



Leseprobe

Hanno Beck

Geld denkt nicht

Wie wir in Gelddingen einen klaren Kopf behalten

ISBN (Buch): 978-3-446-43202-4

ISBN (E-Book): 978-3-446-43301-4

Weitere Informationen oder Bestellungen unter

<http://www.hanser.de/978-3-446-43202-4>

sowie im Buchhandel.

# 1 DER RUF DER HERDE

## Tragödie im Dschungel

Der 18. November 1978 war Zeuge des größten Massenelbstmordes in der jüngeren Geschichte der Zivilisation: Mehr als 900 Menschen des Peoples Temple, einer amerikanischen Sekte, die in den südamerikanischen Dschungelstaat Guyana geflüchtet war, tranken an diesem Tag auf Geheiß ihres Anführers James Warren Jones ein tödliches Gebräu aus Zyankali, Beruhigungsmitteln und Limonade. Säuglingen und Kindern spritzten die Eltern das Gift per Wegwerfspritze in die Rachen. »Die Zeit ist gekommen, dass wir uns an einem anderen Ort treffen«, verkündete Sektenführer Jones seiner Gemeinde via Lautsprecher – und die Gemeinde folgte.

Wie alle Tragödien und Katastrophen hatte auch diese Tragödie eine lange Vorgeschichte. Jones, Sohn eines Ku-Klux-Klan-Mitglieds und ein charismatischer Anführer, gab Arbeitslosen, Armen, Drogensüchtigen und vom Leben, dem Staat, der modernen Welt enttäuschten Aussteigern Halt, er versprach ihnen eine andere, neue Welt, ohne Rassismus, Kapitalismus, Ausbeutung oder Diskriminierung. Als aber Aussteiger über Prügelstrafen, Stromstöße, Erpressung, Drogenexzesse und sexuellen Missbrauch von Frauen und Kindern berichteten, floh Jones

mit seinen Anhängern von Kalifornien nach Südamerika, in den Dschungel von Guyana. Zur Katastrophe kam es, als der demokratische Kongressabgeordnete Leo J. Ryan im November 1978 mit einer Delegation aus Journalisten, ehemaligen Sektenmitgliedern und Anwälten nach Guyana reiste, um den Vorgängen um die Sekte auf den Grund zu gehen. Als Ryan zusammen mit 20 Sektenmitgliedern, die Jones entkommen wollten, abfliegen wollte, kam es zu einer Schießerei auf dem Flugfeld, der Kongressabgeordnete Ryan, drei Journalisten und ein Templer starben. Zehn weitere Menschen wurden durch Schüsse verletzt, fünf von ihnen schwer.

Für einen einigermaßen normalen Menschen – was immer man darunter auch verstehen mag – mutet diese Geschichte bizarr an: Wie können 900 Menschen einem dubiosen Anführer in einen schrecklichen Tod folgen, ihre eigenen Kinder vergiften, zusehen, wie ihre Freunde sterben? Wie kann es passieren, dass so viele Menschen einem solchen kollektiven Wahn verfallen? Wer aber einen Blick durch die Geschichte der Menschheit schweifen lässt, stößt immer wieder auf solche Phänomene: Menschen, die von einem kollektiven Wahn befallen, einer Idee, einem Führer, einem Gott oder einer Vision hinterherrennen, sich anstecken lassen von dem Handeln anderer Menschen, die wie Lemminge in eine Richtung laufen. Und wer kennt nicht die Geschichten von denjenigen, die versuchten, sich der Herde entgegenzustellen, die anders dachten, handelten und sprachen als der Chor der Herde? Je nach Ausgang der Geschichte werden sie heute als Narren belächelt oder als standhafte Helden gefeiert.

Diesen Herdentrieb gibt es überall, wo Menschen sind, und oft liegen nur ein paar Jahre zwischen dem Idioten und dem Helden: beispielsweise die fünf Jahre zwischen dem Jahr 2000 und dem Jahr 2005. Im Jahr 2000 investierte alle Welt in Technologieaktien, es konnte gar nicht schnell genug gehen mit der Rendite: zehn, 20, 50 Pro-

zent – wie viel Kursgewinn darf es denn sein? Analysehäuser, Banken, Broker überboten sich mit spektakulären Aktientipps, reich werden schien allenfalls nur eine Frage der Zeit und der Krawattenfarbe zu sein – wenn man überhaupt noch eine Krawatte trug. Wer in dieser Zeit das Privileg hatte, in der Finanzbranche oder an ihren Rändern zu arbeiten, musste sich fühlen, als seien die Straßen mit Gold gepflastert. Jubelnde Aktienkurse, ausladende Partys im Frankfurter Finanzdistrikt, triumphale Pressekonferenzen, auf denen der neueste Stein der Technologie-Weisen vorgestellt wurde, Telefonkonferenzen, in denen sich Firmenvorstände mit rasanten Gewinnschätzungen überboten – das war das Frankfurt des Jahres 2000.

In diesem Jahr traf ich Hank, einen Fondsmanager eines großen amerikanischen Vermögensverwalters, er war zu Besuch in Frankfurt. Hank ist einer jener Menschen, die versuchen, das Geld anderer Menschen, ihrer Kunden, zu vermehren. Und Hank ist ein ganz besonderer Investor, ein sogenannter Value-Investor. Das ist eine spezielle Gattung von Profis, welche nur in bestimmte Arten von Unternehmen investieren, sogenannte Value-Werte. Unter Value-Werten versteht man grob gesagt Unternehmen, die sich durch ihre Solidität, ihre Substanz, ihre guten Geschäftszahlen, ihre günstige Bewertung und ihr nachhaltiges, solides Geschäftsmodell auszeichnen. Value-Unternehmen sind so etwas wie das Schwarzbrot der Finanzmärkte: solide, verlässlich, schwer zu verdauen und langweilig. Wer Pressekonferenzen von Value-Unternehmen besucht, bekommt Zahlen und Präsentationen, die ebenso trocken sind wie die Kekse, welche die Pressedamen über den Tisch des biedereren Konferenzraums schubsen, in dem die Präsentation stattfindet. Und als Beigabe gibt es einen Kugelschreiber, einen Block mit dem Firmenlogo und dicke, unlesbare, zahlengespickte, staubtrockene Geschäftsberichte.

Was für ein ungleicher Wettstreit: Hier die schimmern-

den, glänzenden Internet- und Technologiewerte, mit ihren jugendlichen Vorständen, die ohne Krawatte so lässig und hipp in Magazinen mit geistreichen Interviews und Visionen glänzen, und da die Value-Unternehmen, die so langweilige Sachen wie Strom oder Limonade herstellen, und deren Vorstände zumeist graue, alte Herren sind, die statt über das Netz der Netze zu parlieren, trockene Zahlen und Bilanzbegriffe über ihren Gesprächspartnern ausschütten. Und das Schlimmste: Während die Technologiewerte von einem Kursrekord zum anderen eilten, dümpelten die Value-Werte so vor sich hin. Sicher, da waren ganz nette Kursgewinne von drei, fünf, vielleicht auch acht Prozent drin, aber was war das verglichen mit den 20, 30 oder 90 Prozent der schimmernden Börsenstars der New Economy?

### »Die Leute halten mich für einen Idioten«

»Die Leute halten mich für einen Idioten«, knurrt Hank, während er sich auf das Sofa in der Lobby eines Frankfurter Hotels fallen lässt. Er ist ein wenig, wie man sich den typischen Texaner vorstellt: groß, massig, eine polternde Stimme, ausladende Gestik und statt einer Krawatte eine bola tie um den Hals, ein Lederband, das von einer dekorativen Brosche zusammengehalten wird. Ein Texaner trägt keine Krawatte. Hanks Problem ist aber nicht die fehlende Krawatte: Es ist das Jahr 2000, und an den Börsen explodieren die Kurse von Technologie- und Internetwerten. Aber das sind nicht die Werte, in die Hank investiert, die Value-Werte. Die Folge: Seine Kunden laufen ihm in Scharen davon. »Die Leute rufen mich an, schreiben mir Mails, sagen mir, dass ich in Technologiewerte investieren soll. Wenn ich ihnen dann sage, dass ich das für Unfug und einen ausgemachten Schwindel halte, werden sie ausfällig und kündigen.« Hank war in den Augen seiner Kunden

ein kompletter Idiot. »Wir wollen in die Zukunft investieren, nicht in die Vergangenheit«, mussten sich Leute wie Hank anhören, wenn sie ihren Kunden zu Value-Werten rieten.

Runde fünf Jahre später treffe ich Hank in der Lobby eines Frankfurter Hotels wieder – deutlich entspannter und besser gelaunt. Die New-Economy-Blase ist geplatzt, viele der so hochgelobten Aktien sind vom Kurszettel getilgt, haben ihren Investoren 90, 95, 100 Prozent Verlust beschert – und Hanks Geschäfte gehen besser denn je. Seine Werte – die langweiligen Value-Werte, das Schwarzbrot – sind gut durch die Krise marschiert, seine Anleger lieben ihn, den Idioten, der sich auf einmal als Mann mit Weitblick und Standfestigkeit erwiesen hat. Vom Idioten zum Helden in weniger als fünf Jahren.

»Andere hätten das nicht überlebt«, sagt Hank nachdenklich, und er hat recht: Was ihn rettete, war sein Ruf, seine langjährige Erfahrung, seine Reputation als erfolgreicher Investor – viele seiner Kunden vertrauten ihm, ebenso wie seine Chefs. Damit hatte er mehr Glück als so mancher andere, der auch die Krise der Neuen Ökonomie hatte kommen sehen: Wer nicht bekannt war, keinen Ruf als Fachmann hatte, musste damit rechnen, dass die Anleger ihn für einen Idioten hielten und ihm den Auftrag entzogen. Es war wie ein kollektiver Wahn: Wer nicht in Technologiewerte investierte, wer nicht seine 20, 30 oder 90 Prozent machte, war ein Idiot, der die Zeichen der Zeit nicht begriffen hatte. Eine Herde von potenziellen Millionären hatte sich in Marsch gesetzt und drohte, jeden zu überrollen, der sich ihr nicht anschloss. Die Herde kam erst zum Stillstand, als sogenannte Cash-Burn-Listen auftauchten, in denen Magazine wie *Barron's* vorrechneten, wie schnell Technologieunternehmen ihre Gelder mit windigen Geschäftsmodellen verbrennen. Eigentlich aber kam die Herde nicht zum Stillstand, sondern wechselte nun panikartig die Richtung und riss die Börse mit nach unten.

Jetzt, im Rückspiegel, scheinen die damaligen Helden die Idioten zu sein: Wer konnte ernsthaft glauben, dass langfristig Gewinne von 20, 50 oder 90 Prozent möglich sind? War das nicht voraussehbar, dass das nicht funktioniert? Vielleicht tut man aber denjenigen, die Hank und seine Kollegen für Idioten gehalten hatten, die sich der Masse angeschlossen hatten, unrecht. Zum einen hat man immer besondere prognostische Fähigkeiten, wenn man in den Rückspiegel schaut. Im Nachhinein weiß man es immer besser. Dieser Effekt ist so mächtig, dass wir ihm ein eigenes Kapitel widmen wollen.

Der zweite Punkt aber bringt uns zurück zu James Jones und seiner Sekte: Können sich Menschen dem Druck der Menge entziehen? Kann man sich so einfach der Herde entgegenstellen und sich verweigern? Was, wenn man sich in den Tagen des Jahres 2000 nicht dem Sog von Reichtum, Glanz, Glamour und plausiblen Börsengeschichten entziehen konnte? Was brachte Menschen dazu, ihren gesicherten Job aufzugeben, um an der Börse zu spekulieren? Was brachte erwachsene Menschen dazu – wie mir ein Fondsmanager erzählte –, mit einem Koffer voller Geld ins Foyer einer Investmentgesellschaft zu marschieren und dort nach dem Chef zu fragen, der bitte das Geld entgegennehmen und investieren möge? Warum kündigten Lehrer ihren Job, um an der Börse zu spekulieren? Waren das alles schlichte Gemüter, einfach zu beeindrucken und leicht zu begeistern – auch für einfältige Ideen?

Wer beispielsweise Alexander kennenlernt, verabschiedet sich von dieser Vorstellung, dass ein paar Naivlinge auf der Suche nach Narrengold waren. In den Hochzeiten der Neuen Ökonomie war auch er ein Geldverwalter, der im Namen seiner Kunden Aktien kaufte – er war einer der Helden, die alles zu Gold machten, was sie anfassen: Die neue Softwareschmiede, der neue Online-Retailer, das neue B2B- oder B2C- oder B2-sonst-was-Geschäftsmodell – Alexander beherrschte die Fakten, Daten, Zah-

len. Alexanders Begeisterung war ansteckend: Mit sanfter Stimme, mit leuchtenden Augen, mit sparsamer Gestik betete er die Regeln der neuen Welt herunter, lebhaft, aber nicht überschwänglich, begeistert, aber nicht verblendet. Alexander war ein Überzeugungstäter, und zwar ein hochgebildeter. »Ich habe mein Geld natürlich auch in die Werte investiert, die ich für meine Kunden kaufe«, erzählte er im Jahr 2000 gerne. Grundsätzlich eine gute Sache für die Kunden, weil sie nun davon ausgehen konnten, dass Alexander es ernst meint mit seiner Begeisterung für die Werte, in die er investiert – oder würden Sie einem Mann Geld anvertrauen, der davon Aktien kauft, die er selbst nicht anfasst?

Hätten die Protagonisten der Neuen Ökonomie ein wenig in die Geschichtsbücher geschaut, wären sie vielleicht vorsichtiger gewesen, denn der Begriff der Neuen Ökonomie ist kein Kind des Jahres 2000, sondern der 20er-Jahre, als neue Technologien – Eisenbahn, Auto, Rundfunk – ein neues goldenes Zeitalter der Menschheit heraufbeschworen. Und wie im Jahr 2000 finden sich in diesem Zeitalter die gleichen Szenen: Schuhjungen, die Börsentipps gaben, Dienstmädchen, die mit Aktien spekulierten, Familienväter, die auf Pump Aktien kauften und das Familienvermögen aufs Spiel setzten. Und als der große Börsenkrach kam, spielten sich auf dem Parkett dramatische Szenen ab: Am 24. Oktober des Jahres 1929 begann eine historische Talfahrt der Aktienkurse. Um halb elf, so schreibt der Wirtschaftshistoriker John Kenneth Galbraith, war die Börse von »blinder, hoffnungsloser Angst erfüllt«. In den folgenden Tagen wackelte die Börse, doch erst der 29. Oktober sollte als der schlimmste Tag des New Yorker Aktienhandels in die Geschichte eingehen: In den ersten Handelsminuten fielen die Kurse mancher Werte alle zehn Sekunden um einen Dollar. Panik machte sich breit. Zeitungsjungen verteilten Zeitungen mit Schlagzeilen wie »Lest und weint«. Die Herde setzte

sich in Bewegung, um vor den anderen den Ausgang zu erreichen. Verkaufen. Nur noch verkaufen. Die letzte Notiz des Börsentickers an diesem Tag um kurz nach halb sechs: »Gesamtumsatz heute 16 410 000 (Aktien). Gute Nacht.« Die Talfahrt, zu der die amerikanische Börse angesetzt hatte, sollte fast drei Jahre dauern, und mit der Börse stürzte die amerikanische Wirtschaft ab und riss andere Länder mit in die Tiefe. Gute Nacht.

Doch neu sind auch diese Szenen nicht: Da wäre beispielsweise die legendäre Tulpenzwiebelhysterie in Holland zwischen 1636 und 1637, als Tulpenzwiebeln für den Preis eines Hauses gehandelt wurden. Einer Anekdote zufolge platzte die Blase, als ein Seemann ohne Kenntnis ihres Wertes eine Tulpe aufaß, die ihr Besitzer an der Börse auf einem Tisch abgelegt hatte. Realistischer sind da wohl Berichte, die davon sprechen, dass bei einer Versteigerung einer Tulpe sich kein Käufer mehr fand. Es war wie eine Massenhysterie. Nach dem Zusammenbruch der Blase stürzte das Land in eine tiefe Depression. »Eine Strafe Gottes für lästerliche Geldgier und Dummheit der Massen«, durften sich die verarmten Tulpenspekulanten daraufhin in der Kirche anhören. Ähnlich turbulente Szenen spielten sich an jenem Schwarzen Montag vom 19. Oktober 1987 ab, als der Dow-Jones-Index innerhalb eines Tages um mehr als 20 Prozent abstürzte und für Aufruhr an den Weltbörsen sorgte. Was ist das für eine seltsame Mechanik, die dazu führt, dass vernünftige Menschen kopflos ihr Geld in dubiose Werte stopfen und dann panikartig wieder verkaufen? Wie sieht das Drehbuch für solche wertevernichtenden Massenveranstaltungen aus? Warum folgen wir der Herde, welche seltsame Mechanik wirkt hier?