie im Wiener Börsenkrach. Die Donalds strahlen.

Haben sie es nicht immer gesagt?

Doch sie kommen nicht zum Quaken. Denn was nach dem großen Crash geschieht, unterscheidet sich massiv von dem Glücken auf dem Geld, das heute den Investitionsstau verursacht. Risiken werden nicht gemieden, sondern verteilt. Weil der Kapitalbedarf für die Industrie eben größer ist als alle bisher gekannten Vorhaben, werden hunderte, tausende Investoren gesucht. Aktionäre – „das vorläufige Ende des Kontokorrents als Treibstoff“, wie North anmerkt.

„Es ist bis heute etwas ganz Besonderes für Deutschland, dass das ging“, sagt der Historiker, „bürgerliche Schichten kaufen Aktien, Unternehmer fördern Unternehmer, indem sie deren Aktien kaufen.“ Das funktioniert, weil es keine Alternativen zum Kollaps gibt. Immer mehr Mitglieder der alten Herrschaftsschicht tauschen ihr Land gegen Aktien. Anfang des Jahrhunderts ist Deutschland führende Industriemacht Europas. „Der Grundstoff für die Ökonomie ist Vertrauen“, sagt Michael North, „und das

ist eben ein Produkt aus Erfahrung und Wissen.“ Die Vision der deutschen Industriegesellschaft wurde von den Investoren gekauft, weil die Erfahrung derer, die das Geld hatten, auch sagte: Es geht mit den alten Privilegien nicht mehr weiter. Wie wichtig der Vertrauensfaktor ist, beweist sich für North auch an der Geschichte der Investitionen – und Nichtinvestitionen – des vergangenen Jahrhunderts. Kriege, Währungsreformen, Inflationen zermürbten das Vertrauen in Investments völlig. Nach dem Zweiten Weltkrieg rankte sich die Vision der Investoren einzig und allein um die D-Mark, „der ersten und einzigen erfolgreichen deutschen Währung“, wie North sagt.

Zu all dem erzählt North aber nicht nur die Geschichte der alten Geldeliten, sondern auch jener Menschen, deren Nachfahren heute wohlhabende Bürger geworden sind. Ihre als Fabrikarbeiter, Bauern und Dienstmägde schuftenden Vorfahren hatten keine Mittel außer ihrer eigenen Arbeitskraft, und nie hat sich das, was heute als Mittelstand gilt, ernsthaft von dieser Zeit emanzipiert: „Die Masse der Leute bei uns kann nicht mit Geld umgehen. An den Schulen unterrichten Menschen, die das Staatswirtschaftsdenken predigen, die Lehrpläne sind die der 68er-Generation.“ Geld stinkt.

Wer, ganz ehrlich, würde das schon gegen Visionen tauschen?

8. TESTAMENTE NOW!

Ganz falsch aber wäre der Schluss, dass sich die Arterienverkalkung nicht lösen würde – so oder so. Pest, Krieg, Zusammenbruch – in all dem haben die Deutschen einige Übung. Mag sein, dass dann wieder fließt, was fließen muss, um zu gedeihen.

Klüger freilich wäre nachdenken – oder noch besser: das Nachdenken zum Vertrauensgrund zu machen. Nirgendwo lässt sich das besser zeigen als am wichtigsten Investitionsgut, der Bildung. Hier ist Birger Priddat, der Mann, der weiß, dass genug Geld da ist, wieder voll in seinem Element. Priddat erzählt von den USA. „Dort ist es unanständig, wenn man als reicher Mann in die Grube fährt und vorher nicht der Gesellschaft etwas von dem zurückgegeben hat, was sie einem mal als Kredit mit auf den Weg gab“, sagt er. Stifter, Förderer, Investoren – die sind in Übersee nicht nur normal, sondern auch anders. Denn anders als in Europa stiftet der reiche Mäzen nicht etwa, um irgendeiner seiner Leidenschaften – Krebsforschung, Malerei, Bildende Kunst oder Musik – Nachdruck zu verleihen, sondern im strikten gesellschaftlichen Bildungsauftrag. Rockefeller, Guggenheim, Gates & Co bestimmen nicht über den Empfänger ihrer verschenkten Vermögen. Das geht allerdings nur dann, wenn der Investor des Sozialkapitals Vertrauen in die gesamte Gesellschaft hat und nicht nur in einige ihrer Projekte.

Ein Investitionsvertrauen, das in Deutschland fehlt. Um willige Stifter und stiftungswürdige Einrichtungen zusammenzubringen, schlägt Priddat Stiftungs-Broker vor. „Die suchen nach Stiftern

und machen ihnen klar, was wirklich wichtig ist für diese Gesellschaft, damit nicht immer nur irgendwelche esoterischen Ziele verfolgt werden.“ Solche Broker hätten zurzeit nicht gerade alle Hände voll zu tun – nur wenige Millionäre geben sich einen Ruck oder sind, was schwerer wiegt, vom allgemeinen Nutzen allgemeiner Stiftungen zu überzeugen.

Priddat weiß Rat: „Erschaften gibt man, wenn man stirbt, an relativ erwachsene Kinder, die schon ausgebildet sind, zusätzlich auf deren Einkommen drauf. Das ist Spielgeld. Gesellschaftlich betrachtet ist das ziemlich schlecht.“ Besser wäre, meint Priddat, Omas Häuschen gleich zu verbraten: „Könnte man den Kindern das nicht gleich geben – und ihre Bildung finanzieren? Man müsste vorgezogene Erbschaften hochwertig steuerlich absetzbar machen. Das wäre was.“

Das Ende der Lagerhaltung zum Beispiel: Denn Erbschaftsvermögen ist meist nicht Investitionskapital mit Sinn und Zweck, sondern wird in der Wohlstandsgesellschaft gehortet wie einst Grundbesitz, Burg und Rüstzeug des alten Adels – von Generation zu Generation weitergetragen, solange keine Pest, kein Krieg oder ein bisschen Totalzusammenbruch der Ökonomie dazwischenkommen.

Donald steht hier am Rande des Nervenzusammenbruchs: Wenn nicht das Ererbte, was soll ihn dann aus seiner weltlichen Trübsal befreien?

Donald, wie wär's mal mit dir selbst?

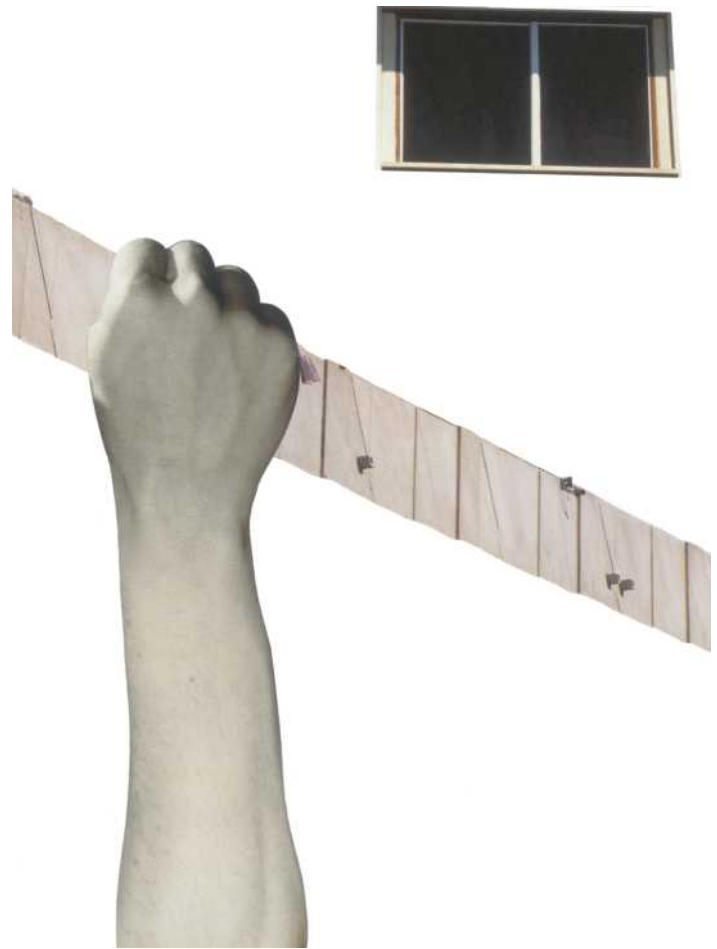
9. WIR KÖNNEN AUCH ANDERS

Der ältere Donald hätte dann auch noch eins gut: Tick, Trick und Track, die im fortgeschrittenen Alter keinen Abklatsch ihres Onkels abgeben würden, sondern ihrem Alten durch gute Arbeit eine Chance zum Altwerden in Würde verschaffen könnten.

Und wer nicht erbt? Auch hier hat der praktische Ökonom eine Idee. „Firmen sollten in Universitäten investieren, und zwar konkret in Auszubildende. Warum sollte das nicht klappen? Die Unis richten Broker, Makler ein, die zwischen den Bedürfnissen des Unternehmens und der Qualität der Auszubildenden vermitteln. Davon hat jeder etwas: der Absolvent einen Job, die Firma weniger Kosten für teure Personalsuche, die bei qualifiziertem Personal extrem hoch ist.“ Und dass etwas, was die Bundeswehr jahrelang praktizierte – dass nämlich Leute ihre Ausbildungskosten abarbeiten – nicht auch in Unternehmen funktionieren sollte, ist Priddat schleierhaft.

All das wäre mit einer „hohen Garantieleistung der Investition“ versehen. „Alle Länder, die in Hochbildungspolitik investieren, haben bessere Entwicklungsdaten. Man kriegt nicht dauernd was geschenkt – man steht in einem gesellschaftlichen Verhältnis.“

Mag sein, dass Lehrer, Lahme und Laue das ungern hören, doch Birger Priddat sieht sich auf der sicheren Seite: „Die großen Bildungsinvestitionen kommen erst. Der Staat hat nichts mehr,



*„Der Staat ist nichts weiter als die Agentur unserer selbst.“
Birger Priddat, Privatuniversität Witten/Herdecke*

die Länder und Kommunen auch nicht.“ Die Jungen wissen das. Längst stimmt Dagobert Ducks Satz nicht mehr: „Leichtfertig ist die Jugend mit dem Wort und bar jeden Sinnes für geschäftliche Dinge.“

Die jungen Leute verstehen etwas vom Geschäft. Sie reden nicht nur. Und erkennen, was Priddat so zusammenfasst: „Der Staat ist nichts weiter als die Agentur unserer selbst. Wenn die nicht mehr kann, sind wir selber dran. Für öffentliche Güter, die wir brauchen – Gesundheit, Bildung, Absicherung – müssen wir alle arbeiten. Das sind schlicht Erhaltungsinvestitionen.“

Die großen Zeiten des sozialen Kapitals ziehen am Horizont auf, die „Wiederaneignung der Gesellschaft durch die Gesellschaft, das Ende der Almosen und Alimentierungen, eine ungeheure Befreiung“, meint der Professor aus der Privatwirtschaft.

Es wäre gut, wenn er Recht behielte – wenn aus den Donalds Dagoberts werden, die nicht nur quaken und verlieren. Die wissen, wie man Kapitalist wird – und das auch weitererzählen.

Ein schönes Land, in dem man nicht sagen muss: Ich kann nicht mehr.

Denn es gibt eine Alternative: Wir können auch anders. ---- |