

NIKOLAUS BRAUN

**GELD**

**ODER**

**LEBEN**

Wie Sie aufhören,  
Unsinn mit Ihrem Vermögen  
zu treiben

**campus**

**GELD ODER LEBEN**



Nikolaus Braun

# **GELD ODER LEBEN**

Wie Sie aufhören,  
Unsinn mit  
Ihrem Vermögen  
zu treiben

Campus Verlag  
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-51690-5 Print  
ISBN 978-3-593-45358-3 E-Book (PDF)  
ISBN 978-3-593-45357-6 E-Book (EPUB)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright © 2023. Alle deutschsprachigen Rechte bei Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.

Umschlaggestaltung: \*zeichenpool, München

Layout und Satz: Oliver Schmitt, Mainz

Gesetzt aus der Minion und Attribute Text

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH, Bad Langensalza

Beltz Grafische Betriebe ist ein klimaneutrales Unternehmen

(ID 15985-2104-1001).

Printed in Germany

[www.campus.de](http://www.campus.de)

# Inhalt

Vorwort .....	9
<b>GELD ODER LEBEN? .....</b>	<b>15</b>
Start-up I .....	16
Die Magie des Geldes .....	25
Start-up II .....	32
<b>GELD UND LEBEN .....</b>	<b>37</b>
Erfolg .....	38
Reichtum .....	64
Angst .....	88
Betrug .....	120
Männer .....	143
Luxus .....	172
Zeit .....	200
<b>WIE SIE FRIEDEN MIT IHREM GELD SCHLIESSEN .....</b>	<b>231</b>
Das Versprechen I .....	232
Die Magie des Geldes – Reprise .....	236
Das Versprechen II .....	241
<b>ANHANG .....</b>	<b>249</b>
Leseempfehlungen .....	250
Literaturverzeichnis .....	252
Zugabe .....	258
Anmerkungen .....	260
Über den Autor .....	266



**Disclaimer:** Die Finanzindustrie hat eine fast unlimitierte Feuerkraft für Lobbyismus, Gefälligkeitsgutachten und Rechtsstreitigkeiten. Vor diesem Hintergrund: Bitte bemühen Sie sich nicht weiter. Alle Geschichten sind frei erfunden und entspringen ausschließlich meiner Fantasie. Falls sich trotzdem der eine oder die andere wiedererkennen sollte, mögen er oder sie sich bitte an die eigene Nase fassen. Dann habe ich mir vor dem Hintergrund meiner Berufserfahrung eben zufällig etwas ziemlich Realistisches ausgedacht. In diesem Sinne bitte ich insbesondere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in den Rechtsabteilungen von Finanzvertrieben, davon auszugehen, dass das »Ich« in meinen Erzählungen ein erzählerisches Ich ist.



Für meinen Vater

# Vorwort

## Ein Ratgeber ohne Ratschläge

$4 \times 7 + 2 = 30$

»Über Geld spricht man nicht.« Dieser Glaubenssatz ist vermutlich die wichtigste Ursache dafür, dass sich viele Menschen beim Thema Geld nicht nur inkompetent fühlen, sondern es auch sind. Worüber ich nicht sprechen kann, darüber kann ich auch nicht nachdenken.

Dem Thema Geld über den Verstand, durch Zahlen, Daten und Fakten, nahezukommen, funktioniert nur sehr bedingt. Es gibt zwar – neben ziemlich viel finanzpornografischem Mist – auch einige brauchbare Bücher zum Thema Geld.<sup>1</sup> Doch auch bei den Leserinnen und Lesern guter Finanzratgeber klafft eine riesige Lücke zwischen dem, was sie eigentlich verstanden haben, und dem, was sie tun. Sie sind erstaunlich konsequent darin, die erhaltenen Ratschläge zu ignorieren – ähnlich wie auch Konsumentinnen und Konsumenten von Ernährungs- und Fitnessratgebern unabhängig von deren Qualität meist nicht schlanker und durchtrainierter werden.

Die meisten Menschen lesen Finanzratgeber ohnehin gar nicht oder nur äußerst ungerne. »Ist doch nur über Geld, wie langweilig«, sagen sie naserümpfend. Irgendwie kann ich es verstehen: Wenn Geld primär als universelles Tauschmittel betrachtet wird, das man in Waren und Dienstleistung umwandeln kann, wenn Geld als ein logisches Abstraktum verstanden wird, lohnt es sich dann, sich damit zu beschäftigen? Oder beleidigt das nicht eher den eigenen Intellekt? Ist es gar das Einfallstor zum Bösen? Und so scheitert der rational-kognitive Zugang zu Geld regelmäßig: zu komplex, zu abstrakt, zu wenig relevant,

zu schwierig in konkretes Handeln zu überführen und von moralisch zweifelhafter Provenienz.

Ich versuche, dieses Dilemma in *Geld oder Leben* aufzubrechen. Noch deutlicher als bei meinem in weiten Teilen dann doch klassischem Ratgeber *Über Geld nachdenken* stelle ich nicht das Geld selbst in den Mittelpunkt des Buches, sondern Themen, die für uns viel eher unmittelbar mit dem Leben zu tun haben – ja, die mitunter Kern unseres menschlichen Seins sind. Einige dieser Themen haben offensichtlich auch mit Geld zu tun, etwa Luxus, Reichtum, Ungleichheit, Unternehmertum, Betrug oder Erfolg. Andere Themen scheinen dagegen kaum einen Bezug zu Geld zu haben: Angst, Geschlechterrollen, Liebe, Freundschaften, Familie, Identität, Glück, Spiritualität, Schuld, Tod, Erlösung.

Die Verstrickung von Geld mit allen relevanten Lebensbereichen veranschauliche ich neben kurzen theoretischen Essays vor allem durch das Erzählen von insgesamt 30 Geschichten. Warum? Zum einen sind Geschichten viel unterhaltsamer und spannender als nüchterne Theorie. Nur wenige Menschen kauen sich vor Aufregung an den Fingernägeln, weil sie es kaum aushalten können, herauszubekommen, wie Low Volatility mit den klassischen Fama-French-Faktoren korreliert. Außerdem habe ich während des Schreibens dieses Buches so bewegendere Geschichten erfahren, dass nicht nur die Protagonistinnen und Protagonisten, sondern letztlich auch die Geschichten selbst ein Recht darauf haben, gehört zu werden.

Der wichtigste Grund ist aber, dass menschliches Verstehen über Jahrtausende ausschließlich über Geschichten funktionierte – vermutlich, seit unsere Urahnen angefangen haben zu sprechen und sich auch dadurch ihrer eigenen Existenz bewusst wurden. Etwas verkitscht kann man sich gut vorstellen, wie sich Jäger und Sammlerinnen in einer Höhle am Feuer gegenseitig die Welt erklärten und diese Geschichten von Generation zu Generation weitergaben oder an die Wand malten, lange bevor die Schrift erfunden wurde. Heilige Schriften, Märchen, Sagen, Dramen, Romane, Hollywood oder Netflix: Bis heute funktioniert menschliches Verstehen primär über Geschichten – diese Art des Verstehens ist ganz tief in unserem kulturellen Gedächtnis, ja, in unserer DNA verwurzelt. Und: Dieses Verstehen über Geschichten prägt

auch weite Teile wissenschaftlicher oder sachlicher Texte. Allerdings ignorieren selbst die meisten Geisteswissenschaftler diese Erkenntnis, von Volkswirtinnen oder Juristen ganz zu schweigen.

Im Grunde genommen gibt es in unserer Kultur nur vier grundlegende »Meister-Erzählungen«, auf die sich jede Geschichte in der einen oder anderen Form zurückführen lässt.<sup>2</sup>

**Erstens, die Komödie:** Die Hauptpersonen erleiden ein paar meist heitere Irrungen und Wirrungen, und zum Schluss gibt es ein Happy End – meist in Form einer Liebesbeziehung: *Così fan tutte. Ein Sommer-nachtstraum. Verrückt nach Mary.*

**Zweitens, die Romanze:** Ein – meist männlicher – Protagonist, wendet unter oft immensen Leiden (s)eine Katastrophe ab, um am Ende als Sieger hervorzugehen. Das ist Joseph Campells archetypischer »Monomythos«, Voglers klassische »Heroe's Journey«.<sup>3</sup> Auch hier steht am Ende meist ein Happy End, oft in Form einer Liebesbeziehung: *Die Odyssee. Star Wars. Harry Potter.* Vereinfacht lauten die Zutaten: Drame – Prinzessin – Ritter – Schwert.

**Drittens, die Tragödie:** Die Heldin oder der Held der Geschichte geraten durch eigene Schuld, Zufall oder rachsüchtige Gottheiten in die Mühlen des Schicksals. Die tödlichen Spielregeln oder Verstrickungen der Geschichte werden ihnen – wenn überhaupt – erst im Laufe der Geschichte bewusst. Am Ende sind die wesentlichen Charaktere tot oder zumindest gescheitert: *Antigone. Hamlet. Titanic.*

**Viertens, die Groteske:** Die Spielregeln der Geschichte ergeben sowohl für das Publikum als auch für die Hauptfiguren nur noch bedingt einen Sinn. Eine groteske bis absurde Welt ist letztlich nicht mehr verstehbar, es vermischen sich satirische, tragische und komische Elemente: *Alice im Wunderland. Der Besuch der alten Dame.* Die Bilder von Hieronymus Bosch.

Zu insgesamt sieben Themen erzähle ich jeweils eine Komödie, eine Romanze, eine Tragödie und eine Groteske: Reichtum, Erfolg, Betrug, Angst, Männer, Luxus und Zeit. Dazu kommt noch je eine Geschichte in der Einleitung und im Schlussteil, die fast alle dieser Kern-Themen aufgreift. Die Abgrenzung der Themen ist dabei bewusst nicht trennscharf: Je mehr Lebensbereiche in einer Geschichte mit dem Leitmotiv Geld

verwoben sind, umso besser. Ebenso sind die Übergänge der Erzählformen fließend. Was für den einen Protagonisten eine Groteske zum Thema Luxus ist, kann für seine Gegenspielerin eine Romanze zum Thema Erfolg sein. Auch das ist bewusst so gemacht. Und wie gesagt: Das Geld steht dabei nicht im Zentrum der Geschichte, es ist eher ein Leitmotiv, die entscheidende Zutat. Für die Leser und Leserinnen mit literarischer Vorbildung: Es ist oft so etwas wie der Falke in der klassischen Novelle – Symbol und Gegenstand einer entscheidenden Wendung.

Zum Schluss eine Warnung: Der intuitiv narrative Zugang zum Thema Geld kommt nicht zum Nulltarif. Ratschläge sind auch Schläge, und Sie werden sie in diesem Buch nur ganz am Rande finden und wenn, dann sehr abstrakt. Auch werde ich die erzählten Geschichten nicht im Sinne konkreter Handlungsanweisungen auswerten, analysieren oder kommentieren. Der narrative Zugang soll es gerade ermöglichen, einen Kommunikationsraum zu öffnen, in dem Sie selbst über Geld sprechen und nachdenken können und der Ihnen hilft, Frieden mit Ihrem Geld zu schließen und weniger Unsinn damit anzustellen.

Sie müssen also selbst entscheiden, mit wem Sie sich identifizieren wollen und welchem Handelnden Sie wie viel glauben wollen – schließlich sind die Geschichten oft sehr subjektiv, ja parteiisch. Zudem müssen Sie selbst darüber nachdenken, welche Rolle Geld in der Geschichte eigentlich spielt: Ist es die Ursache für ein Scheitern, ein Brandbeschleuniger oder nur ein Symptom? War es die treibende Kraft hinter einem gelungenen Lebensentwurf oder eher eine zufällige Begleiterscheinung? Ist der Protagonist oder die Protagonistin einer Geschichte eine ihr Schicksal gestaltende Heldin oder ein Getriebener, ein tyrannisches Monster oder doch nur ein traumatisiertes Kind? Und vor allem: Welche Schlussfolgerungen ziehen Sie daraus für sich selbst? Dabei wird sich sicher nicht alles auflösen lassen. Vermutlich werden einige Geschichten Sie – wenn auch auf höherem Niveau – verwirrt zurücklassen. Mir geht es zumindest oft so.

Ich bin sehr gespannt, zu welchen Schlussfolgerungen Sie kommen. Die ersten Rückmeldungen haben mir gezeigt, wie weit die Interpretationen auseinandergehen können. Ich finde das großartig. Wenn Sie wollen, schreiben Sie mir gern dazu an: [nachdenken@neunundvierzig.com](mailto:nachdenken@neunundvierzig.com).

»Du schreibst noch mal ein Buch über Geld?«

»Ja, wieso?«

»Fällt dir denn wirklich nichts Besseres ein?«

»Ja, was denn?«

»Liebe, Tod, Freundschaft, Verbrechen, Vertrauen, Verrat, soziale Ungleichheit, der Drang des Menschen, sich zu ernähren und fortzupflanzen, sich weiterzuentwickeln. Wer bin ich? Was kann ich? Das Streben nach Wissen, Macht, Erfolg, Glück – nach Spiritualität. Reicht das? Ist doch alles viel besser, oder?«

»Eben – und genau um all das geht es.«

»Wie?«

»Pass auf: Ich erzähle dir eine Geschichte darüber, wer man ist, was man kann, über das Streben nach Wissen und Erfolg, über Liebe, Freundschaft, Vertrauen und Betrug – eine Geschichte über Geld. Hör zu.«



**GELD**  
**ODER**  
**LEBEN?**



# Start-up I

32 000 000 D-Mark

Am Abend des 15. Juni 2003 stand Matthias endgültig vor den Scherben seiner beruflichen Existenz. Bis zum Ende hatten er und Andreas gekämpft. Noch vor zwölf Monaten hatten sie sich an den letzten dünnen Strohalm geklammert, als sie die Reste ihres einst stolzen Unternehmens dem ursprünglichen Investor mit der Hilfe zweier Geschäftsfreunde wieder abgekauft hatten – für fast symbolische 200 000 Euro. Die zusammenzubringen, war schon damals fast unmöglich gewesen. Aber jetzt war die Sache endgültig an die Wand gefahren. Heute Nachmittag hatten sie mit den verbleibenden acht Mitarbeitern gesprochen. Mit dem Insolvenzantrag hatten sie sowieso schon viel zu lange gewartet. Jetzt würden sie endgültig die Grauzone zur Insolvenzverschleppung verlassen.

Noch vor vier Jahren, mit gerade mal etwas über dreißig, waren Matthias und Andreas Millionäre gewesen, ach was, Multimillionäre. Damals hatte BX Biotech ihr kleines Start-up zu einem gefühlt (und tatsächlich) wahnsinnigen Preis übernommen: 32 Millionen D-Mark! Das waren 3 Millionen in cash und sagenhafte 13 Millionen D-Mark in Aktien der BX Biotech – für jeden! Und das war noch nicht einmal alles: Innerhalb weniger Monate hatte sich der Kurs von BX Biotech verdoppelt. *Bonanza!* Was war seitdem nur schiefgegangen?

Andreas hatte sich zusammengerissen und eine Art letzte Ansprache gehalten – *famous last words*: »Kollegen, so weh es uns selbst tut, es geht nicht mehr. Wir sind pleite. Morgen gehen wir zum Amtsgericht und

melden Insolvenz an. Wir haben so gern mit euch zusammengearbeitet, wir schreiben jedem von euch ein Topzeugnis, aber es geht wirklich nicht mehr. Es ist Zeit, das sinkende Schiff zu verlassen.« Matthias hatte gar nichts mehr gesagt und nur vor sich hin gegrübelt. Gut, das Unternehmen war auch Andreas' Baby gewesen, und auch er stand vor dem Nichts. Aber Matthias' Situation war noch einmal aussichtsloser. Die sich vorher schon unendlich anfühlenden Steuerschulden noch zahlen zu können, war nun völlig illusorisch. Die Zinsen erdrückten ihn jetzt schon wie ein Mühlstein. Wenn das Finanzamt nicht doch noch mit sich reden ließ, würde er die drei Finger heben müssen: Privatinsolvenz.

Ihm graute es davor, nach Hause zu kommen. Den ganzen Heimweg von seinem Büro in der Innenstadt nach Hamburg-Ohlsdorf rotierte sein Verstand oder das, was von ihm noch übriggeblieben war: Wie sollte er das seiner Frau erzählen? Dass es schlecht aussah, war auch Marina mehr als klar. Aber dass es jetzt gar keine Hoffnung mehr gab, das war noch mal etwas anderes.

Als er leise die Tür aufsperrte, um den Kleinen nicht zu wecken, hörte er entspannte Musik. Es roch nach gutem Essen. Waren das Kerzen, deren Flackern die Wand im Flur reflektierte? Oh nein, hatte er etwa mal wieder eine Einladung vergessen? Das war das Letzte, was er jetzt brauchte. Doch als er um die Ecke ins Wohnzimmer schaute, stand da nur Marina, regelrecht aufgebrezelt, vor einem prachtvoll gedeckten Tisch. Sie hatte eine Flasche Sekt in der Hand – Champagner war schon lange nicht mehr drin – und sagte strahlend: »Matthias, ich bin wieder schwanger!«

Andreas und Matthias hatten sich Anfang der Neunzigerjahre kennengelernt, als Matthias nach einer alles anderen als linearen Schullaufbahn mit Mitte zwanzig schließlich anfang zu studieren. Matthias war im ersten Semester seines Biochemie-Studiums, Andreas bereits eineinhalb Jahre weiter. Schon nach ein paar Tagen lud Andreas Matthias zum Abendessen zu sich in seine kleine Zweizimmerwohnung ein. Als Matthias um halb acht vor der Tür stand, öffnete Andreas' Freundin Amrei die Tür und drückte ihm unversehens ihre sechs Wochen alte Tochter in den Arm. »Halt mal kurz«, lautete ihre Begrüßung, und schon verschwand sie in der Küche. Matthias nannte das später einen »magischen

Moment«: Von diesem Zeitpunkt an war er quasi ein Mitglied der Familie. Andreas half Matthias, ins Studium zu finden, sie lernten zusammen auf Prüfungen und begannen relativ bald damit, sozusagen als ausgelagerte Werkstudenten kleinere Projekte und Studien für Biotechunternehmen zu übernehmen.

Noch während des Studiums gründeten sie ihr Unternehmen, das sie BioServiX nannten. Ungefähr zu dieser Zeit kam Matthias auch wieder mit seiner Jungendliebe Marina zusammen. BioServiX entwickelte sich fantastisch. Als die beiden endlich ihr Studium abschlossen, hatten sie bereits gut ein halbes Dutzend Mitarbeiter, die sie aus ihren Kursen und Seminaren an der Uni rekrutiert hatten.

Jetzt konnten sie endlich Vollgas geben – und das taten sie auch. Die Auftragslage für unterstützende Dienstleistungen, Projekte und Studien war in der ersten Biotech-Euphorie der späten Neunzigerjahre bombastisch. Und BioServiX lieferte: Sie waren schnell, freundlich, kompetent und – da das Gros der Mitarbeiter noch zur Uni ging – konkurrenzlos günstig. Andreas hatte ein ausgesprochen gutes Gespür für Personal-Rekrutierung und Akquise, Matthias den schwarzen Gürtel für Projekt- und Prozessmanagement. Gemeinsam hatten sie eine ausgesprochene Stärke darin, neue Services zu entwickeln und anzubieten. Die beiden ergänzten sich perfekt, und wenn man heute mit ihnen redet, erklären sie nach wie vor übereinstimmend, dass es ohne den anderen nie gegangen wäre.

350 000 ... 1 Million ... 2,5 Millionen ... 3,2 Millionen ... 4,3 Millionen D-Mark – BioServiX knackte Jahr für Jahr einen Umsatzrekord nach dem anderen. Auch die Margen waren an sich ansprechend. BioServiX erzielte zwar kaum Gewinn, da die beiden fast jede Mark in neue Dienstleistungen sowie neue Mitarbeiterinnen investierten, aber anders als die meisten anderen Start-ups, die sie kannten, verbrannten sie auch kein Geld.

Mitte 1999 rief der CEO eines der wichtigsten Kunden des Unternehmens bei Matthias an, um ihn und Andreas zum Abendessen einzuladen. Es war Prof. Thomas Zeitler persönlich, *der* Prof. Thomas Zeitler – eine Legende, Gründer, Mehrheitseigentümer und genialer Kopf von BX Biotech, dem vielleicht hippsten Start-up in Hamburg. Start-up

traf es wohl nicht mehr so ganz traf: BX Biotech war Ende 1998 an die Börse gegangen, der Kurs hatte sich seitdem verfünffacht. Entsprechend schwamm nicht nur Prof. Zeitler, sondern auch seine Firma im Geld, und genau darum ging es in dem Gespräch zwischen Prof. Zeitler und den beiden. Zeitler wollte investieren, sprich: BioServiX kaufen.

»Machen Sie sich keine Gedanken«, meinte Zeitler, als er sah, wie sich Andreas und Matthias etwas fremdelnd in dem piekfeinen und etwas konservativen Lokal umschaute. »Heute sind Sie mein Gast.« Das Essen und vor allem der großzügig nachgeschenkte Wein waren hervorragend, und so wurden Andreas und Matthias nach und nach etwas lockerer. Als Zeitler im Laufe des Gesprächs mal eine ungefähre »Hausnummer« in den Raum stellte, gelang es vor allem Matthias erstaunlich gut, sich nichts anmerken zu lassen. Nach einer kurzen Pause antwortete er scheinbar gelassen: »Ich gehe mal davon aus, dass das erst mal eine grobe Richtung ist, oder? Wichtiger wäre uns heute noch einmal mehr, zu erfahren, was Ihre Pläne mit BioServiX sind und welche Rolle wir dabei in Zukunft spielen sollen. Die Zahlen analysieren wir dann in Ruhe, aber ich denke, wenn es insgesamt sinnvoll ist, dann werden weder Sie noch wir es am Geld scheitern lassen.«

Als die beiden, nachdem Prof. Zeitler sich um zehn verabschiedet hatte, zu zweit und etwas angeschickert auf der Straße standen, brach es aus Andreas heraus: »F ü n f u n d z w a n z i g M i l l i o n e n ! Nee, oder?! Wenn jetzt gleich der Wecker klingelt, sag ich zu Marina: ›Lass mich einfach noch ein bisschen weiterträumen, es lohnt sich für uns beide.« Andreas senkte seine Stimme und versuchte, Matthias zu imitieren: »Wenn es insgesamt sinnvoll ist, dann werden weder Sie noch wir es am Geld scheitern lassen – wo zum Teufel hast du das denn gelernt?« »Habe ich vor ein paar Jahren mal in einem Film mit Al Pacino gehört.« »Ich werde Ihnen ein Angebot machen, das Sie nicht ablehnen können«, prustete Andreas. Beide klatschten sich ab, nahmen sich in den Arm und gingen zwei Straßen weiter in eine Kneipe, in der sie sich deutlich wohler fühlten als in dem noblen Restaurant und in der sie schon zu Studienzeiten ab und zu versumpft waren. Und genau das taten sie jetzt auch.

Ende 1999 wurde der Kaufvertrag unterschrieben. BX Biotech kaufte BioServiX für 32 Millionen D-Mark – für den mehr als sechsfachen

Jahresumsatz. Das war an sich eine irre Unternehmensbewertung, doch für eine Transaktionen während der Tech-Blase um die Jahrtausendwende war es fast ein Schnäppchen. Unter unterschiedlichen Optionen, wie der Kaufpreis gezahlt werden sollte, hatten sich Matthias und Andreas für die Version mit dem höchsten »Upside« entschieden: Nur ein kleiner Teil wurde in cash bezahlt, gerade mal genug, um die Steuern zu bezahlen. Der Löwenanteil floss in Aktien der BX Biotech. Der Clou: Der Preis für eine BX-Biotech-Aktie wurde heute schon auf 75 Euro<sup>4</sup>

**»Der Arctic Internetfonds war seiner Zeit weit voraus.«**

Vertriebsdirektorin Anja D. (43) kommentiert rückblickend das Scheitern ihres ehemaligen Lieblingsfonds, der nach über 90 Prozent Verlust 2003 geschlossen wurde (Juni 2006).

festgelegt, obwohl die Aktie bereits jetzt bei gut 100 Euro notierte. Der einzige Pferdefuß war die sogenannte Lock-up-Frist: Andreas und Matthias durften ihre Aktien frühestens in zwei Jahren verkaufen. Das jedoch würde man abwarten können.

Als Anfang 2000 bezahlt und die Aktien auf den Depots der beiden eingebucht wurden, kostete eine Aktie schon 180 Euro, wenig später stieg sie auf knapp 200 Euro, genau: 199,85 Euro. Die beiden hielten auch diese Kursgewinne für den Lohn ihres unternehmerischen Risikos. Dass die Idee, sich fast alles in Aktien bezahlen zu lassen, nur eine riesige und unglaublich dumme Wette gewesen war – davor hatte sie niemand gewarnt. Um sie herum schossen ja fast alle Kurse durch die Decke. Zeitler galt – in den Worten seines engeren Stabs – als »gottverdammtes Genie«. BX Biotech forschte an Medikamenten sowohl gegen Krebs als auch gegen HIV und stand, so Zeitler, kurz vor dem Durchbruch. Wer hätte ihnen da erklären sollen, dass sie das unternehmerische Risiko ihres Käufers nicht im Geringsten beurteilen konnten? Bei BioServiX hatten sie im Fahrersitz gesessen, kannten das Unternehmen in und auswendig, hatten selbst entscheiden können. Bei BX Biotech saßen sie in einem sehr großen Bus in der vorletzten Reihe und konnten nur aus dem Fenster blicken, um zu ahnen, wohin die Reise ging.

Dass BX Biotech im Verkaufsprozess wesentlich mehr Ressourcen für professionelle Beratung hatte als Matthias und Andreas, war offen-

sichtlich. Deshalb war es auch kein Wunder, dass die M&A<sup>5</sup>-Berater von BX Biotech im Sinne ihres Mandanten ein lebhaftes Interesse daran hatten, dass Matthias und Andreas lieber in (virtuellen) Aktien als in harten D-Mark bezahlt wurden. Die eher mittelmäßigen Anwälte und Steuerberater von BioServiX zumindest erkannten das Problem nicht oder fühlten sich für wirtschaftliche Fragen nicht zuständig. Schlimmer noch: Christian Schneider, der Steuerberater der beiden, bot sogar an, bei der Anlage des verfügbaren Cashs zu »helfen.« Er empfahl ihnen seinen guten Studienfreund Wolfgang Beutel, einen sogenannten unabhängigen Vermögensberater aus Blankenese, der sich auf Jungunternehmer spezialisiert habe. »An sich macht der das erst ab fünf Millionen, aber wenn ich den frage, dann macht er das schon auch so. Da löse ich mal Bonuspunkte für Sie beide ein, der Beutel sieht ja auch selbst, was für ein Potenzial Sie haben ...«

Andreas, der in diesen Dingen etwas phlegmatischer war, unternahm erst mal nichts – ein Umstand, der ihm am Ende den totalen finanziellen Zusammenbruch ersparen sollte. Matthias dagegen traf sich mit Beutel bereits in der folgenden Woche. Beutel war freundlich und offenbar gut informiert, was die neuesten Trends am Markt anging. Er kannte nicht nur die wesentlichen Player im Bereich Biotech, sondern fühlte sich auch im Bereich Internet und Hightech zu Hause.

Es war schon auch die Gier, die Matthias antrieb, aber nur zu einem kleineren Teil. Ebenso wie seine Frau Marina war er in einem Umfeld groß geworden, das in finanzieller Hinsicht von Bescheidenheit und Sparsamkeit geprägt war. Sein Vater hatte als Schneider, seine Mutter als Altenpflegerin in Teilzeit jede Mark zusammengespart, um in ihrer holsteinischen Heimat ein Grundstück zu erwerben, auf das sie dann ein kleines Häuschen bauten. Und das im wörtlichen Sinne: Wenn der Vater abends von der Arbeit heimkam, zog er sich kurz um, um dann die nächsten drei Stunden auf der Baustelle mitzuhelfen. Das nannte man Muskelhypothek.

Hauptsächlich wollte Matthias das lästige Thema erledigt haben, das Beste aus seinen Möglichkeiten machen und den Kopf frei haben für Wichtigeres: seinen Job und seine inzwischen hochschwangere Frau. Am Ende hatte er einfach mit einem schlechten Berater zu einem sehr

schlechten Zeitpunkt eine sehr schlechte Antwort auf eine ziemlich schlechte Frage gefunden: »Wie mache ich aus dem Geld am schnellsten mehr Geld?«

Innerhalb der ersten Monate des Jahres 2000 investierte Matthias sein verfügbares Kapital. Er hielt es dabei für besonders klug, nicht nur im Bereich Biotechnologie zu investieren – obwohl er sich damit ja am besten auskannte –, sondern mit Beutels Hilfe auch »breit gestreut« in andere »Zukunftsbranchen«. Um das Risiko weiter zu senken, kaufte er keine einzelnen Aktien, sondern Fonds. So fühlte er sich gut abgesichert. Denn – so Beutel – »es ist ja durchaus möglich, dass sich ein heute sehr Erfolg versprechendes Unternehmen auch mal nicht so gut entwickelt und vielleicht sogar pleitegeht«. Was Matthias besonders überzeugte, war, dass Beutel »völlig unabhängig von einzelnen Produktanbietern« beriet und ihm nur von renommierten Ratingagenturen ausgezeichnete Manager empfahl – Manager, die in der Vergangenheit »extrem erfolgreich« gewesen waren. Und das nicht nur für den deutschen »Neuen Markt«, sondern auch für die USA und sogar für Asien. Matthias unterschrieb die nötigen Papiere, überwies 2,9 Millionen D-Mark und war erleichtert, dass sich dieses lästige Thema so schnell erledigt hatte.

Auch Beutel war zufrieden: 116 000 D-Mark Provision und jedes Jahr ein »Kickback«<sup>6</sup> von 21 500 D-Mark von den Fondsgesellschaften hatte er mit gerade mal zwei Gesprächen à 45 Minuten verdient. Er würde Schneider dringend wieder mal für ein Männerwochenende nach Dubai einladen müssen. Da durfte er nicht rungeizen.

Als die Tech-Bubble im März 2000 platzte, ging alles Schlag auf Schlag: Der Kurs der BX Biotech brach in sich zusammen: im April 2000 von knapp 200 Euro auf 120 Euro, bis zum Oktober 2000 auf 60 Euro. Na ja, viel war noch nicht passiert, Matthias musste halt noch ein Jahr durchhalten. Im Januar 2001 war eine BX-Biotech-Aktie noch 20 Euro wert. Was noch beunruhigender war: Die Investoren der BX Biotech wurden erst langsam ungeduldig, dann nervös. Entsprechend zögerlicher und zurückhaltender waren sie, weitere Kapitalerhöhungen mitzugehen. Und die wenigen Abteilungen der BX Biotech, die Geld verdienten und nicht nur verbrannten – wie etwa die, die einmal BioServiX gewesen war –, litten an einer sehr dünnen Auftragslage. Doch nicht nur

BX Biotech kam unter die Räder. Die Kursgewinne der gesamten Technologie-Euphorie lösten sich in Luft auf, was Matthias eins zu eins an seinem Depot ablesen konnte: Von seinen 2,9 Millionen D-Mark waren nach einem Jahr noch knapp 520 000 Euro vorhanden.

Hatte sein »Berater« Beutel ihm die letzten Monate abwechselnd empfohlen, durchzuhalten oder in derzeit *noch* aussichtsreichere Investments zu wechseln, war er seit ein paar Wochen faktisch nicht mehr zu erreichen. Sein Steuerberater Schneider, der Beutel ja empfohlen hatte, zuckte nur mit den Achseln. Er hatte mit Matthias jetzt noch ein wesentlich dringenderes Problem. Anfang 2001 flatterte nämlich auch der Steuerbescheid zum Verkauf der BioServiX bei Matthias ins Haus: rund 2,8 Millionen D-Mark respektive 1,43 Millionen Euro. Ohne einen Verkauf seiner Aktien der BX Biotech war das nicht zu bezahlen – und das war frühestens in einem Jahr möglich. Ärgerlich genug: Er würde sich von Aktien trennen müssen, die nicht mal mehr ein Drittel von dem wert waren, was einmal die Grundlage des Kaufpreises gewesen war. Aber was soll's, es würde immer noch ein stattlicher Betrag übrigbleiben. Er musste also nur mit dem Finanzamt reden, dass die ihm noch ein bisschen Zeit gaben.

Die gute Nachricht: Das Finanzamt war einverstanden, die Steuerzahlung so lange zu stunden, bis die Lock-up-Frist abgelaufen sein würde. Die schlechte Nachricht: Der Kurs der BX Biotech verfiel immer weiter: 10 Euro, 5 Euro, 3 Euro. Als Matthias endlich verkaufen konnte, war eine BX-Biotech-Aktie weniger als einen Euro wert und sein Aktienpaket von in der Spitze 37 800 000 Euro auf 189 000 Euro zusammengeschnurrt. Es tröstete ihn wenig, dass er kein Einzelfall war, sondern dass es sehr vielen (ehemaligen) Start-up-Millionären während der Tech-Blase so erging.

Im Gegenteil, das kollektive Elend des gesamten Technologie-, Internet- und Biotech-Sektors schlug voll auf seine persönliche Situation durch. Und dieses Elend war immens: Im Juni 2003 sah sich die Deutsche Börse gezwungen, ein ganzes Marktsegment – den Neuen Markt – aus Imagegründen wieder zu schließen. Der entsprechende Index »Nemax 50« hatte seit seinem Höchststand zwischenzeitlich *im Durchschnitt* über alle enthaltenen Aktien hinweg bis zu 96 Prozent



verloren – und Matthias war voll mit dabei gewesen. Seine Fonds waren keine 120 000 Euro mehr wert.

Wenn das Finanzamt wenigstens bereit gewesen wäre, auf die erdrückenden Zinszahlungen zu verzichten, dann hätte Matthias vielleicht noch eine Chance gehabt. Aber annähernd 6 000 Euro Zinsen pro Monat – das war Anfang 2002 deutlich mehr, als er überhaupt verdiente.

Der letzte Hoffnungsschimmer bestand darin, die Reste der einst stolzen BioServiX von der BX Biotech zurückzukaufen. Im Sommer 2002 gelang das Andreas und Matthias schließlich mit der Hilfe zweier Investoren. Endlich konnten sie wieder selbst entscheiden und neue Kunden suchen, ohne auf Firmenpolitik und andere Hindernisse Rücksicht zu nehmen. Das neue Unternehmen, das sie XY Bio taufte, stand von Anfang an unter Druck. Das einfache Misserfolgsrezept: zu viele Angestellte, zu wenige Kunden, zu viele von BX Biotech geerbte Verpflichtungen. Dennoch feierten Matthias und Andreas jeden kleinen neuen Auftrag. Rückblickend hatte diese Unternehmung vermutlich von Anfang an keine realistische Chance gehabt, auch wenn die beiden das lange nicht wahrhaben wollten – bis zu jenem denkwürdigen Abend, als Andreas seine Ansprache vom sinkenden Schiff hielt, Matthias keinen Ton mehr herausbekam und ihn die schwangere Marina daheim freudestrahlend mit einer Flasche Sekt empfing.

# Die Magie des Geldes

Geld ist logisch, mathematisch, objektiv. Wenn irgendetwas ein harter Fakt in unserem Leben ist, dann ist es Geld. Oder?

Schon im ersten Jahr lernen die neuen Banklehrlinge die wesentlichen drei Funktionen von Geld: Geld ist erst mal ein universelles Tauschmittel, das beliebig in Waren und Dienstleistungen konvertiert werden kann. Zweitens dient es als Aufbewahrungsmittel, als Wertspeicher, um ebendiesen Tausch zu einem beliebigen Zeitpunkt in der Zukunft durchführen zu können. Und drittens hat Geld offenbar die Eigenschaft, sich (auf wunderbare Weise) selbst zu vermehren, wie es in der klassischen Bankenwerbung heißt: »für Sie zu arbeiten«, seinen Tauschwert parallel zum Vergehen von Zeit erhöhen.

Geld scheint so unemotional zu sein wie sonst nur Naturgesetze. Sein Wert wird überwacht von hochkomplexen Zentralbanken mit topausgebildeten Volkswirten und Finanzmathematikern. Geldmengen werden kalkuliert und gesteuert, Inflationsraten verfolgt, Zinssätze definiert, und auch die Kapitalmärkte sind dabei so unbarmherzig wie logisch und effizient.

Doch diese Rationalität ist nur die eine Seite der Medaille: Geld hat ein Janus-Gesicht – es hat zwei widersprüchliche, nein, sich komplementär ergänzende Seiten. Was sollte man von einer Sache, die lange Zeit nur als Münze im Umlauf war, auch anderes erwarten? Die postulierte Rationalität von Geld ist im Grunde nur ein Gegengift, ein Psychopharmakon, das verschleiern soll, wie das Thema Geld, ja Geld