

MFriends

Geld

März 2028

Geld mal anders

Geld bringt Menschen dazu, für fünf Franken Rabatt zehn Kilometer Umweg zu fahren und dabei zwölf Franken Benzin zu verbrauchen.

Als Petra und Thomi beginnen,
dem Geld im Alltag auf die Spur zu kommen,
treffen sie Geizhalse mit körperlichen Schmerzen
beim Bezahlen, Geschäftsleute mit
Taschenrechnern statt Herzen und Millionäre mit
erstaunlich grosser Angst vor dem Verlust.

Inhalt

1	Prolog	4
2	Warum diese Gedanken	6
3	Die Geld-Impfung.....	10
4	Geld statt Freude	17
5	Das grosse Schnäppchen.....	26
6	Gier nach mehr	35
7	Bruno Business.....	44
8	Arbeiten aus Freude	54
9	Wachstumszwang	63
10	Der Geizhals mit den Schmerzen	71
11	Gratis ist selbstverständlich	81
12	Wenn Geld in Beziehungen einzieht.....	90
13	Geld vor Gesundheit.....	99
14	Die verschwundene Kontrolle	109
15	Die Schatzmeister des Alters	120
16	Geld ist nicht der Bösewicht.....	130
17	Was Geld mit uns macht.....	138
18	Einmal nicht Recht haben	147
19	Die letzte Bilanz	156
20	Menschen	166
21	Epilog.....	171
22	Dank	178
23	Autoren	180

1 Prolog

Es gab einmal ein Königreich, das auf keiner Landkarte eingezeichnet war.

Dieses Königreich hiess Alltag.

Dort lebten Menschen aller Art. Kinder und Erwachsene. Reiche und Arme. Angestellte und Unternehmer.

Menschen mit übervollen Konten und Menschen, die vor dem Monatsende regelmässig das Kleingeldglas durchsuchten.

Über diesem Königreich herrschte ein König.

Niemand hatte ihn gewählt.

Niemand hatte ihn jemals gesehen.

Und dennoch gehorchten ihm fast alle.

Sein Name war Geld.

Er wohnte nicht in einem Schloss. Er lebte in Bankkonten, Kreditkarten, Anlageportfolios, Kryptowährungen, Smartphones und vor allem in den Köpfen der Menschen.

Manche verehrten ihn.

Manche verachteten ihn.

Die meisten behaupteten, er sei gar nicht so wichtig.

Und trotzdem drehten sich erstaunlich viele Gespräche um ihn.

Genau in dieser Welt lebten Petra und Thomi.

Eines Tages bemerkten sie etwas Merkwürdiges.

Wo immer sie hinkamen, war Geld bereits da.

Am Familientisch.

In Freundschaften.

In Beziehungen.

Am Arbeitsplatz.

Bei Ferien.

Bei Krankheiten.

Bei Scheidungen.

Sogar dort, wo eigentlich Freude, Liebe und Menschlichkeit im Mittelpunkt stehen sollten.

Also beschlossen die beiden, dem unsichtbaren König einmal genauer auf die Spur zu kommen.

Sie ahnten damals noch nicht, wie tief dieser König bereits in das Leben seiner Untertanen eingedrungen war.

2 Warum diese Gedanken

Geld ist eine der erstaunlichsten Erfindungen der Menschheit.

Man kann es weder essen noch trinken. Es spendet keine Liebe, ersetzt keine Freundschaft und heilt keine gebrochenen Herzen. Trotzdem bestimmt es für viele Menschen den Alltag stärker als fast alles andere. Es beeinflusst Entscheidungen, Beziehungen, Träume, Ängste und Hoffnungen. Es begleitet uns vom ersten Sparschwein bis zur letzten Steuerrechnung und bleibt oft länger Gesprächsthema als das Wetter, die Gesundheit oder das Leben selbst.

Dabei beginnt unsere Beziehung zum Geld lange bevor wir überhaupt verstehen, was Geld ist.

Als Kinder hören wir Sätze wie:

„Geld wächst nicht auf Bäumen.“

„Das können wir uns nicht leisten.“

„Spare etwas für später.“

„Wenn du fleissig lernst, verdienst du später einmal viel Geld.“

Unmerklich beginnt dadurch etwas in uns zu wachsen. Wir entwickeln Vorstellungen darüber, was Geld bedeutet. Für manche wird es Sicherheit. Für andere Freiheit. Für einige Macht. Für wieder andere wird es

eine Art Lebensziel, dem sie ihr ganzes Denken und Handeln unterordnen.

Interessanterweise hat sich der Blick auf Geld in den vergangenen Jahrzehnten verändert. Früher standen oftmals Dinge wie Familie, Gemeinschaft, Zufriedenheit oder persönliche Träume im Vordergrund. Geld war wichtig, aber häufig Mittel zum Zweck. Heute scheint es vielerorts umgekehrt zu sein. Geld ist nicht mehr nur Mittel, sondern zunehmend Massstab geworden.

Wie viel verdient jemand?

Was kostet etwas?

War es ein Schnäppchen?

Welche Rendite bringt es?

Lohnt sich das überhaupt?

Fragen wie diese begegnen uns täglich.

Manchmal so selbstverständlich, dass wir gar nicht mehr merken, wie stark sie unser Denken prägen.

Dabei verhält sich Geld wie ein Verstärker. Es macht gute Menschen nicht automatisch besser und schlechte Menschen nicht automatisch schlechter. Aber es verstärkt häufig Charakterzüge, die bereits vorhanden sind. Grosszügigkeit wird oft noch grosszügiger. Geiz wird oft noch geiziger. Ehrlichkeit bleibt ehrlich. Und Menschen, die sich nur über Besitz definieren, finden meist immer neue Gründe, noch mehr besitzen zu wollen.

Genau diese Beobachtung brachte Petra und Thomi dazu, sich intensiver mit dem Thema Geld auseinanderzusetzen.

Was macht Geld mit Menschen?

Wann ist genug eigentlich genug?

Warum können manche Menschen nie aufhören, mehr haben zu wollen?

Weshalb wird so oft über Preise gesprochen, aber so selten über Freude?

Warum opfern Menschen ihre Gesundheit für Geld, um später ihr Geld für die Gesundheit auszugeben?

Und weshalb scheint Geld selbst dort eine Rolle zu spielen, wo eigentlich Liebe, Freundschaft oder Menschlichkeit im Mittelpunkt stehen sollten?

Auf ihrer Reise werden Petra und Thomi vielen Menschen begegnen. Geschäftsleuten, die überall Geschäftsmöglichkeiten sehen. Geizhälsen, die beim Bezahlen beinahe körperliche Schmerzen erleiden. Schnäppchenjägern, die stolz auf ihre Rabatte sind. Vermögenden Menschen, denen ihr Reichtum dennoch nie genügt. Arbeitnehmern und Arbeitgebern, deren Sicht auf Geld unterschiedlicher kaum sein könnte. Aber auch ganz normalen Menschen, die täglich versuchen, das richtige Gleichgewicht zwischen Geld und Leben zu finden.

Dabei stellen die beiden immer wieder fest, dass Geld selten nur Geld ist.

Hinter Geld verbergen sich Wünsche, Ängste,
Hoffnungen, Unsicherheiten, Anerkennung, Macht, Neid,
Stolz und manchmal sogar Einsamkeit.

Und je tiefer Petra und Thomi in diese Welt eintauchen,
desto klarer wird ihnen eine überraschende Erkenntnis:

Es geht nur selten wirklich um Geld.

Es geht fast immer um Menschen.

Und genau davon erzählt dieses Buch.

3 Die Geld-Impfung

An einem sonnigen Samstagnachmittag sassen Petra und Thomi auf einer Parkbank am Rand eines grossen Spielplatzes. Die Sonne schien, Kinder lachten, irgendwo schimpfte eine Mutter über sandige Schuhe, und neben dem Klettergerüst diskutierten zwei Väter darüber, welcher Fussballverein die kommende Saison gewinnen würde.

Es war einer dieser Nachmittage, an denen das Leben eigentlich ganz einfach wirkte.

Petra beobachtete eine Gruppe Kinder, die mit Stöcken ein Piratenschiff aus Holzplatten, Ästen und sehr viel Fantasie bauten.

„Weisst du“, sagte sie lächelnd, „als wir Kinder waren, brauchten wir für ein Abenteuer nicht viel.“

„Stimmt“, antwortete Thomi. „Ein Waldstück, ein Velo und drei Freunde genügten. Wenn man ganz besonders reich war, hatte einer sogar eine Taschenlampe dabei.“

Die beiden lachten.

Vor ihnen stand ein kleiner Junge auf dem Piratenschiff und rief laut:

„Ich werde später Piratenkapitän!“

Ein Vater, der neben dem Schiff stand, fragte sofort:

„Und wie viel verdient man dabei?“

Der Junge schaute ihn irritiert an.

„Keine Ahnung. Aber ich habe dann ein Schiff!“

Petra musste lachen.

„Der Kleine hat das Prinzip vom Leben schon besser verstanden als viele Erwachsene.“

Thomi nickte.

„Er denkt an das Schiff. Die Erwachsenen denken an die Bilanz des Schiffes.“

Die beiden beobachteten weiter.

Wenig später brachte eine Mutter ihrem Sohn ein Getränk. Stolz erzählte sie einer Bekannten:

„Unser Kevin ist unglaublich geschäftstüchtig. Der verdient mit seinen Sammelkarten bereits Geld.“

Die Bekannte war beeindruckt.

„Wirklich?“

„Ja. Letzte Woche hat er fünf Karten gekauft und zehn verkauft. Ein richtig kleiner Unternehmer.“

Der Junge stand daneben und schien sich eigentlich viel mehr für die Rutschbahn zu interessieren.

Petra schüttelte den Kopf.

„Früher waren Eltern stolz, wenn ihr Kind höflich war, gut zeichnen konnte oder Freude am Leben hatte.“

„Heute freut man sich manchmal mehr darüber, dass ein Zehnjähriger bereits einen Businessplan hat als über gute Schulnoten.“

„Oder über gute Manieren“, ergänzte Petra.

Thomi grinste.

„Oder darüber, dass er noch weiss, wie ein Baum aussieht.“

Je länger sie auf der Parkbank sassen, desto mehr solche Situationen fielen ihnen auf.

Ein Vater erklärte seinem Sohn, weshalb dieser seine Spielsachen an andere Kinder vermieten könne.

Eine Mutter erzählte begeistert, ihre Tochter denke bereits sehr unternehmerisch.

Ein Grossvater lobte seinen Enkel, weil dieser seinen Freunden die seltenen Sammelkarten nur gegen Gebühr auslehne.

Petra blickte erstaunt auf den Spielplatz.

„Irgendwie kommt es mir vor, als würden wir Kinder heute nicht mehr nur gegen Kinderkrankheiten impfen.“

„Sondern gegen alles Mögliche“, sagte Thomi.

„Genau. Gegen Langeweile. Gegen Unsicherheit. Und vor allem gegen die Gefahr, irgendwann einmal zu wenig Geld zu verdienen.“

Die beiden mussten erneut lachen.

Doch etwas Nachdenkliches blieb zurück.

Früher war Geld für viele Kinder kaum sichtbar. Natürlich wussten auch frühere Generationen, dass Geld existierte. Aber es spielte oft eine Nebenrolle.

Die Ferien waren nicht schön, weil sie günstig waren.

Sie waren schön, weil man ans Meer durfte.

Das Fahrrad war nicht wertvoll, weil es teuer war.

Es war wertvoll, weil man damit Freiheit verband.

Das Weihnachtsgeschenk wurde nicht anhand seines Marktwertes beurteilt.

Es war etwas Besonderes, weil es von Herzen kam.

Heute erhielten viele Kinder bereits sehr früh eine andere Botschaft.

Leistung wird belohnt.

Geschick wird belohnt.

Geschäfte werden belohnt.

Gewinn wird belohnt.

Natürlich waren das keine schlechten Eigenschaften.

Petra und Thomi waren sich einig, dass Eigeninitiative, Fleiss und unternehmerisches Denken wertvolle Dinge sein können.

Das Problem begann erst dort, wo Geld wichtiger wurde als alles andere.

„Vielleicht liegt das Problem nicht darin, dass Kinder lernen mit Geld umzugehen“, sagte Petra.

„Sondern?“

„Dass sie immer früher lernen, alles durch die Geldbrille zu betrachten.“

Thomi nickte zustimmend.

„Ein Kind sollte zuerst fragen dürfen: Macht es Spass?“

„Und nicht: Was bringt es?“

Die beiden blickten erneut zum Piratenschiff.

Der kleine Junge stand noch immer auf dem Holzgerüst und kommandierte seine Mannschaft.

Mittlerweile hatten sie einen Schatz gefunden, drei Seeungeheuer besiegt und mindestens vier imaginäre Inseln entdeckt.

All das innerhalb von zwanzig Minuten.

„Weisst du“, sagte Petra nachdenklich, „dieser Junge wird heute Abend wahrscheinlich glücklich nach Hause gehen.“

„Warum?“

„Weil er einen Schatz gefunden hat.“

„Aber der Schatz war doch gar nicht echt.“

Petra lächelte.

„Für ihn schon.“

Thomi lehnte sich zurück.

„Vielleicht ist genau das die grösste Lektion.“

„Welche?“

„Dass Kinder zuerst lernen, Schätze zu finden.“

Er deutete auf den Spielplatz.

„Und Erwachsene später lernen, alles zu bewerten.“

Die Sonne senkte sich langsam.

Die Familien begannen nach Hause zu gehen.

Der kleine Piratenkapitän verschwand mit seiner Mannschaft.

Petra und Thomi blieben noch einen Moment sitzen.

Dann sagte Petra:

„Eigentlich beginnt unsere Beziehung zum Geld unglaublich früh.“

„Ja.“

„Und manchmal frage ich mich, ob wir den Kindern nicht beibringen sollten, wie man Geld verdient.“

„Sondern?“

„Wie man verhindert, dass Geld eines Tages über alles andere bestimmt.“

Thomi stand auf.

„Das wäre wohl die wichtigste Impfung von allen.“

Gemeinsam machten sie sich auf den Heimweg.

Und während hinter ihnen der Spielplatz langsam leer wurde, blieb eine Frage in ihren Gedanken zurück:

Ab welchem Moment hört ein Traum auf, einfach ein Traum zu sein, und wird zu einem Geschäftsmodell?

4 Geld statt Freude

Einige Tage nach ihrem Besuch auf dem Spielplatz trafen sich Petra und Thomi in einem kleinen Café am See.

Es war einer dieser Orte, an denen die Menschen gerne lange sitzen blieben, obwohl der Kaffee eigentlich längst getrunken war. Die Aussicht war schön, die Gespräche angenehm und die Welt schien für einen Moment etwas langsamer zu werden.

Am Nebentisch sass ein Bekannter von Thomi.

„Hallo ihr zwei!“, rief er freudig und setzte sich ungefragt dazu.

„Wie geht's?“, fragte Petra.

„Ausgezeichnet. Ich habe einen neuen Job.“

„Wirklich? Gratuliere! Was machst du denn?“

Sein Gesicht begann zu strahlen.

„Das Gehalt ist fantastisch.“

Petra nickte.

„Das klingt gut. Aber was gefällt dir sonst daran?“

Der Mann dachte nach.

Lange.

Sehr lange.

„Nun ja ... das Gehalt.“

Petra und Thomi wechselten einen Blick.

„Und die Arbeit?“

„Naja.“

„Die Kollegen?“

„Geht so.“

„Der Arbeitsweg?“

„Grauenhaft.“

„Der Chef?“

„Eine Katastrophe.“

„Dann gefällt dir am Job also nur das Gehalt?“

„Ja, aber das ist doch das Wichtigste!“

Nachdem der Mann gegangen war, blieb Petra nachdenklich zurück.

„Irgendwie traurig.“

„Was meinst du?“

„Früher haben Menschen gesagt: Ich habe meinen Traumjob gefunden. Heute sagen viele: Ich habe einen guten Lohn gefunden.“

Thomi nickte.

„Manchmal habe ich das Gefühl, die Freude sitzt inzwischen auf dem Rücksitz und das Geld fährt das Auto.“

Einige Wochen später wurden die beiden zu einem Geburtstag eingeladen.

Dort begegneten sie einem alten Schulkollegen von Petra.

Nach einigen Minuten Gespräch sagte dieser stolz:

„Ich habe die perfekte Partnerin gefunden.“

„Das freut mich!“, sagte Petra. „Was magst du besonders an ihr?“

„Sie verdient sehr gut.“

„Und sonst?“

„Sie besitzt eine Eigentumswohnung.“

Petra wartete.

„Und sonst?“

„Sie hat ein grosses Sparkonto.“

Petra wartete erneut.

„Und sonst?“

Der Mann runzelte die Stirn.

„Was meinst du?“

„Nun ja, ist sie lustig? Liebenswert? Herzlich?
Intelligent?“

Er dachte kurz nach.

„Keine Ahnung. Über solche Dinge haben wir noch nie gesprochen.“

Als der Kollege weitergezogen war, schüttelte Petra langsam den Kopf.

„Wenn eine Bilanz eine Person heiraten könnte, wäre das wohl die perfekte Beziehung.“

Thomi musste laut lachen.

„Romantik nach Buchhaltungsstandard.“

„Liebe auf den ersten Kontoauszug.“

„Herzklopfen dank Vermögensnachweis.“

Die beiden lachten Tränen.

Doch auch diesmal blieb ein nachdenklicher Rest zurück.

Je mehr Menschen sie beobachteten, desto häufiger erkannten sie das gleiche Muster.

Ein Mann sprach begeistert über seinen neuen Sportwagen.

„Was gefällt dir daran?“, fragte Thomi.

„Ich habe ihn zwanzig Prozent unter Marktpreis gekauft.“

„Und wie fährt er sich?“

„Keine Ahnung. Ich habe ihn erst gestern abgeholt.“

Eine Frau erzählte von ihren Traumferien.

„Wie war es?“, fragte Petra.

„Unglaublich günstig.“

„Und die Landschaft?“

„Keine Ahnung.“

„Das Essen?“

„Geht so.“

„Die Erlebnisse?“

„Nicht speziell.“

„Aber günstig war es.“

„Sehr günstig.“

Petra seufzte.

„Eigentlich erstaunlich.“

„Was?“

„Viele Menschen können dir bis auf den letzten Franken erklären, was etwas gekostet hat.“

„Aber nicht mehr, warum sie es überhaupt wollten.“

Dieser Gedanke liess die beiden nicht mehr los.

Am folgenden Wochenende machten sie einen Spaziergang durch die Stadt.

Vor einem Juwelier blieb Petra stehen.

Im Schaufenster lag eine wunderschöne Uhr.

„Schau mal.“

„Sehr schön“, sagte Thomi.

„Warum kaufen Menschen solche Uhren?“

„Weil sie Freude daran haben?“

„Das wäre die schöne Antwort.“

„Und die realistische?“

„Weil andere sehen sollen, dass sie teuer war.“

Thomi nickte.

„Vielleicht haben wir irgendwann begonnen, Dinge nicht mehr zu kaufen, um sie zu erleben, sondern um sie zu besitzen.“

„Und vielleicht besitzen sie irgendwann uns.“

Während sie weitergingen, erinnerte sich Petra an ihre Grossmutter.

Diese hatte ihr einmal einen Satz gesagt, den sie damals nicht verstanden hatte.

Erst heute ergab er Sinn.

„Achte darauf, dass du Freude an Dingen hast“, hatte ihre Grossmutter gesagt, „und nicht Freude daran, was andere über deine Dinge denken.“

Petra erzählte Thomi davon.

Er blieb kurz stehen.

„Deine Grossmutter war eine kluge Frau.“

„Ja.“

„Heute würde sie wahrscheinlich sagen: Kauft euch Dinge, die euch glücklich machen, und nicht Dinge, die auf sozialen Medien glücklich aussehen.“

Wieder mussten beide lachen.

Dann wurde Thomi plötzlich ernst.

„Weisst du, was mir auffällt?“

„Was?“

„Viele Menschen verbringen ihr Leben damit, Dinge zu suchen, die ihnen Freude bringen sollten.“

„Und?“

„Wenn sie diese Dinge endlich haben, reden sie nicht über die Freude.“

„Sondern?“

„Über den Preis.“

Die beiden schwiegen eine Weile.

Vor ihnen spielte ein Strassenmusiker auf seiner Gitarre.

Ein kleines Mädchen blieb stehen und tanzte zur Musik.

Sie dachte nicht an Eintrittspreise.

Nicht an Renditen.

Nicht an Kaufkraft.

Nicht an Marktwerte.

Sie hatte einfach Freude.

Petra beobachtete das Kind und lächelte.

„Vielleicht werden wir nicht als Kinder geboren und lernen später Geld kennen.“

„Wie meinst du das?“

„Vielleicht werden wir als Menschen geboren, die sich über kleine Dinge freuen können.“

„Und später lernen wir, alles auszurechnen.“

Thomi nickte langsam.

„Dann ist die eigentliche Kunst des Lebens vielleicht gar nicht, mehr Geld zu verdienen.“

„Sondern?“

„Nicht zu vergessen, worüber man sich ursprünglich gefreut hat.“

Während der Strassenmusiker weiterspielte und das Mädchen weiter tanzte, wurde Petra bewusst, dass Freude und Geld zwar oft miteinander verwechselt werden.

Aber sie sind nicht dasselbe.

Denn Geld kann vieles kaufen.

Eine Reise.

Ein Auto.

Ein Haus.

Ein Geschenk.

Doch die Freude daran entsteht nicht im Portemonnaie.

Sie entsteht im Menschen.

Und wer das vergisst, läuft Gefahr, sein ganzes Leben den Preis zu kennen – aber nie den eigentlichen Wert.

5 Das grosse Schnäppchen

Ein paar Wochen nach ihren bisherigen Beobachtungen beschlossen Petra und Thomi, das Thema Geld einmal dort zu untersuchen, wo es besonders häufig auftauchte: beim Einkaufen.

„Das wird spannend“, sagte Thomi.

„Warum?“

„Weil Menschen beim Einkaufen zu Wesen werden, die man sonst nirgends beobachtet.“

„Wie meinst du das?“

„Nirgends sonst freut sich jemand so sehr darüber, Geld auszugeben.“

Petra lachte.

„Da könnte etwas dran sein.“

An diesem Samstag schlenderten die beiden durch eine grosse Einkaufsmeile. Überall hingen Schilder.

SALE

AKTION

NUR HEUTE

LETZTE CHANCE

70 % RABATT

Es wirkte fast so, als würden die Geschäfte nicht Produkte verkaufen, sondern Ersparnisse.

Vor einem Elektronikgeschäft hatte sich eine Menschentraube gebildet.

Ein Verkäufer erklärte voller Begeisterung:

„Dieses Fernsehgerät kostet heute statt 3'500 Franken nur noch 2'499 Franken!“

Ein Mann strahlte.

„Den muss ich kaufen!“

Petra fragte neugierig:

„Brauchen Sie einen neuen Fernseher?“

Der Mann schaute sie an, als hätte sie eine sehr seltsame Frage gestellt.

„Nein.“

„Ist Ihr alter kaputt?“

„Nein.“

„Warum kaufen Sie dann einen neuen?“

Der Mann lächelte stolz.

„Weil ich über tausend Franken spare!“

Als sie weitergingen, musste Petra lachen.

„Er gibt zweitausendfünfhundert Franken aus und spricht davon, wie viel Geld er spart.“

„Das ist die Magie des Schnäppchens“, sagte Thomi.

„Man verliert Geld und fühlt sich wie ein Gewinner.“

Die beiden spazierten weiter.

Vor einem Reisebüro stand ein Bekannter von Thomi.

„Ich habe gerade Ferien gebucht!“

„Wie schön! Wohin geht es?“, fragte Petra.

„Das weiss ich noch nicht genau.“

„Wie bitte?“

„Irgendwo ans Meer.“

„Und weshalb hast du gebucht?“

Der Mann strahlte.

„Fünfundvierzig Prozent Rabatt.“

„Aber gefällt dir das Hotel?“

„Keine Ahnung.“

„Die Umgebung?“

„Noch nicht angeschaut.“

„Das Essen?“

„Weiss ich nicht.“

„Die Zimmer?“

„Keine Ahnung.“

Petra musste sich das Lachen verkneifen.

„Dann hast du eigentlich einen Rabatt gebucht und nicht Ferien.“

Thomi nickte zustimmend.

„Die Reise ist Nebensache. Das Schnäppchen ist die eigentliche Destination.“

Am Nachmittag besuchten die beiden ihren Nachbarn Reto.

Reto hatte sich gerade sein absolutes Traumauto gekauft.

Zumindest dachten Petra und Thomi das.

Der Wagen stand geschniegelt vor dem Haus. Es glänzte alles.

Die Felgen.

Der Lack.

Sogar der Auspuff sah aus, als hätte er nie einen Motor gesehen.

„Und?“, fragte Thomi. „Macht das Auto Freude?“

Reto bekam leuchtende Augen.

„Das glaubt ihr nicht!“

„Was denn?“

„Zwanzig Prozent unter Marktpreis!“

„Ja, aber fährt es gut?“

„Unglaubliches Angebot!“

„Ist es bequem?“

„Der Händler hat sich völlig verkalkuliert!“

„Gefällt es dir denn?“

„Ich habe mindestens 12'000 Franken gespart!“

Petra blickte zu Thomi.

Thomi blickte zu Petra.

Beide wussten nicht mehr genau, ob Reto ein Auto oder lediglich einen Rabatt gekauft hatte.

Nachdem sie sich verabschiedet hatten, sagte Petra:

„Mir fällt etwas auf.“

„Mir auch.“

„Viele Menschen erzählen zuerst vom Preis und erst viel später vom Erlebnis.“

„Manchmal erzählen sie gar nie vom Erlebnis.“

Je länger sie darüber nachdachten, desto häufiger bemerkten sie dieses Muster.

Ein Arbeitskollege hatte ein neues Sofa gekauft.

Er sprach zehn Minuten über den Rabatt.

Aber keine Sekunde darüber, ob das Sofa bequem war.

Eine Bekannte hatte eine neue Küche.

Fünfzehn Minuten Erklärungen über Sonderkonditionen.

Keine einzige Bemerkung darüber, wie gerne sie darin kochte.

Ein anderer Bekannter hatte sich ein Boot gekauft.

Drei Gespräche über den Kaufpreis.

Keines über die Freude auf dem Wasser.

Es war fast so, als hätte sich etwas verschoben.

Nicht das Erlebnis stand im Mittelpunkt.

Sondern die Rechtfertigung des Preises.

Eines Abends diskutierten Petra und Thomi darüber bei einem Glas Wein.

„Vielleicht haben viele Menschen Angst, sich einfach zu freuen“, sagte Petra.

„Wie meinst du das?“

„Wenn jemand sagt: Dieses Auto macht mir einfach Freude, wirkt das beinahe verdächtig.“

„Stimmt.“

„Sagt dieselbe Person aber: Ich habe ein unglaubliches Geschäft gemacht, dann wird sie bewundert.“

Thomi nickte.

„Freude muss heute oft wirtschaftlich begründet werden.“

„Genau.“

Petra nahm einen Schluck Wein.

„Eigentlich schade.“

„Warum?“

„Weil Freude doch schon Grund genug sein sollte.“

Am nächsten Tag machten sie einen Spaziergang durch die Altstadt.

Vor einer kleinen Bäckerei stand ein älterer Herr.

Er kaufte sich ein grosses Stück Schwarzwälder Torte.

Langsam setzte er sich auf eine Bank und begann zu essen.

Sein Gesicht strahlte.

Petra blieb kurz stehen.

„Das sieht nach echter Freude aus.“

Der Mann hörte sie und lachte.

„Das ist echte Freude.“

„War die Torte günstig?“, fragte Thomi scherzhaft.

Der ältere Herr winkte ab.

„Keine Ahnung.“

„Wissen Sie nicht mehr, was sie gekostet hat?“

„Doch.“

„Und?“

„Das ist mir völlig egal.“

Er hob die Gabel.

„Wichtig ist nur, dass sie fantastisch schmeckt.“

Petra und Thomi lächelten.

Nachdem sie weitergegangen waren, sagte Petra:

„Dieser Mann hat gerade etwas Wichtiges verstanden.“

„Nämlich?“

„Der Preis ist nur der Eintritt.“

„Und die Freude?“

„Die eigentliche Veranstaltung.“

Thomi lachte.

„Das sollte man auf ein T-Shirt drucken.“

Die beiden gingen schweigend weiter.

Vor ihnen spielte ein kleines Mädchen mit einem roten Ball.

Sie lachte bei jedem Sprung.

Nicht weil der Ball günstig gewesen war.

Nicht weil er im Sonderangebot lag.

Nicht weil ihre Eltern einen Rabattcoupon benutzt hatten.

Sondern einfach deshalb, weil er ihr Freude machte.

Petra beobachtete sie eine Weile.

Dann sagte sie:

„Eigentlich kommen wir alle so auf die Welt.“

„Wie?“

„Wir freuen uns über Dinge, weil sie uns glücklich machen.“

„Und später?“

„Später lernen wir, uns über Dinge zu freuen, weil wir glauben, gut eingekauft zu haben.“

Thomi nickte langsam.

„Vielleicht besteht die wahre Kunst des Lebens darin,
wieder zurückzufinden.“

„Wohin?“

Petra lächelte.

„Zu der Freude, die keinen Rabatt braucht.“

6 Gier nach mehr

An einem Donnerstagabend waren Petra und Thomi zu einem Apéro bei einem Bekannten eingeladen.

Der Anlass fand in einer exklusiven Villa mit Seesicht statt. Schon bei der Einfahrt staunte Petra.

Ein gepflegter Garten.

Zwei Luxusfahrzeuge.

Ein Pool.

Eine Terrasse, auf der wahrscheinlich mehr Geld stand als in mancher Eigentumswohnung.

„Nicht schlecht“, sagte Thomi.

„Nein“, antwortete Petra. „Hier scheint es dem Geld gutzugehen.“

Im Mittelpunkt des Abends stand Herr Goldmann.

Bankdirektor.

Mehrere Liegenschaften.

Aktienportfolios.

Ferienhäuser.

Und gemäss Dorfgerüchten vermutlich genügend Vermögen, um sich die Nachbargemeinde bei Bedarf gleich mitzukaufen.

Herr Goldmann war freundlich, charmant und hervorragend gekleidet.

Zumindest solange nicht über Preise gesprochen wurde.

Denn dann verwandelte er sich.

Und genau das bekamen Petra und Thomi an diesem Abend live mit.

Ein Handwerker überreichte ihm eine Rechnung.

Es ging um kleinere Reparaturen an einem Ferienhaus.

Herr Goldmann betrachtete das Papier, als hätte man ihm gerade die Staatsverschuldung Europas präsentiert.

„Achtzig Franken?“

Der Handwerker nickte.

„Ja, für den zusätzlichen Aufwand.“

Herr Goldmann schüttelte den Kopf.

„Das ist völlig übertrieben.“

„Es hat länger gedauert als geplant.“

„Das kann nicht sein.“

„Doch.“

„Achtzig Franken sind achtzig Franken.“

Die Diskussion dauerte fast eine Stunde.

Petra beobachtete das Schauspiel fasziniert.

Vor ihr stand ein Mann, der wahrscheinlich mehr Geld besass, als sie in ihrem ganzen Leben verdienen würde.

Und gleichzeitig kämpfte er um achtzig Franken, als hinge seine Existenz davon ab.

Als der Handwerker endlich gegangen war, fragte Thomi vorsichtig:

„Ist das wirklich so wichtig?“

Herr Goldmann sah ihn ernst an.

„Es geht ums Prinzip.“

Petra bemerkte, dass das Wort „Prinzip“ erstaunlich oft verwendet wurde, wenn Menschen ihren Geiz etwas eleganter verpacken wollten.

Auf der Heimfahrt musste sie darüber nachdenken.

„Irgendetwas verstehe ich nicht.“

„Was genau?“, fragte Thomi.

„Wann ist eigentlich genug?“

Thomi dachte kurz nach.

„Offenbar später.“

„Aber Herr Goldmann hat doch schon alles.“

„Ja.“

„Haus, Ferienhaus, Vermögen, Autos und vermutlich Goldfische mit Anlageportfolio.“

„Trotzdem reicht es nicht.“

Die Frage liess die beiden nicht mehr los.

In den folgenden Wochen begegneten sie immer wieder Menschen mit ähnlichen Geschichten.

Ein Unternehmer erzählte stolz, dass sein Vermögen in den letzten Jahren enorm gewachsen sei.

„Das ist doch grossartig“, sagte Petra.

„Ja, aber es müsste schneller wachsen.“

„Warum?“

„Man weiss nie.“

Ein anderer besass mehrere Mehrfamilienhäuser.

Trotzdem diskutierte er tagelang darüber, ob er seinem langjährigen Hauswart eine kleine Lohnerhöhung geben sollte.

„Das wird sonst zu teuer.“

Petra rechnete kurz nach.

Die Lohnerhöhung entsprach ungefähr dem Preis von drei Tanks seines Sportwagens.

„Interessant“, dachte sie.

„Für sich selbst scheint Geld nie ein Problem zu sein. Für andere hingegen erstaunlich schnell.“

Je mehr sie beobachtete, desto deutlicher wurde ein Muster.

Wer wenig hatte, teilte oft erstaunlich grosszügig.

Wer viel hatte, nicht immer.

Natürlich gab es Ausnahmen.

Viele wohlhabende Menschen waren grosszügig, herzlich und engagiert.

Doch immer wieder trafen Petra und Thomi Personen, die scheinbar alles hatten und trotzdem ständig auf der Jagd nach mehr waren.

Mehr Geld.

Mehr Besitz.

Mehr Rendite.

Mehr Wachstum.

Mehr von allem.

Und gleichzeitig weniger Bereitschaft, anderen etwas zu gönnen.

Eines Tages trafen die beiden einen pensionierten Unternehmer.

Er sass auf einer Parkbank und beobachtete die Menschen vorbeigehen.

Im Gegensatz zu vielen anderen wirkte er entspannt.

Fast zufrieden.

Sie kamen ins Gespräch über das Thema Geld.

„Darf ich Ihnen eine Frage stellen?“, sagte Thomi.

„Natürlich.“

„Wann ist genug?“

Der ältere Mann begann zu lachen.

„Eine hervorragende Frage.“

„Und die Antwort?“

„Die meisten Menschen stellen sie sich viel zu spät.“

„Wie meinen Sie das?“

Der Mann lehnte sich zurück.

„Als ich jung war, wollte ich mein erstes Auto.“

„Und dann?“

„Dann wollte ich ein grösseres Auto.“

„Und dann?“

„Dann ein Haus.“

„Und dann?“

„Ein grösseres Haus.“

Petra grinste.

„Und dann?“

„Dann bemerkte ich irgendwann, dass ich bereits alles hatte und trotzdem immer noch auf das nächste Ziel blickte.“

„Was haben Sie gemacht?“

Der Mann lächelte.

„Ich habe angefangen zu verteilen statt nur zu sammeln.“

„Und?“

„Seitdem schlafe ich besser.“

Dieser Satz blieb Petra lange im Kopf.

Einige Tage später besuchten die beiden ein Dorffest.

Dort hatte ein lokaler Verein gerade Geld gesammelt, um einen neuen Spielplatz zu bauen.

Viele Familien spendeten kleine Beträge.

Zehn Franken.

Zwanzig Franken.

Fünzig Franken.

Dann erschien ein sehr wohlhabender Geschäftsmann.

Alle hofften auf eine grosszügige Unterstützung.

Er studierte die Unterlagen fünf Minuten lang.

Stellte sieben Rückfragen.

Verlangte drei Berechnungen.

Und spendete schliesslich fünf Franken.

Auf dem Heimweg sagte Petra:

„Manchmal glaube ich, je grösser das Vermögen wird, desto kleiner werden gewisse Beträge.“

Thomi lachte.

„Oder umgekehrt. Manchmal wirken fünf Franken auf Millionäre grösser als auf Schüler.“

Die beiden gingen schweigend weiter.

Dann sagte Petra:

„Weisst du, was mich beschäftigt?“

„Was?“

„Bis zu einem gewissen Punkt verstehe ich den Wunsch nach mehr Geld.“

„Sicherheit.“

„Genau. Sicherheit, Freiheit, Unabhängigkeit.“

„Und irgendwann?“

Petra blickte in den Abendhimmel.

„Irgendwann sollte doch der Zeitpunkt kommen, an dem man nicht mehr fragt: Wie bekomme ich mehr?“

„Sondern?“

„Was kann ich mit dem, was ich bereits habe, Gutes bewirken?“

Thomi nickte.

„Vielleicht ist genau dieser Moment die Grenze zwischen reich werden und reich sein.“

Petra lächelte.

Das gefiel ihr.

Denn auf ihrer Reise hatten sie begonnen zu verstehen, dass Reichtum und Zufriedenheit nicht immer dieselbe Adresse hatten.

Und dass die schwierigste Frage für viele Menschen nicht lautete:

„Wie werde ich reich?“

Sondern:

„Wann habe ich eigentlich genug?“

7 Bruno Business

Petra und Thomi hatten inzwischen schon viele interessante Menschen kennengelernt. Geizhalse, Schnäppchenjäger, Preisdrücker und Menschen, die bei einem Rabatt glücklicher wurden als bei der Geburt ihres ersten Kindes.

Eines Tages begegneten sie jedoch einer ganz besonderen Kategorie Mensch.

Dem Geschäftsleben in seiner reinsten Form.

Sein Name war Bruno.

Im Dorf kannte ihn allerdings jeder nur als **Bruno Business**.

Niemand wusste mehr genau, ob dies sein richtiger Nachname war oder ob er ihn sich irgendwann selbst gegeben hatte.

Bruno war erfolgreicher Unternehmer.

Zumindest erzählte er das jedem, der nicht schnell genug fliehen konnte.

Und manchmal sogar jenen, die bereits geflohen waren.

Petra und Thomi trafen ihn erstmals an einem Geburtstagsfest.

Die Gastgeberin hatte liebevoll einen Garten vorbereitet. Überall standen Tische, Kinder spielten, ältere Menschen unterhielten sich und die Stimmung war entspannt.

Bruno war erst zehn Minuten anwesend.

Doch bereits nach fünf Minuten hatte er zwei Visitenkarten verteilt.

Nach sieben Minuten eine Geschäftsidee präsentiert.

Und nach zehn Minuten versuchte er dem Schwager der Gastgeberin eine Dienstleistung zu verkaufen.

„Unglaublich“, sagte Petra.

„Was denn?“, fragte Thomi.

„Andere Menschen gehen an Geburtstagsfeste, um Menschen zu treffen.“

„Und Bruno?“

„Um Kunden zu treffen.“

Eine halbe Stunde später standen die beiden beim Grill.

Bruno gesellte sich dazu.

„Und, was macht ihr gerade so?“

„Wir geniessen den Abend“, sagte Petra.

Bruno nickte zwar, hörte aber offensichtlich nicht zu.

„Und geschäftlich?“

„Wie meinst du das?“

„Wo liegen aktuell eure Opportunitäten?“

Petra schaute ihn an.

„Wir essen gerade eine Bratwurst.“

„Ja, aber geschäftlich?“

Thomi grinste.

„Meine Opportunität besteht momentan darin, dass mir die Wurst nicht auf die Hose fällt.“

Bruno verstand den Witz nicht.

Er begann stattdessen von Umsatzentwicklungen, Marktpotenzialen und Skalierungsmöglichkeiten zu erzählen.

Zwanzig Minuten lang.

Ohne Luft zu holen.

Als er endlich weiterzog, sagte Petra:

„Ich weiss jetzt ungefähr alles über sein Geschäft.“

„Und?“

„Nichts über ihn.“

Diese Erkenntnis begegnete den beiden immer häufiger.

Einige Menschen interessierten sich für Menschen.

Bruno interessierte sich vor allem dafür, was Menschen ihm bringen konnten.

Einige Wochen später trafen sie ihn erneut an einem Dorffest.

Neben Petra stand ein älterer Herr.

Freundlich.

Bescheiden.

Humorvoll.

Nach kurzer Zeit entwickelte sich ein angenehmes Gespräch.

Bruno kam dazu.

Sofort fragte er:

„Und was machen Sie beruflich?“

„Ich bin pensioniert.“

Bruno verlor innerhalb von drei Sekunden sichtbar das Interesse.

„Aha.“

Dann drehte er sich bereits wieder weg.

Petra beobachtete die Szene.

Wenige Minuten später erschien ein Unternehmer mit mehreren Firmen.

Bruno war plötzlich wieder voller Energie.

„Wirklich? Mehrere Gesellschaften? Interessant!“

Nach dem Gespräch sagte Petra:

„Ist dir etwas aufgefallen?“

Thomi nickte.

„Der Wert eines Menschen wird bei Bruno in Umsatzklassen gemessen.“

Immer häufiger stellten die beiden fest, dass manche Geschäftsleute Beziehungen anders betrachteten.

Nicht:

Wie ist dieser Mensch?

Sondern:

Was macht dieser Mensch?

Nicht:

Was bewegt ihn?

Sondern:

Was kann er mir bringen?

Nicht:

Ist er interessant?

Sondern:

Ist er nützlich?

Eines Abends sassen Petra und Thomi in einem Restaurant, als Bruno zufällig ebenfalls dort erschien.

Er setzte sich sofort zu ihnen.

„Ich habe einen grossartigen Auftrag abgeschlossen.“

„Das freut mich“, sagte Petra.

„Und wie geht es dir?“

Bruno überhörte die Frage komplett.

„Der Gewinn wird hervorragend.“

„Das ist schön“, sagte Thomi. „Aber wie geht es dir persönlich?“

Bruno schaute ihn irritiert an.

„Was meinst du?“

„Bist du glücklich?“

Zum ersten Mal während des gesamten Gesprächs wurde Bruno still.

„Darüber habe ich noch nie nachgedacht.“

Petra war überrascht.

Ein Mensch, der jede Marktbewegung analysierte.

Jede Investition berechnete.

Jede Opportunität sofort erkannte.

Aber selten darüber nachdachte, wie es ihm selbst ging.

Die beiden bemerkten noch etwas anderes.

Geschäftsleute waren oft erstaunlich stolz darauf, wenn sie jemanden preislich „in den Boden drücken“ konnten.

Einer erzählte:

„Ich habe den Lieferanten um zwanzig Prozent heruntergehandelt.“

Alle am Tisch bewunderten ihn.

Ein anderer sagte:

„Der wollte viel mehr verlangen, aber ich habe ihn fertig verhandelt.“

Wieder allgemeine Anerkennung.

Petra fragte irgendwann:

„Hat der Lieferant denn auch etwas verdient?“

Die Runde wurde still.

Diese Frage schien nie Teil des Spiels gewesen zu sein.

Noch erstaunlicher fanden Petra und Thomi, dass viele Geschäftsleute von ihren Mitarbeitenden absolute Loyalität erwarteten.

Wenn jedoch ein Mitarbeiter eigene Argumente brachte, Kritik äusserte oder sich gegen etwas wehrte, wurde es schnell schwierig.

„Solche Mitarbeiter passen nicht ins Team“, hörten sie immer wieder.

Dabei bedeutete das oft einfach:

„Sie widersprechen mir.“

Auch beim Thema Transparenz fielen den beiden interessante Dinge auf.

Manche Geschäftsleute kommunizierten nur jene Informationen, welche ihnen gerade nützten.

Nicht unbedingt Lügen.

Aber eine bemerkenswerte Nähe dazu.

Die Wahrheit wurde gelegentlich so stark optimiert, dass sie beinahe als Geschäftspräsentation durchging.

Nach mehreren Begegnungen mit Bruno sass Petra eines Tages mit Thomi am See.

„Ich glaube, ich habe etwas verstanden.“

„Was?“

„Geschäftsleute sind nicht automatisch schlechte Menschen.“

„Natürlich nicht.“

„Aber viele verbringen so viel Zeit im Geschäftsmodus, dass sie ihn im Privatleben gar nicht mehr ausschalten können.“

Thomi nickte.

„Sie sehen überall Chancen.“

„Genau.“

„Und was ist daran schlimm?“

Petra dachte kurz nach.

„Nichts. Solange sie nicht vergessen, dass Menschen keine Projekte sind.“

Eine Weile schauten die beiden schweigend auf das Wasser.

Dann sagte Thomi:

„Weisst du, was mir auffällt?“

„Was?“

„Die interessantesten Gespräche meines Lebens hatte ich nie über Umsatz, Gewinn oder Margen.“

„Worüber dann?“

„Über Menschen. Über Freude. Über Sorgen. Über Wünsche. Über das Leben.“

Petra lächelte.

„Das sind vermutlich auch die Dinge, an die man sich später erinnert.“

„Ganz bestimmt.“

Genau in diesem Moment entdeckten sie Bruno am anderen Ende der Seepromenade.

Er führte gerade ein Telefonat.

Wild gestikulierend.

Offensichtlich ein Geschäftsgespräch.

An einem Sonntag.

Am See.

Bei Sonnenuntergang.

Petra musste lachen.

„Was ist?“

„Nichts.“

„Doch.“

„Ich frage mich nur gerade, ob Bruno irgendwann merkt, dass das Leben keine Aktiengesellschaft ist.“

Thomi grinste.

„Und falls nicht?“

Petra erhob ihr Glas.

„Dann hoffen wir wenigstens, dass er irgendwann einmal eine Bilanz entdeckt, in der Freude, Freundschaft und Menschlichkeit als Vermögenswerte aufgeführt werden.“

Denn je länger die Reise dauerte, desto klarer wurde den beiden:

Wer Menschen nur nach ihrem geschäftlichen Nutzen beurteilt, wird vielleicht erfolgreiche Kontakte finden. Aber oft verpasst er die wirklich wertvollen Begegnungen des Lebens.

8 Arbeiten aus Freude

Einige Zeit nach ihrer Begegnung mit Bruno Business wurden Petra und Thomi zu einem Unternehmerfrühstück eingeladen.

Bereits der Name klang nach einer Mischung aus Gipfeli, Kaffee und Gewinnoptimierung.

„Das wird interessant“, sagte Petra.

„Warum?“

„Weil Unternehmer früh am Morgen oft sagen, was sie wirklich denken.“

Der Saal war gut gefüllt.

Zwischen Kaffee, Orangensaft und belegten Brötchen wurde eifrig diskutiert. Die meisten Gespräche drehten sich um Märkte, Kosten, Umsätze, Margen und Fachkräftemangel.

Irgendwann begann ein Unternehmer lautstark von seinen Problemen zu erzählen.

„Man findet heute einfach keine guten Mitarbeiter mehr.“

Viele nickten zustimmend.

„Früher hatten die Leute noch Einsatzwillen.“

Weitere zustimmende Blicke.

„Heute will niemand mehr arbeiten.“

Nun meldete sich Thomi vorsichtig zu Wort.

„Was bezahlen Sie denn?“

Der Unternehmer nannte eine Zahl.

Petra verschluckte sich beinahe an ihrem Kaffee.

„Und dafür erwarten Sie motivierte Fachkräfte?“

„Natürlich.“

„Mit Herzblut?“

„Ja.“

„Mit Engagement?“

„Selbstverständlich.“

„Mit Begeisterung?“

„Unbedingt.“

Petra schaute ihn freundlich an.

„Und weshalb genau sollten die Mitarbeiter begeistert sein?“

Der Unternehmer blickte sie verständnislos an.

„Sie haben doch Arbeit.“

Für einen Moment wurde es still.

Auf der Heimfahrt sagte Petra:

„Das ist faszinierend.“

„Was?“

„Viele Arbeitgeber wünschen sich Mitarbeiter mit Leidenschaft, Ideen, Loyalität, Einsatz, Flexibilität und Kreativität.“

„Ja.“

„Kosten sollen diese Menschen aber möglichst wenig.“

Thomi lachte.

„Es ist ein bisschen wie jemand, der einen Ferrari kaufen möchte, aber nur den Preis eines Velos bezahlen will.“

Einige Wochen später besuchten die beiden einen Bekannten, der eine mittelgrosse Firma führte.

Dieser beklagte sich über die jüngere Generation.

„Die wollen immer mehr Lohn.“

„Und wie läuft das Geschäft?“, fragte Petra.

„Hervorragend.“

„Steigen die Umsätze?“

„Ja.“

„Die Gewinne?“

„Auch.“

„Und die Löhne?“

Der Unternehmer wurde plötzlich sehr ruhig.

„Nun ja ... dort muss man aufpassen.“

Petra musste schmunzeln.

Je häufiger sie Unternehmern und Arbeitnehmern zuhörten, desto deutlicher wurde ihnen ein grundlegender Unterschied.

Für viele Arbeitgeber war Geld Bestandteil ihres Erfolges.

Für Arbeitnehmer war Geld oft die Voraussetzung für ihr Leben.

Der Unternehmer sprach über Gewinn.

Der Mitarbeiter über Miete.

Der Unternehmer sprach über Margen.

Der Mitarbeiter über Krankenkassenprämien.

Der Unternehmer sprach über Wachstum.

Der Mitarbeiter über die nächste Stromrechnung.

Beides war verständlich.

Aber die Perspektive war eine völlig andere.

Eines Tages trafen Petra und Thomi einen jungen Handwerker.

Er arbeitete hart, war freundlich und engagiert.

„Gefällt dir dein Job?“, fragte Thomi.

„Sehr sogar.“

„Dann passt doch alles.“

Der junge Mann lächelte.

„Fast.“

„Was fehlt?“

„Mein Chef erzählt jeden Tag, wie wichtig die Firma ist.“

„Und?“

„Aber wenn es um die Mitarbeiter geht, wird plötzlich jeder Franken zweimal umgedreht.“

Petra nickte.

„Das hört man oft.“

„Dabei verstehe ich etwas nicht.“

„Was?“

„Die Firma besteht doch aus den Menschen.“

Dieser Satz blieb den beiden lange in Erinnerung.

Einige Tage später sass Petra mit ihrer Tante im Garten.

Diese hatte ihr ganzes Leben in derselben Firma gearbeitet.

„Früher war alles besser?“, fragte Petra scherzhaft.

Die Tante lachte.

„Nein.“

„Gar nicht?“

„Nein. Die Menschen haben früher genau gleich über ihre Chefs geschimpft.“

„Also hat sich nichts verändert?“

„Doch.“

Sie dachte kurz nach.

„Früher hatte man häufiger das Gefühl, zusammen etwas aufzubauen.“

„Und heute?“

„Heute hat man manchmal das Gefühl, dass nur noch Zahlen aufgebaut werden.“

Wieder blieb Petra nachdenklich zurück.

Auf ihrer Reise begann sie zu erkennen, dass zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern oft ein Missverständnis herrschte.

Viele Arbeitgeber wollten Mitarbeitende, die ihre Arbeit aus Freude machten.

Das war grundsätzlich ein schöner Gedanke.

Doch gleichzeitig sollten die Kosten tief bleiben.

Möglichst tief.

Am besten noch etwas tiefer.

Und wenn möglich mit unbegrenztem Einsatz.

Thomi formulierte es eines Abends so:

„Viele Firmen wünschen sich Mitarbeitende, die denken wie Unternehmer.“

„Ja.“

„Bezahlen wollen sie diese aber wie Angestellte.“

Petra musste lachen.

„Das trifft es erstaunlich gut.“

Wenig später begegneten sie einem Firmeninhaber, der einen bemerkenswerten Satz sagte:

„Die Mitarbeitenden sollten dankbar sein, hier arbeiten zu dürfen.“

Thomi fragte freundlich:

„Sind Sie auch dankbar, dass diese Menschen jeden Tag für Sie arbeiten?“

Der Unternehmer schwieg.

Eine ganze Weile.

Dann wechselte er das Thema.

Auf dem Heimweg sagte Petra:

„Vielleicht liegt genau dort das Problem.“

„Wo?“

„Zu viele Menschen erwarten Dankbarkeit nur in eine Richtung.“

„Und wie sollte es sein?“

Petra lächelte.

„Wenn ein Unternehmen gute Mitarbeitende hat, darf das Unternehmen dankbar sein.“

„Und die Mitarbeitenden?“

„Die dürfen dankbar sein, wenn sie einen guten Arbeitgeber haben.“

„Also gegenseitig?“

„Genau.“

Thomi nickte.

„Die besten Beziehungen funktionieren sowieso immer in beide Richtungen.“

Die Sonne ging langsam unter.

Während die beiden durch die Strassen spazierten, dachte Petra darüber nach, wie unterschiedlich Menschen Geld wahrnahmen.

Für den einen war es Gewinn.

Für den anderen Lebensunterhalt.

Für den einen eine Zahl in einer Bilanz.

Für den anderen die Möglichkeit, die Familie zu versorgen.

Und plötzlich verstand sie etwas.

Die Diskussion über Löhne war oft gar keine Diskussion über Geld.

Sondern über Wertschätzung.

Denn wer einem Menschen ständig erklärt, wie wichtig er sei, aber gleichzeitig versucht, den Preis seiner Arbeit möglichst tief zu halten, sendet eine widersprüchliche Botschaft.

Am Ende geht es nicht darum, ob Menschen aus Freude arbeiten.

Die meisten Menschen möchten etwas Sinnvolles tun.

Sie möchten gebraucht werden.

Sie möchten stolz auf ihre Arbeit sein.

Sie möchten einen Beitrag leisten.

Doch selbst die grösste Freude bezahlt weder die Miete noch die Krankenkasse.

Und genau deshalb kamen Petra und Thomi zu einer einfachen Erkenntnis:

Wer von Menschen Herzblut erwartet, sollte nicht überrascht sein, wenn diese dafür auch Wertschätzung erwarten. Und manchmal zeigt sich Wertschätzung eben nicht nur in Worten, sondern auch auf der Lohnabrechnung.

9 Wachstumszwang

Es war ein warmer Sommerabend, als Petra und Thomi zu einem Anlass eingeladen wurden, der den vielversprechenden Titel trug:

„Wachstum als Schlüssel zum Erfolg.“

„Das klingt wichtig“, sagte Petra.

„Vor allem klingt es nach vielen PowerPoint-Folien“, antwortete Thomi.

Schon beim Eintreten bemerkten die beiden, dass sich an diesem Abend alles um ein einziges Wort drehte: Wachstum.

Unternehmer sprachen über Wachstum.

Banker sprachen über Wachstum.

Investoren sprachen über Wachstum.

Sogar der Moderator sprach davon, als wäre Wachstum eine Naturgewalt, die man nicht hinterfragen durfte.

„Wie läuft das Geschäft?“

„Gut.“

„Und das Wachstum?“

„Sehr gut.“

„Und nächstes Jahr?“

„Noch besser.“

„Und danach?“

„Noch grösser.“

Petra musste schmunzeln.

„Irgendwie interessant.“

„Was?“, fragte Thomi.

„Niemand fragt, ob etwas gut funktioniert.“

„Stimmt.“

„Alle fragen nur, ob es wächst.“

Nach dem offiziellen Teil hielt ein Unternehmer einen Vortrag über seine Firma.

Neue Märkte.

Neue Standorte.

Neue Produkte.

Neue Mitarbeitende.

Neue Umsatzziele.

Nach einer halben Stunde fragte Thomi höflich:

„Darf ich etwas fragen?“

„Natürlich.“

„Warum muss eigentlich alles immer wachsen?“

Der Unternehmer lächelte.

„Weil Stillstand Rückschritt bedeutet.“

Mehrere Zuhörer nickten sofort.

Petra hob die Augenbrauen.

„Gilt das für alles?“

„Natürlich.“

„Auch für ein Unternehmen, das gesund läuft?“

„Ja.“

„Auch wenn die Mitarbeiter zufrieden sind?“

„Ja.“

„Auch wenn die Kunden zufrieden sind?“

„Ja.“

„Auch wenn die Eigentümer zufrieden sind?“

Der Unternehmer überlegte kurz.

„Trotzdem.“

Nach der Veranstaltung gingen Petra und Thomi nachdenklich nach Hause.

„Irgendwie erstaunlich“, sagte Petra.

„Was?“

„Bei Menschen verstehen wir, dass nicht alles ständig grösser werden muss.“

„Stimmt.“

„Niemand sagt: Meine Familie ist perfekt, aber sie müsste jährlich zehn Prozent wachsen.“

Thomi lachte.

„Das wäre organisatorisch anspruchsvoll.“

„Freunde müssen auch nicht permanent mehr werden.“

„Nein.“

„Freizeit ebenfalls nicht.“

„Richtig.“

„Aber bei Unternehmen scheint Wachstum oft ein Selbstzweck geworden zu sein.“

Einige Wochen später besuchten die beiden einen Unternehmer, dessen Firma seit Jahren erfolgreich war.

Die Kunden waren zufrieden.

Die Mitarbeitenden blieben lange im Unternehmen.

Die Gewinne waren solide.

Trotzdem wirkte der Mann nervös.

„Was beschäftigt Sie?“, fragte Petra.

„Die Zahlen.“

„Welche Zahlen?“

„Wir wachsen nur noch um drei Prozent.“

Petra verstand zunächst nicht.

„Ist das schlecht?“

„Für die Investoren schon.“

„Machen Sie Verlust?“

„Nein.“

„Verlieren Sie Kunden?“

„Nein.“

„Geht es der Firma schlecht?“

„Nein.“

„Wo liegt dann das Problem?“

Der Unternehmer seufzte.

„Früher waren es acht Prozent.“

Auf dem Heimweg sagte Petra:

„Jetzt verstehe ich langsam.“

„Was?“

„Manche Menschen sind nicht mehr unzufrieden, weil es ihnen schlecht geht.“

„Sondern?“

„Weil es ihnen nicht mehr jedes Jahr besser geht.“

Je länger sie darüber nachdachten, desto häufiger begegneten sie diesem Muster.

Unternehmen waren erfolgreich.

Aber zu wenig erfolgreich.

Märkte entwickelten sich positiv.

Aber nicht positiv genug.

Gewinne stiegen.

Aber nicht schnell genug.

Es war, als würde die Wirtschaft auf einem Laufband laufen.

Wer langsamer wurde, hatte sofort das Gefühl, zurückzufallen.

Einige Tage später trafen sie einen älteren Unternehmer, der seine Firma bereits verkauft hatte.

Er wirkte entspannt.

Ruhig.

Fast gelassen.

„Darf ich Ihnen eine Frage stellen?“, sagte Petra.

„Natürlich.“

„Was haben Sie über Wachstum gelernt?“

Der Mann lächelte.

„Dass Wachstum wichtig ist.“

„Also doch.“

„Ja, aber nicht grenzenlos.“

„Wie meinen Sie das?“

Der Unternehmer dachte kurz nach.

„Als wir jung waren, wollten wir wachsen, um zu überleben.“

„Das ergibt Sinn.“

„Später wollten wir wachsen, um stärker zu werden.“

„Auch das klingt logisch.“

„Irgendwann bemerkten wir jedoch, dass wir nur noch wuchsen, weil wir gestern schon gewachsen waren.“

Petra nickte.

Der Satz blieb hängen.

„Und was haben Sie gemacht?“

„Ich habe begonnen, andere Fragen zu stellen.“

„Welche?“

„Nicht mehr nur: Wie gross können wir werden?“

„Sondern?“

„Wie gut können wir werden?“

Die beiden schwiegen einen Moment.

Das war ein interessanter Gedanke.

Denn während ihrer Reise hatten sie gelernt, dass Grösse und Qualität nicht immer dasselbe waren.

Ein Unternehmen konnte wachsen und gleichzeitig seine Mitarbeitenden verlieren.

Es konnte wachsen und dennoch schlechtere Produkte herstellen.

Es konnte wachsen und trotzdem die Freude an seiner ursprünglichen Idee verlieren.

Als die Sonne langsam unterging, blieben Petra und Thomi am See stehen.

„Wachstum ist eigentlich etwas Schönes“, sagte Petra.

„Natürlich.“

„Kinder wachsen.“

„Ja.“

„Wissen wächst.“

„Ja.“

„Erfahrungen wachsen.“

„Auch das.“

„Aber wirtschaftliches Wachstum sollte doch ein Mittel sein.“

„Und nicht das Ziel?“

Petra lächelte.

„Genau.“

Thomi nickte.

Denn auf ihrer Reise hatten sie verstanden, dass wirtschaftliches Wachstum Wohlstand schaffen, Arbeitsplätze sichern und Chancen ermöglichen kann.

Aber irgendwann sollte nicht mehr die Frage im Mittelpunkt stehen:

„Wie werden wir grösser?“

Sondern:

„Wofür wollen wir überhaupt wachsen?“

Und genau deshalb kamen Petra und Thomi zu einer weiteren Erkenntnis:

Wirtschaftliches Wachstum kann Unternehmen, Menschen und Gesellschaften voranbringen. Problematisch wird es erst dann, wenn Wachstum vom Werkzeug zum Selbstzweck wird. Denn grösser ist nicht automatisch besser – manchmal ist besser einfach besser.

10 Der Geizhals mit den Schmerzen

Auf ihrer Reise durch die Welt des Geldes begegneten Petra und Thomi vielen ungewöhnlichen Menschen.

Doch eines Tages trafen sie eine wahre Legende.

Sein Name war Walter Sparfuchs.

Zumindest nannten ihn alle so.

Ob dies sein offizieller Name war, wusste niemand genau.

Vielleicht hatte er einmal anders geheissen.

Vielleicht hatte sich sein Charakter irgendwann selbständig gemacht und den Namen gleich mit übernommen.

Walter wohnte in einem gepflegten Haus.

Er besass ein schönes Auto.

Mehrere Sparkonten.

Wertschriften.

Und vermutlich hatte sogar sein Sparschwein ein eigenes Sparkonto.

Kurz gesagt:

Walter hatte Geld.

Sehr viel Geld.

Das Problem war nur:

Er hatte grosse Schwierigkeiten, es auszugeben.

Petra und Thomi lernten ihn bei einem Dorfanlass kennen.

Die Freiwilligen boten Kaffee und Kuchen an.

Der Preis war freiwillig.

Wer wollte, durfte fünf Franken geben.

Wer wollte, zehn.

Wer wollte, auch mehr.

Walter stellte sich vor den Kuchenstand und studierte die Situation wie ein Finanzanalyst kurz vor einem Börsencrash.

„Wie viel kostet ein Stück?“

„Fünf Franken als Richtwert“, sagte die freundliche Dame am Stand.

Walter schluckte.

„Fünf?“

„Ja.“

Er betrachtete den Kuchen.

Dann seine Geldbörse.

Dann erneut den Kuchen.

Dann wieder die Geldbörse.

Petra flüsterte zu Thomi:

„Ich glaube, wir beobachten gerade einen inneren Kampf.“

„Ja.“

„Und Walter verliert auf beiden Seiten.“

Schliesslich kaufte er das Stück.

Als er seine fünf Franken übergab, verzog sich sein Gesicht derart dramatisch, dass Petra kurz überlegte, ob sie einen Zahnarzt rufen sollte.

Nachdem er gegangen war, fragte die Verkäuferin:

„Geht es diesem Mann gut?“

„Finanziell? Hervorragend“, antwortete Thomi.

„Und sonst?“

„Das versuchen wir gerade herauszufinden.“

Einige Tage später wurden Petra und Thomi bei Walter zum Kaffee eingeladen.

Zumindest glaubten sie zunächst, eingeladen zu sein.

Walter servierte Kaffee.

Ohne Zucker.

Ohne Milch.

Ohne Guetzli.

Ohne alles.

Nach zehn Minuten begann er über Strompreise zu sprechen.

Nach zwanzig Minuten über Benzinpreise.

Nach dreissig Minuten über steigende Restaurantkosten.

Nach vierzig Minuten wusste Petra ungefähr, was in den letzten zehn Jahren alles teurer geworden war.

Nur eines wusste sie noch nicht:

Warum Walter eigentlich so viel Geld besass.

Schliesslich fragte sie direkt:

„Walter, darf ich etwas fragen?“

„Natürlich.“

„Warum sparst du eigentlich so viel?“

Walter dachte nach.

Lange.

Sehr lange.

Ungewöhnlich lange.

Dann sagte er:

„Das weiss ich ehrlich gesagt nicht mehr.“

Es war die ehrlichste Antwort des gesamten Nachmittags.

Und gleichzeitig die traurigste.

Als sie später nach Hause gingen, sagte Petra:

„Das hat mich beschäftigt.“

„Mich auch.“

„Er spart nicht für etwas.“

„Nein.“

„Er spart einfach noch immer.“

Thomi nickte.

„Vielleicht wurde das Sparen irgendwann zum Selbstzweck.“

In den folgenden Wochen erfuhren sie weitere Geschichten über Walter.

Er besass seit zwölf Jahren dieselben Schuhe.

Die Sohlen hatten sich inzwischen mehrmals von der Realität verabschiedet.

Trotzdem wollte er keine neuen kaufen.

Er fuhr Umwege von mehreren Kilometern, um ein paar Rappen pro Liter Benzin zu sparen.

Dabei verbrauchte er häufig mehr Treibstoff als er einsparte.

Er diskutierte in Restaurants länger über die Rechnung als über das Essen.

Und jedes Mal, wenn er jemanden einladen musste, wirkte es, als würde man ihm ein Organ entnehmen.

Besonders legendär wurde eine Begebenheit bei einem Vereinsanlass.

Walter hatte versprochen, seinem langjährigen Freund Hans zum Geburtstag einen Kaffee zu spendieren.

Der Moment der Wahrheit kam.

Die Bedienung brachte die Rechnung.

Walter blickte auf den Betrag.

Vier Franken achtzig.

Petra beobachtete ihn aus der Ferne.

Der Mann wurde blass.

Sehr blass.

„Das ist nicht normal“, flüsterte sie.

„Doch“, sagte Thomi.

„Das ist Walter.“

Walter öffnete sein Portemonnaie.

Langsam.

Vorsichtig.

Fast ehrfürchtig.

Als würde er ein jahrhundertealtes Museumsstück berühren.

Jeder einzelne Franken schien sich an der Geldbörse festzuklammern.

Schliesslich bezahlte er.

Unter sichtbaren Schmerzen.

Hans bedankte sich herzlich.

Walter lächelte tapfer.

Doch sein Gesichtsausdruck erinnerte eher an jemanden, der gerade einen Weltrekord im Leiden aufgestellt hatte.

Auf dem Heimweg sagte Petra:

„Jetzt verstehe ich, was mit körperlichen Schmerzen beim Bezahlen gemeint ist.“

„Ja.“

„Das war keine Metapher.“

Einige Zeit später trafen die beiden einen pensionierten Psychologen.

Sie erzählten ihm von Walter.

Der Mann lächelte.

„Das kommt häufiger vor, als man denkt.“

„Wirklich?“

„Natürlich. Geld bedeutet für viele Menschen Sicherheit.“

„Und bei Walter?“

„Vielleicht zu viel Sicherheit.“

Er dachte kurz nach.

„Manche Menschen besitzen Geld.“

„Und manche?“

„Werden vom Geld besessen.“

Dieser Satz blieb hängen.

Denn genau das schien bei Walter passiert zu sein.

Ursprünglich hatte er Geld gesammelt, um sicher zu sein.

Irgendwann war die Sicherheit jedoch zur Gewohnheit geworden.

Und die Gewohnheit zur Angst.

Die Angst, etwas zu verlieren.

Selbst wenn er längst mehr besass, als er jemals benötigen würde.

Eines Tages trafen Petra und Thomi Walter erneut.

Sie saßen gemeinsam auf einer Parkbank.

Neben ihnen spielte ein kleiner Junge und ass begeistert ein Glace.

Ein Teil schmolz.

Ein Teil tropfte auf den Boden.

Der Junge lachte trotzdem.

Walter beobachtete ihn.

„Das ist aber Verschwendung.“

Petra lächelte.

„Vielleicht.“

„Die Hälfte landet auf dem Boden.“

„Ja.“

„Das Glace hat Geld gekostet.“

Petra schaute zu dem lachenden Kind.

Dann zu Walter.

„Aber schau mal sein Gesicht.“

Walter blickte hinüber.

Der Junge strahlte.

„Und?“, fragte Walter.

„Das Kind hat gerade etwas bekommen, das man nicht sparen kann.“

„Was denn?“

„Einen schönen Moment.“

Walter sagte nichts.

Zum ersten Mal während ihres Gesprächs wurde er still.

Wirklich still.

Vielleicht dachte er nach.

Vielleicht erinnerte er sich daran, wie es früher einmal gewesen war.

Bevor jede Ausgabe zu einem Verlust wurde.

Bevor jeder Franken wichtiger wurde als das Erlebnis.

Und vielleicht begriff er in diesem Moment etwas.

Etwas, das Petra und Thomi während ihrer ganzen Reise immer wieder begegnet war:

Geld gibt Sicherheit. Aber wer sein ganzes Leben nur damit verbringt, Geld festzuhalten, verpasst oft die schönsten Dinge, für die Geld eigentlich gedacht war.

11 Gratis ist selbstverständlich

An einem regnerischen Herbstabend sass Thomi etwas müde auf seinem Sofa.

Vor ihm lagen Notizen, Skizzen und Unterlagen.

Seit mehreren Wochen hatte er einem Bekannten geholfen.

Abends.

An Wochenenden.

Zwischendurch am Telefon.

Per E-Mail.

Und manchmal sogar während seiner Ferien.

„Immer noch an diesem Projekt?“, fragte Petra, als sie ihn anrief.

„Ja.“

„Wie viele Stunden hast du inzwischen investiert?“

„Das rechne ich lieber nicht aus.“

„Warum?“

„Weil es mich sonst wahrscheinlich traurig machen würde.“

Der Bekannte hatte ihn damals um Hilfe gebeten.

„Du kennst dich doch damit aus.“

„Kannst du kurz helfen?“

„Das dauert bestimmt nicht lange.“

Wie so oft bedeutete „kurz helfen“ am Ende ungefähr so viel wie eine halbe Nebenerwerbstätigkeit.

Thomi half gerne.

Er war kein Mensch, der sofort alles verrechnen wollte.

Wenn jemand Unterstützung brauchte, war er meistens zur Stelle.

Genau deshalb sagte er auch diesmal zu.

Aus ein paar Telefonaten wurden zahlreiche Gespräche.

Aus einigen Tipps wurden ganze Konzepte.

Aus wenigen Stunden wurden mehrere Wochen.

Als das Projekt erfolgreich abgeschlossen war, bedankte sich der Bekannte herzlich.

„Super.“

„Gerne.“

„Ohne dich hätte ich das nicht geschafft.“

„Freut mich.“

Dann hörte Thomi mehrere Monate nichts mehr.

Bis er selbst einmal Unterstützung benötigte.

Er rief denselben Bekannten an.

„Hättest du kurz Zeit?“

„Im Moment schwierig.“

„Nächste Woche vielleicht?“

„Sehr viel los.“

„Später?“

„Mal schauen.“

Aus „mal schauen“ wurde nichts.

Aus später wurde nie.

Und plötzlich stellte Thomi fest, dass seine Zeit sehr wertvoll gewesen war.

Die Zeit der anderen hingegen offenbar noch viel wertvoller.

Als er Petra davon erzählte, musste sie lachen.

„Das kenne ich.“

„Du auch?“

„Natürlich.“

„Erzähl.“

Petra erinnerte sich an eine Nachbarin.

Diese hatte sie über Monate hinweg regelmässig um Unterstützung gebeten.

Computerprobleme.

Korrespondenz.

Formulare.

Druckerprobleme.

Internetprobleme.

Fragen aller Art.

Jedes Mal half Petra.

Geduldig.

Freundlich.

Gerne.

Irgendwann brauchte Petra selbst einmal Hilfe beim Umzug.

Sie fragte die Nachbarin.

Die Antwort kam erstaunlich schnell:

„Leider keine Zeit.“

„Schade.“

„Vielleicht könnte sonst jemand helfen.“

Nachdem das Gespräch beendet war, sagte Petra damals zu sich selbst:

„Interessant. Meine Zeit war offensichtlich kostenlos. Die Zeit der anderen hingegen unbezahlbar.“

Einige Tage später trafen sich Petra und Thomi in einem Café.

Am Nebentisch unterhielten sich zwei Männer.

Der eine erzählte stolz:

„Mein Bekannter hat mir gratis die ganze Homepage gemacht.“

„Super.“

„Ja, hat ihn viele Abende gekostet.“

„Was hast du ihm dafür gegeben?“

„Nichts.“

„Gar nichts?“

„Wieso? Er macht das gerne.“

Petra und Thomi schauten sich an.

Genau darüber hatten sie gerade gesprochen.

Der Fehler lag selten darin, dass Menschen Hilfe annahmen.

Der Fehler lag oft darin, dass sie den Wert dahinter nicht mehr sahen.

Zeit.

Erfahrung.

Wissen.

Engagement.

All das hatte einen Wert.

Auch wenn keine Rechnung geschrieben wurde.

Einige Wochen später begegneten die beiden einem älteren Schreiner.

Dieser erzählte ihnen etwas Interessantes.

„Früher hatten wir auf dem Dorf etwas Selbstverständliches.“

„Was denn?“, fragte Petra.

„Den Wertausgleich.“

„Wie meinst du das?“

„Wenn ich jemandem geholfen habe, hat dieser irgendwann wieder mir geholfen.“

„Ohne Geld?“

„Ja.“

„Und das funktionierte?“

Der Mann lachte.

„Natürlich. Es ging nie um Geld. Es ging um Respekt.“

Dieser Satz blieb hängen.

Es ging um Respekt.

Nicht jede Hilfe musste bezahlt werden.

Nicht alles musste verrechnet werden.

Aber Wertschätzung durfte durchaus sichtbar werden.

Ein Dankeschön.

Eine Einladung.

Eine Gegenleistung.

Ein ehrliches Interesse.

Etwas, das zeigte:

Ich habe gesehen, dass du Zeit für mich investiert hast.

Später beobachteten Petra und Thomi immer häufiger ein modernes Phänomen.

Menschen fragten gerne um Unterstützung.

Aber oft mit einer erstaunlichen Selbstverständlichkeit.

„Kannst du kurz...?“

„Du kennst dich doch damit aus...“

„Für dich ist das ja nichts...“

„Geht sicher schnell...“

Das Wort „kurz“ gehörte dabei zu den grössten Täuschungen der menschlichen Sprache.

„Kurz“ bedeutete meistens nicht kurz.

„Kurz“ bedeutete oft:

Du investierst drei Stunden, damit ich mir dreissig Minuten erspare.

Eines Abends sagte Petra:

„Eigentlich lustig.“

„Was?“, fragte Thomi.

„Viele Menschen kennen den Preis von fast allem.“

„Das stimmt.“

„Sie wissen genau, was ein Auto kostet.“

„Ja.“

„Was Ferien kosten.“

„Ja.“

„Was ein Handy kostet.“

„Ja.“

„Aber sie wissen oft nicht, was Zeit wert ist.“

Thomi nickte langsam.

„Vielleicht weil Zeit keine Rechnung schickt.“

„Genau.“

Eine Zeit lang schwiegen die beiden.

Dann sagte Petra:

„Dabei ist Zeit das Einzige, von dem wir nicht mehr bekommen.“

„Geld kann man wieder verdienen.“

„Zeit nicht.“

Die Sonne ging langsam unter.

Menschen eilten nach Hause.

Geschäfte schlossen.

Der Tag neigte sich dem Ende zu.

Und Petra wurde bewusst, dass genau darin die eigentliche Botschaft lag:

Wenn jemand seine Zeit schenkt, schenkt er etwas, das er nie mehr zurückbekommt.

Nicht Geld.

Nicht einen Gegenstand.

Sondern einen Teil seines Lebens.

Und deshalb kamen Petra und Thomi zu einer einfachen Erkenntnis:

Wer Hilfe als selbstverständlich betrachtet, übersieht oft ihren wahren Wert. Denn die wertvollste Währung der Welt ist nicht Geld – sondern Zeit.

12 Wenn Geld in Beziehungen einzieht

Auf ihrer Reise durch die Welt des Geldes waren Petra und Thomi vielen merkwürdigen Situationen begegnet.

Doch eines Tages trafen sie auf ein Thema, das sie besonders nachdenklich machte.

Es ging um Beziehungen.

Oder genauer gesagt:

Um das, was passiert, wenn Geld plötzlich wichtiger wird als die Menschen selbst.

Angefangen hatte alles mit einem Gespräch bei Freunden.

Ein Ehepaar aus ihrem Bekanntenkreis liess sich nach über zwanzig Jahren Ehe scheiden.

Für Petra war das traurig.

Für Thomi ebenfalls.

Schliesslich hatten die beiden gemeinsam ein grosses Stück Leben verbracht.

Gemeinsame Ferien.

Gemeinsame Erinnerungen.

Gemeinsame Erfolge.

Gemeinsame Krisen.

Ein gemeinsames Zuhause.

Doch als sie einige Monate später von gemeinsamen Bekannten hörten, wie die Scheidung verlief, konnten sie es kaum glauben.

Es ging kaum um die Beziehung.

Es ging kaum um die gemeinsamen Jahre.

Es ging kaum um das, was einmal zwischen zwei Menschen gewesen war.

Es ging um Konten.

Um Liegenschaften.

Um Vermögenswerte.

Um Versicherungen.

Um Wertschriften.

Und erstaunlicherweise auch um einen alten Schrank.

„Einen Schrank?“, fragte Petra ungläubig.

„Ja.“

„Einen ganz normalen Schrank?“

„Ja.“

„Nach zwanzig Ehejahren streitet man sich um einen Schrank?“

Thomi nickte.

„Offenbar war dieser Schrank plötzlich wichtiger als die Ehe geworden.“

Petra schüttelte den Kopf.

„Manchmal glaube ich, Scheidungen zeigen nicht nur, wie Menschen geliebt haben.“

„Sondern?“

„Wie sie mit Besitz umgehen.“

Einige Wochen später trafen die beiden zufällig den Anwalt eines befreundeten Paares.

Im Gespräch erzählte er von seinen Erfahrungen.

„Wisst ihr, was erstaunlich ist?“

„Was denn?“, fragte Thomi.

„Die wenigsten Menschen streiten bei einer Trennung über die grossen Dinge.“

„Nicht?“

„Nein.“

„Worüber dann?“

Der Anwalt lächelte.

„Über Kleinigkeiten.“

„Wie zum Beispiel?“

„Den Fernseher. Eine Kaffeemaschine. Gartengeräte. Möbel. Bilder. Manchmal sogar über Dinge, die niemand wirklich haben möchte.“

„Warum?“

„Weil es oft längst nicht mehr um den Gegenstand geht.“

Petra nickte.

Sie verstand sofort.

Oft ging es nicht um den Schrank.

Nicht um den Fernseher.

Nicht um das Auto.

Es ging ums Gewinnen.

Oder genauer:

Darum, den anderen nicht gewinnen zu lassen.

Einige Zeit später trafen sie eine ältere Dame.

Sie sass alleine in einem Café und begann zufällig ein Gespräch mit den beiden.

Irgendwann erzählte sie von ihrer eigenen Scheidung vor vielen Jahren.

„War es schwierig?“, fragte Petra.

Die Frau lächelte.

„Nicht wegen dem Geld.“

„Sondern?“

„Wegen der Enttäuschung.“

Sie nahm einen Schluck Kaffee.

„Aber wisst ihr, was das Merkwürdige war?“

„Was?“

„Je länger die Trennung dauerte, desto mehr wurde über Geld gesprochen und desto weniger über Menschen.“

Dieser Satz blieb hängen.

Denn genau das hatten Petra und Thomi bereits mehrfach beobachtet.

Anfangs stand oft die Verletzung im Mittelpunkt.

Die Enttäuschung.

Der Schmerz.

Doch mit der Zeit übernahmen Zahlen die Führung.

Wer bekommt was?

Wer zahlt wem?

Wer erhält wie viel?

Und irgendwann verschwanden die Menschen hinter den Positionen auf einer Liste.

Einige Monate später wurden Petra und Thomi Zeugen einer besonders absurden Diskussion.

Ein geschiedenes Paar diskutierte seit Monaten über die Aufteilung eines Ferienhauses.

Der Marktwert war längst berechnet.

Mehrere Lösungen lagen auf dem Tisch.

Doch keine wurde akzeptiert.

„Warum einigt ihr euch nicht?“, fragte Petra.

Der Mann antwortete sofort:

„Weil sie unfair ist.“

Die Frau antwortete ebenso schnell:

„Weil er unfair ist.“

Nach einer Stunde Diskussion wurde beiden etwas klar.

Es ging gar nicht mehr um das Haus.

Es ging nicht um Geld.

Es ging um verletzte Gefühle.

Das Haus war lediglich die Bühne.

Das eigentliche Drama fand woanders statt.

Am Abend sprach Petra mit Thomi darüber.

„Vielleicht ist Geld in Beziehungen wie ein Vergrößerungsglas.“

„Wie meinst du das?“

„Solange alles gut läuft, bemerkt man es kaum.“

„Und wenn es schwierig wird?“

„Dann wird plötzlich alles grösser.“

Neid.

Misstrauen.

Verletzungen.

Enttäuschungen.

Dann erinnerte sich Thomi an seinen Grossvater.

Dieser hatte ihm einmal einen bemerkenswerten Satz gesagt.

„Wenn zwei Menschen zusammenleben, gehört nie alles exakt dem einen oder dem anderen.“

„Warum nicht?“

„Weil ein gemeinsames Leben keine Buchhaltung ist.“

Damals hatte Thomi den Satz nicht vollständig verstanden.

Jetzt verstand er ihn.

Eine Beziehung bestand aus tausenden kleinen Dingen.

Gesprächen.

Unterstützung.

Vertrauen.

Geduld.

Verzicht.

Liebe.

Keiner konnte exakt berechnen, wer wovon wie viel eingebracht hatte.

Und dennoch versuchten manche Menschen genau dies.

Als Petra und Thomi einige Tage später am See entlangspazierten, sahen sie ein älteres Ehepaar auf einer Bank sitzen.

Die beiden hielten sich an den Händen.

Irgendwann stand die Frau auf und kaufte dem Mann ein Glace.

Kurz darauf brachte der Mann ihr einen Kaffee.

Offensichtlich führte keiner der beiden darüber Buch.

Petra lächelte.

„Was ist?“, fragte Thomi.

„Ich glaube, diese beiden haben etwas verstanden.“

„Was denn?“

„Dass Liebe und Geld nach unterschiedlichen Regeln funktionieren.“

„Und welche Regeln sind das?“

Petra blickte zu dem Paar.

„Wenn man beginnt, jede Geste aufzurechnen, verliert man irgendwann den Sinn der Beziehung.“

Thomi nickte.

„Dann wird aus einer Partnerschaft ein Geschäftsmodell.“

„Genau.“

Sie gingen weiter.

Und wieder wurde ihnen bewusst, dass Geld zwar ein wichtiger Teil des Lebens ist.

Doch sobald Geld über dem Menschen steht, verlieren am Ende meist beide Seiten.

Denn Häuser kann man ersetzen.

Konten neu aufbauen.

Möbel neu kaufen.

Doch was einmal an Vertrauen, Respekt und Menschlichkeit verloren geht, lässt sich selten zurückgewinnen.

Und deshalb kamen Petra und Thomi zu einer wichtigen Erkenntnis:

Wenn Geld wichtiger wird als der Mensch, verliert jede Beziehung ihren eigentlichen Wert. Denn Liebe lässt sich nicht aufteilen wie ein Bankkonto und Vertrauen nicht wie eine Immobilie bewerten.

13 Geld vor Gesundheit

Es war ein Montagmorgen, als Petra und Thomi ihren ehemaligen Schulkollegen Markus trafen.

Markus war erfolgreich.

Zumindest war das die offizielle Version seiner Geschichte.

Er fuhr einen teuren Wagen, wohnte in einem grossen Haus und hatte seine Karriere über Jahre hinweg konsequent vorangetrieben.

Wenn jemand von beruflichem Erfolg sprach, fiel sein Name meist sehr schnell.

Als sie ihn an diesem Morgen im Café trafen, erschranken beide jedoch leicht.

Markus wirkte müde.

Nicht einfach etwas müde.

Wirklich müde.

Die Art von Müdigkeit, die sich tief ins Gesicht gräbt.

„Geht es dir gut?“, fragte Petra.

„Natürlich.“

Die Antwort kam etwas zu schnell.

„Bist du sicher?“

„Ja, ja, alles bestens.“

Dann bestellte Markus bereits seinen dritten Kaffee.

Es war kurz nach acht Uhr morgens.

„Viel zu tun?“, fragte Thomi.

Markus lachte.

„Wie immer.“

„Wie viele Stunden arbeitest du aktuell?“

„Nicht so viele.“

„Wie viele?“

„Vielleicht siebzig pro Woche.“

Petra verschluckte sich beinahe.

„Vielleicht siebzig?“

„Manchmal auch etwas mehr.“

„Und wann erholst du dich?“

„Später.“

Dieses „später“ war ein Wort, das Petra auf ihrer Reise immer häufiger hörte.

Später mache ich Ferien.

Später kümmere ich mich um meine Gesundheit.

Später habe ich Zeit für die Familie.

Später genieße ich das Leben.

Später.

Immer später.

Einige Monate vergingen.

Dann erhielten Petra und Thomi eine Nachricht.

Markus war zusammengebrochen.

Nichts Lebensbedrohliches.

Aber sein Körper hatte die Notbremse gezogen.

Die Ärzte verordneten ihm Ruhe.

Weniger Stress.

Weniger Arbeit.

Mehr Bewegung.

Mehr Schlaf.

Mehr Leben.

Als Petra ihn im Spital besuchte, war er ungewöhnlich ruhig.

„Wie geht es dir?“

Markus lächelte schwach.

„Zum ersten Mal seit Jahren habe ich Zeit zum Nachdenken.“

„Und?“

„Es gefällt mir nicht besonders, worüber ich nachdenke.“

Petra setzte sich neben ihn.

„Was beschäftigt dich?“

Markus blickte aus dem Fenster.

„Ich habe immer gedacht, ich arbeite für meine Zukunft.“

„Und jetzt?“

„Jetzt merke ich, dass ich meine Gegenwart geopfert habe.“

Dieser Satz blieb lange zwischen ihnen stehen.

Einige Wochen später war Markus wieder zuhause.

Er durfte zwar noch nicht vollständig arbeiten, aber er war auf dem Weg der Besserung.

Eines Nachmittags spazierten die drei gemeinsam am See entlang.

Markus blieb plötzlich stehen.

„Wisst ihr, was verrückt ist?“

„Was denn?“, fragte Thomi.

„Jahrelang war ich überzeugt, dass ich keine Zeit habe.“

„Und jetzt?“

„Jetzt hätte ich Zeit.“

„Das klingt doch gut.“

Markus schüttelte den Kopf.

„Nein. Denn jetzt kämpfe ich darum, wieder gesund zu werden.“

Die Ironie war offensichtlich.

Jahrelang hatte er seine Gesundheit für den beruflichen Erfolg geopfert.

Nun musste er den Erfolg nutzen, um seine Gesundheit zurückzugewinnen.

Doch viele Dinge liessen sich nicht zurückkaufen.

Verpasste Momente.

Verlorene Energie.

Stress.

Schlaflose Nächte.

Die erste Warnung des Körpers.

Die zweite.

Die dritte.

Alles Dinge, die er jahrelang ignoriert hatte.

Auf ihrer Reise begegneten Petra und Thomi immer mehr Menschen mit ähnlichen Geschichten.

Ein Unternehmer erzählte stolz:

„Ich habe in den letzten zehn Jahren keinen einzigen Krankheitstag gehabt.“

„Und Ferien?“, fragte Petra.

„Kaum.“

„Wochenenden?“

„Fast immer gearbeitet.“

„Freunde?“

Der Mann überlegte.

„Wenig Zeit.“

„Familie?“

„Schwierig.“

„Und worauf bist du stolz?“

„Auf meinen Einsatz.“

Petra lächelte höflich.

Innerlich war sie unsicher, ob sie Bewunderung oder Mitleid empfinden sollte.

Ein anderer Bekannter arbeitete derart viel, dass sein Fitnessabonnement fast ausschliesslich aus Monatsbeiträgen bestand.

Die letzte sportliche Aktivität lag so lange zurück, dass vermutlich selbst das Laufband vergessen hatte, wie er aussah.

Dennoch wiederholte er stets denselben Satz:

„Später kümmere ich mich um mich selbst.“

Wieder dieses Wort.

Später.

Eines Abends sprach Petra mit ihrer Grossmutter darüber.

Die alte Dame hörte aufmerksam zu.

Dann lächelte sie.

„Die Menschen sind lustig.“

„Warum?“

„Wenn das Auto komische Geräusche macht, fahren sie sofort in die Garage.“

Petra musste lachen.

„Das stimmt.“

„Wenn der Körper komische Geräusche macht, arbeiten sie einfach weiter.“

„Auch das stimmt.“

„Dabei ist ein Motor einfacher zu ersetzen als ein Mensch.“

Dieser Satz traf Petra mitten ins Herz.

Je länger ihre Reise dauerte, desto häufiger bemerkte sie ein seltsames Paradox.

Menschen sagten oft:

„Gesundheit ist das Wichtigste.“

Doch ihr Verhalten zeigte häufig etwas anderes.

Die Prioritätenliste sah oft so aus:

Arbeit.

Geld.

Termine.

Verpflichtungen.

Noch mehr Arbeit.

Und irgendwo ganz hinten:

Gesundheit.

Bis die Gesundheit plötzlich nach vorne drängte.

Nicht weil man wollte.

Sondern weil sie musste.

Einige Monate später trafen sie Markus erneut.

Diesmal wirkte er anders.

Die Augen waren klarer.

Die Bewegungen ruhiger.

Die Anspannung war verschwunden.

„Du siehst gut aus“, sagte Petra.

„Danke.“

„Was hat sich verändert?“

Markus lächelte.

„Früher dachte ich, Geld würde mein Leben sichern.“

„Und heute?“

„Heute weiss ich, dass Gesundheit mein Leben überhaupt erst möglich macht.“

„Arbeitest du weniger?“

„Ja.“

„Verdienst du weniger?“

„Ein wenig.“

„Stört dich das?“

Markus schaute hinaus auf den See.

Dann schüttelte er den Kopf.

„Nein.“

„Warum nicht?“

„Weil ich endlich begriffen habe, dass es keinen Sinn macht, sich reich zu arbeiten und dabei arm an Leben zu werden.“

Petra und Thomi schauten sich an.

Das war vermutlich einer der wichtigsten Sätze ihrer bisherigen Reise.

Sie gingen schweigend weiter.

Vor ihnen spielte eine Familie am Ufer.

Kinder lachten.

Die Eltern lachten.

Niemand sprach über Umsätze.

Niemand über Margen.

Niemand über Karriereziele.

Alle genossen einfach den Moment.

Und wieder wurde den beiden bewusst:

Geld kann vieles ermöglichen.

Komfort.

Sicherheit.

Freiheit.

Doch Gesundheit bleibt die Grundlage von allem.

Denn ohne Gesundheit verlieren selbst die grössten Vermögen einen grossen Teil ihres Wertes.

Und deshalb kamen Petra und Thomi zu einer einfachen Erkenntnis:

Viele Menschen opfern ihre Gesundheit, um Geld zu verdienen. Später geben sie ihr Geld aus, um ihre Gesundheit zurückzubekommen. Klug wäre es, den Umweg gar nicht erst zu machen.

14 Die verschwundene Kontrolle

Eines Nachmittags sassen Petra und Thomi in einem modernen Café in der Stadt.

Bereits beim Eingang fiel ihnen etwas auf.

Niemand bezahlte mehr mit Bargeld.

Ein junger Mann hielt sein Handy an das Terminal.

Piep.

Bezahlt.

Eine Frau bezahlte mit ihrer Uhr.

Piep.

Bezahlt.

Ein Student nutzte eine App.

Piep.

Bezahlt.

Ein älterer Herr zog seine Kreditkarte.

Piep.

Bezahlt.

Es ging schnell.

Sehr schnell.

Fast schon zu schnell.

„Irgendwie beeindruckend“, sagte Petra.

„Ja“, antwortete Thomi.

„Und gleichzeitig beängstigend.“

„Warum?“

„Weil niemand merkt, dass er gerade Geld ausgegeben hat.“

Sie beobachteten die Menschen weiter.

Niemand zählte Münzen.

Niemand öffnete ein Portemonnaie.

Niemand sah, wie das Bargeld weniger wurde.

Das Geld verschwand unsichtbar.

Fast lautlos.

Fast schmerzlos.

Fast zu einfach.

Einige Minuten später kam ein junger Mann an den Nachbartisch.

Er bestellte einen Kaffee.

Ein Sandwich.

Einen Kuchen.

Und noch ein Getränk zum Mitnehmen.

„Kostet zusammen 28 Franken.“

Piep.

Bezahlt.

Keine Sekunde später sass er wieder am Tisch.

„Früher hätte man spätestens beim dritten Zwanziger kurz überlegt“, sagte Petra.

„Heute überlegt man manchmal nicht einmal mehr beim dritten Klick.“

Thomi musste lachen.

Doch beide wussten, dass etwas Wahres daran war.

Einige Tage später trafen sie ihren Neffen Luca.

Er war Anfang zwanzig und erklärte begeistert die neuesten digitalen Zahlungsmöglichkeiten.

„Bargeld brauche ich praktisch nie mehr.“

„Nie?“, fragte Petra.

„Fast nie.“

„Wie bezahlst du denn?“

„Mit Twint.“

„Und wenn nicht?“

„Mit Karte.“

„Und wenn nicht?“

„Mit dem Handy.“

„Und wenn nicht?“

„Mit der Uhr.“

Petra schaute ihn an.

„Und woher weisst du eigentlich, wie viel Geld du gerade noch hast?“

Luca überlegte.

„Ähm ...“

„Siehst du.“

Einige Sekunden blieb es still.

Dann begann Luca zu lachen.

„Eigentlich weiss ich das oft gar nicht so genau.“

„Du bist nicht der Einzige“, sagte Thomi.

Diese Aussage bestätigte sich wenig später.

Die beiden trafen eine junge Frau, die über finanzielle Probleme sprach.

„Früher hatte ich nie Schulden.“

„Und heute?“, fragte Petra.

„Leider schon.“

„Wie ist das passiert?“

Die Antwort war erstaunlich ehrlich.

„Ich habe lange nicht gemerkt, wie viel ich ausgabe.“

„Weil alles digital war?“

„Genau.“

Die Frau erklärte, wie kleine Beträge plötzlich gross wurden.

Hier ein Kaffee.

Dort ein Online-Einkauf.

Hier ein Abo.

Dort eine spontane Bestellung.

Ein Klick.

Noch ein Klick.

Noch ein Klick.

Jeder einzelne Betrag war klein.

Gemeinsam wurden sie gross.

Sehr gross.

Auf dem Heimweg sagte Petra:

„Vielleicht hat Bargeld uns früher gezwungen, ehrlich zu sein.“

„Wie meinst du das?“

„Wenn du hundert Franken im Portemonnaie hattest, konntest du genau sehen, was noch übrig war.“

„Stimmt.“

„Heute befindet sich das Geld irgendwo in Apps, Konten, Unterkonten, Kreditkartenabrechnungen und Digitalwelten.“

„Und manchmal weiss niemand mehr so genau, wo eigentlich noch etwas liegt.“

Einige Wochen später begegneten sie einem Schuldnerberater.

Ein ruhiger Mann mit viel Erfahrung.

„Hat sich das Verhalten der Menschen verändert?“, fragte Thomi.

„Massiv.“

„Inwiefern?“

„Früher hatten die Menschen einen stärkeren Bezug zum Geld.“

„Weil sie Bargeld nutzten?“

„Unter anderem.“

Der Berater nickte.

„Heute wird Geld oft nur noch als Zahl wahrgenommen.“

„Und das macht einen Unterschied?“

„Einen grossen.“

Er erklärte, dass der psychologische Schmerz des Bezahlens kleiner geworden sei.

Eine Banknote aus der Hand zu geben fühle sich anders an als ein kurzes Piepen am Terminal.

Petra musste sofort an Walter Sparfuchs denken.

Bei ihm war der Schmerz des Bezahlens vermutlich selbst bei einer digitalen Überweisung noch körperlich messbar.

Der Gedanke brachte sie zum Schmunzeln.

Doch das Thema blieb ernst.

Der Berater erzählte weiter:

„Viele Menschen geraten nicht in Schwierigkeiten, weil sie grosse Summen ausgeben.“

„Sondern?“

„Weil sie viele kleine Ausgaben nicht mehr wahrnehmen.“

Das leuchtete Petra sofort ein.

Ein Kaffee hier.

Ein Streamingdienst dort.

Eine App.

Ein Online-Abo.

Ein Impulskauf.

Noch ein Impulskauf.

Und irgendwann wusste niemand mehr genau, wie viel tatsächlich ausgegeben worden war.

Wenig später begegneten Petra und Thomi einem Werbeslogan.

Jetzt kaufen – später bezahlen.

Petra blieb stehen.

„Eigentlich verrückt.“

„Was?“

„Früher musste man Geld haben, um etwas kaufen zu können.“

„Und heute?“

„Heute reicht oft der Wunsch, etwas haben zu wollen.“

Thomi nickte.

„Den Rest erledigt später das schlechte Gewissen.“

Die beiden lachten.

Doch auch hier steckte ein ernster Kern dahinter.

Je einfacher das Bezahlen wurde, desto schwieriger wurde manchmal die Übersicht.

Je schneller alles funktionierte, desto weniger wurde nachgedacht.

Je digitaler die Welt wurde, desto unsichtbarer wurde oft das Geld.

Eines Abends sass Petra zu Hause und räumte ihr altes Portemonnaie auf.

Zwischen Quittungen, alten Notizen und einigen Münzen blieb sie kurz stehen.

Sie nahm einen Fünzigfrankenschein in die Hand.

„Komisch.“

„Was denn?“, fragte Thomi.

„Wenn ich diesen Schein anschau, weiss ich genau, was ich habe.“

„Und beim Konto?“

„Dort weiss ich es zwar theoretisch auch.“

„Aber?“

„Es fühlt sich anders an.“

Thomi nickte.

„Vielleicht brauchen Menschen manchmal etwas, das sie sehen können.“

Petra lächelte.

„Vielleicht war Bargeld gar nicht so altmodisch, wie wir immer dachten.“

Natürlich wollten beide die Welt nicht zurückdrehen.

Digitale Zahlungsmittel hatten viele Vorteile.

Sie waren bequem.

Schnell.

Praktisch.

Sicher.

Doch auf ihrer Reise wurde ihnen bewusst, dass jede Entwicklung ihren Preis hatte.

Nicht immer in Franken.

Manchmal auch in Form von Übersicht, Kontrolle und Bewusstsein.

Als sie später durch die Stadt spazierten, hörten sie hinter sich erneut das vertraute Geräusch.

Piep.

Bezahlt.

Piep.

Bezahlt.

Piep.

Bezahlt.

Petra lächelte.

„Schöne neue Welt.“

„Ja.“

„Schneller.“

„Ja.“

„Digitaler.“

„Ja.“

„Bequemer.“

„Definitiv.“

Dann blieb sie kurz stehen.

„Aber man sollte trotzdem ab und zu wissen, wie viel Geld man eigentlich noch hat.“

Und genau das war die Erkenntnis dieses Kapitels:

Früher sah man das Geld im Portemonnaie verschwinden. Heute verschwindet es oft lautlos auf Displays. Der Unterschied ist nicht das Geld – der Unterschied ist, dass man es früher leichter bemerkte.

15 Die Schatzmeister des Alters

Je länger Petra und Thomi unterwegs waren, desto mehr Menschen begegneten ihnen.

Junge Menschen.

Alte Menschen.

Reiche Menschen.

Arme Menschen.

Und immer wieder fiel ihnen etwas auf, das sie zunächst nicht erwartet hatten.

Viele ältere Menschen hingen erstaunlich stark an ihrem Besitz.

Manchmal sogar stärker als jüngere.

Die Erkenntnis kam an einem Sonntagnachmittag.

Petra und Thomi besuchten Frau Müller, eine ältere Dame aus dem Dorf.

Sie war über achtzig Jahre alt, lebte allein in einem grossen Haus und besass mehr Schränke als manche Möbelhäuser.

Überall standen Kisten.

Schachteln.

Ordner.

Geschirr.

Dekorationen.

Bilder.

Möbel.

Und Dinge, deren ursprünglicher Zweck längst in Vergessenheit geraten war.

Während Frau Müller Kaffee einschenkte, fragte Petra vorsichtig:

„Benötigen Sie all diese Sachen eigentlich noch?“

Die ältere Dame schaute erschrocken auf.

„Natürlich.“

„Alles?“

„Selbstverständlich.“

„Auch die acht Kaffeemaschinen im Keller?“

„Man weiss nie.“

„Was genau weiss man nicht?“

„Vielleicht braucht man sie irgendwann.“

Thomi nickte langsam.

„Wann denn?“

Frau Müller dachte kurz nach.

„Irrendwann.“

Auf dem Heimweg mussten die beiden lachen.

Doch gleichzeitig blieb ein seltsames Gefühl zurück.

„Sie wird wahrscheinlich nie mehr acht Kaffeemaschinen gleichzeitig brauchen“, sagte Petra.

„Vermutlich nicht.“

„Warum fällt Loslassen manchen Menschen so schwer?“

Einige Wochen später fanden sie eine mögliche Antwort.

Sie trafen Herrn Weber.

Einen pensionierten Lehrer.

Auch er war bereits über achtzig Jahre alt.

Doch im Gegensatz zu Frau Müller wirkte er bemerkenswert entspannt.

Er hatte vor einigen Jahren begonnen, seinen Besitz zu reduzieren.

Viele Gegenstände verschenkt.

Anderes verkauft.

Den Rest abgegeben.

„Fehlt Ihnen nichts?“, fragte Petra.

Herr Weber lächelte.

„Doch.“

„Wirklich?“

„Ja.“

„Was denn?“

„Manchmal frage ich mich, warum ich nicht schon früher damit angefangen habe.“

Alle drei lachten.

Dann wurde der alte Mann ernst.

„Wissen Sie, Besitz ist eine interessante Sache.“

„Inwiefern?“

„Wenn wir jung sind, sammeln wir Dinge.“

„Das stimmt.“

„Später denken wir, diese Dinge würden uns gehören.“

„Und tun sie das nicht?“

Herr Weber lächelte.

„Irgendwann merkt man, dass man oft selbst dem Besitz gehört.“

Dieser Satz gefiel Petra.

Er erinnerte sie an vieles, was sie in den vergangenen Monaten beobachtet hatte.

Menschen sammelten Häuser.

Autos.

Konten.

Versicherungen.

Sammlungen.

Vermögenswerte.

Und je grösser der Besitz wurde, desto schwerer fiel oft das Loslassen.

Einige Tage später besuchten sie einen älteren Verwandten von Thomi.

Der Mann war gesundheitlich angeschlagen.

Die Kinder waren längst erwachsen.

Das Haus war viel zu gross.

Doch verkaufen wollte er es auf keinen Fall.

„Warum nicht?“, fragte Thomi.

„Das gehört mir.“

„Aber du nutzt nur noch einen kleinen Teil davon.“

„Das spielt keine Rolle.“

„Wäre eine kleinere Wohnung nicht einfacher?“

Der Mann schüttelte energisch den Kopf.

„Nein.“

Petra bemerkte etwas Interessantes.

Es ging längst nicht mehr um das Haus.

Es ging um etwas anderes.

Um Identität.

Um Sicherheit.

Um Erinnerung.

Vielleicht sogar um das Gefühl, noch Kontrolle zu haben.

Später sprach sie mit Thomi darüber.

„Vielleicht hängen viele ältere Menschen gar nicht am Geld selbst.“

„Sondern?“

„An dem, was es symbolisiert.“

„Zum Beispiel?“

„Ein ganzes Leben voller Arbeit. Erfolg. Erinnerungen. Entscheidungen.“

Thomi nickte.

„Das ergibt Sinn.“

Einige Zeit später trafen die beiden eine ältere Dame in einem Altersheim.

Sie sass entspannt auf einer Terrasse und beobachtete die vorbeiziehenden Wolken.

Neben ihr stand ein kleiner Tisch.

Darauf ein Fotoalbum.

Sonst fast nichts.

Sie kamen ins Gespräch.

„Vermissen Sie Ihr früheres Zuhause?“, fragte Petra.

„Manchmal.“

„Und Ihre Dinge?“

Die Dame lächelte.

„Welche Dinge?“

„Möbel, Gegenstände, Besitz.“

Die Frau winkte ab.

„Wissen Sie, was ich gelernt habe?“

„Was denn?“

„Am Ende bleiben nicht die Dinge.“

„Nicht?“

„Nein.“

Sie zeigte auf das Fotoalbum.

„Es bleiben die Geschichten.“

Petra spürte sofort, dass in diesem Satz viel Wahrheit lag.

Die alte Dame blätterte einige Seiten um.

Familienfeste.

Ferien.

Geburtstage.

Freunde.

Kinder.

Enkel.

Menschen.

Keine Fotos von Bankkonten.

Keine Aufnahmen von Tresoren.

Keine Bilder von Steuererklärungen.

Nur Erinnerungen.

Auf dem Nachhauseweg dachte Petra lange darüber nach.

Je älter Menschen wurden, desto stärker schien sich ihr Verhältnis zum Besitz in zwei Richtungen zu entwickeln.

Die einen hielten fest.

Immer stärker.

Immer fester.

Als könnten sie die Zeit anhalten, wenn sie nur genug Dinge behalten.

Die anderen begannen loszulassen.

Mit jeder Kiste.

Mit jedem Möbelstück.

Mit jedem Gegenstand.

Und erstaunlicherweise wirkten meist genau diese Menschen etwas leichter.

Etwas freier.

Etwas zufriedener.

Einige Wochen später saßen Petra und Thomi wieder auf ihrer Lieblingsbank.

„Weisst du, was mir auffällt?“, fragte Petra.

„Was?“

„Wir verbringen unser Leben damit, Dinge anzusammeln.“

„Ja.“

„Und irgendwann besteht die eigentliche Herausforderung darin, wieder loszulassen.“

Thomi nickte.

„Vielleicht ist Ansammeln einfacher als Loslassen.“

„Viel einfacher.“

Sie schauten den Menschen im Park zu.

Kinder spielten.

Eltern unterhielten sich.

Ein älterer Mann spazierte langsam an ihnen vorbei.

In diesem Moment erinnerte sich Petra an einen Satz von Herrn Weber:

"Ansammeln ist einfach. Loslassen ist die Kunst."

Vielleicht war genau das eine der grössten Lektionen des Lebens.

Denn am Ende konnte niemand sein Haus mitnehmen.

Niemand seine Aktien.

Niemand seine Goldreserven.

Niemand seine Kaffeemaschinensammlung.

Was blieb, waren Erinnerungen.

Beziehungen.

Erfahrungen.

Geschichten.

Und deshalb kamen Petra und Thomi zu einer weiteren Erkenntnis ihrer Reise:

Besitz kann Sicherheit geben. Doch wirkliche Freiheit entsteht oft erst dann, wenn man nicht mehr alles festhalten muss. Denn am Ende des Lebens zählt nicht, was man angesammelt hat, sondern was man erlebt und weitergegeben hat.

16 Geld ist nicht der Bösewicht

Nach all ihren Begegnungen mit Geizhälsen, Geschäftsleuten, Schnäppchenjägern, Preisdrückern und Menschen, die ihr Leben scheinbar um den Kontostand herum aufgebaut hatten, sass Petra eines Abends nachdenklich am See.

Die Sonne spiegelte sich auf der Wasseroberfläche und Thomi warf kleine Steine ins Wasser.

„Darf ich dir eine Frage stellen?“, sagte Petra.

„Natürlich.“

„Glaubst du eigentlich, Geld ist etwas Schlechtes?“

Thomi nahm einen weiteren Stein vom Boden.

„Nein.“

„Nein?“

„Nein.“

Er warf den Stein ins Wasser.

„Das wäre ungefähr so, als würde man behaupten, ein Hammer sei böse.“

Petra grinste.

„Je nachdem, auf welchen Daumen er fällt.“

„Genau.“

Die beiden lachten.

Doch die Frage blieb interessant.

Während ihrer bisherigen Reise war Geld beinahe immer dann aufgetaucht, wenn Menschen seltsame Dinge taten.

Wenn sie um achtzig Franken stritten.

Wenn sie Beziehungen zerstörten.

Wenn sie ihre Gesundheit vernachlässigten.

Wenn sie andere Menschen ausnutzten.

Wenn sie nie genug bekamen.

Langsam entstand beinahe der Eindruck, Geld sei die Ursache aller Probleme.

Doch genau das begann Petra zu hinterfragen.

Einige Tage später trafen die beiden einen alten Freund von Thomi.

Er leitete seit vielen Jahren einen kleinen Handwerksbetrieb.

Die Firma war erfolgreich.

Die Mitarbeiter arbeiteten gerne dort.

Die Kunden schätzten ihn.

Und trotzdem sprach er völlig anders über Geld als viele andere Unternehmer, die Petra und Thomi kennengelernt hatten.

„Geld ist wichtig“, sagte er.

„Aber?“, fragte Petra.

„Es ist ein Werkzeug.“

„Mehr nicht?“

„Mehr nicht.“

Er zeigte auf seinen Lieferwagen.

„Der Lieferwagen ist wichtig.“

„Natürlich.“

„Ohne ihn könnte ich viele Arbeiten nicht erledigen.“

„Stimmt.“

„Aber niemand kommt auf die Idee, morgens aufzustehen und den Lieferwagen zu umarmen.“

Petra musste lachen.

„Zumindest hoffe ich das.“

„Ich auch.“

Der Unternehmer wurde ernst.

„Geld hilft mir, Löhne zu bezahlen. Werkzeuge zu kaufen. Rechnungen zu begleichen. Die Firma weiterzuentwickeln.“

„Und darüber hinaus?“

„Darüber hinaus beginnt das eigentliche Leben.“

Auf dem Heimweg dachte Petra lange darüber nach.

Vielleicht hatten sie bisher immer auf die falsche Seite des Geldes geschaut.

Vielleicht war nicht das Geld das Problem.

Vielleicht waren es die Menschen.

Oder genauer:

Der Umgang der Menschen mit Geld.

Wenig später begegneten die beiden einer älteren Frau in einem Dorfcafé.

Sie war keine reiche Frau.

Aber sie wirkte zufrieden.

Sie bezahlte ihren Kaffee, lächelte die Bedienung an und legte sogar noch ein kleines Trinkgeld dazu.

„Schöner Tag heute“, sagte sie.

„Ja“, antwortete Petra.

Die Frau lächelte.

„Wissen Sie, Geld ist etwas Wunderbares.“

Petra war überrascht.

„Das hören wir auf unserer Reise eher selten.“

„Dann treffen Sie die falschen Leute.“

Alle lachten.

„Warum finden Sie Geld wunderbar?“

Die Frau dachte kurz nach.

„Weil ich damit meinen Enkeln ein Eis kaufen kann.“

„Das ist alles?“

„Reicht das denn nicht?“

Petra und Thomi schauten sich an.

Es war eine erstaunlich einfache Sichtweise.

Für viele Menschen war Geld Macht.

Status.

Prestige.

Ein Wettbewerb.

Für diese Frau war Geld einfach eine Möglichkeit,
jemandem eine Freude zu machen.

Wieder wurde Petra bewusst, wie unterschiedlich
Menschen das gleiche Thema betrachten konnten.

Einige Wochen später besuchten die beiden einen
Wohltätigkeitsanlass.

Dort begegneten sie Unternehmern, Familien,
Pensionierten und jungen Menschen.

Alle spendeten für ein gemeinsames Projekt.

Nicht weil sie mussten.

Sondern weil sie wollten.

Als am Ende des Abends eine beeindruckende Summe
zusammenkam, sagte Petra:

„Eigentlich spannend.“

„Was denn?“, fragte Thomi.

„Das gleiche Geld, das bei manchen Menschen Streit auslöst, kann bei anderen Menschen etwas Gutes bewirken.“

„Weil Geld keinen Charakter besitzt.“

„Genau.“

Thomi nickte.

„Geld entscheidet nicht, ob jemand grosszügig oder geizig ist.“

„Sondern?“

„Das entscheidet der Mensch.“

Je länger die beiden darüber nachdachten, desto klarer wurde ihnen etwas.

Geld besitzt keine Moral.

Es ist weder freundlich noch unfreundlich.

Weder grosszügig noch geizig.

Weder ehrlich noch unehrlich.

Geld ist schlicht Geld.

Die Bedeutung erhält es erst durch den Menschen, der es besitzt.

Ein grosszügiger Mensch bleibt oft grosszügig.

Ein geiziger Mensch bleibt oft geizig.

Ein liebevoller Mensch wird sein Geld anders einsetzen als ein egoistischer Mensch.

Nicht das Geld verändert den Charakter.

Es macht ihn häufig nur sichtbarer.

Eines Abends fasste Thomi seine Gedanken mit einem Satz zusammen:

„Vielleicht ist Geld wie ein Verstärker.“

„Ein Verstärker?“

„Ja.“

„Wie meinst du das?“

„Wenn jemand grosszügig ist, kann Geld ihn noch grosszügiger machen.“

„Und wenn jemand geizig ist?“

„Dann leider oft auch.“

Petra lächelte.

Dieser Gedanke gefiel ihr.

Denn er erklärte vieles von dem, was sie auf ihrer Reise erlebt hatten.

Herr Goldmann war nicht wegen seines Geldes geizig.

Walter Sparfuchs war nicht wegen seines Vermögens geizig.

Bruno Business war nicht wegen seines geschäftlichen Erfolgs ein Opportunist.

Das Geld hatte diese Eigenschaften nicht erschaffen.

Es hatte sie lediglich sichtbar gemacht.

Die Sonne begann langsam unterzugehen.

Petra blickte über den See.

„Weisst du, was mir gefällt?“

„Was?“

„Dass Geld am Ende gar nicht die Hauptfigur dieser Geschichte ist.“

„Nicht?“

„Nein.“

„Wer dann?“

Petra lächelte.

„Der Mensch.“

Thomi nickte zustimmend.

Denn nach all den Begegnungen ihrer Reise waren sie zu einer der wichtigsten Erkenntnisse des ganzen Buches gekommen:

Geld ist weder gut noch böse. Geld ist ein Werkzeug, ein Spiegel und manchmal ein Verstärker. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht, wie viel Geld ein Mensch besitzt, sondern was das Geld aus ihm sichtbar macht.

17 Was Geld mit uns macht

Nach all ihren Begegnungen begannen Petra und Thomi zu verstehen, dass Geld selbst nur ein Teil der Geschichte war.

Der andere Teil waren die Menschen.

Und genau dieser Teil wurde immer interessanter.

Denn während Geld für alle dasselbe Zahlungsmittel war, schien es mit jedem Menschen etwas völlig anderes anzustellen.

Eines Morgens sassen die beiden in einem Café und beobachteten die Gäste.

Am einen Tisch sass ein älterer Herr mit Zeitung und Kaffee.

Er wirkte zufrieden.

Ruhig.

Gelassen.

Am Nebentisch telefonierte ein Mann hektisch.

Er sprach über Börsenkurse.

Aktien.

Investitionen.

Gewinne.

Verluste.

Alle paar Minuten schaute er nervös auf sein Handy.

„Interessant“, sagte Petra.

„Was denn?“

„Der erste Mann besitzt vermutlich deutlich weniger Geld.“

„Und?“

„Trotzdem wirkt er wesentlich reicher.“

Thomi nickte.

„Zumindest reicher an Lebensqualität.“

Je länger ihre Reise dauerte, desto häufiger machten sie ähnliche Beobachtungen.

Manche Menschen wurden durch Geld entspannter.

Andere nervöser.

Manche grosszügiger.

Andere geiziger.

Manche freundlicher.

Andere überheblicher.

Geld schien bei verschiedenen Menschen völlig unterschiedliche Wirkungen zu entfalten.

Einige Tage später trafen sie einen ehemaligen Arbeitskollegen von Petra.

Vor einigen Jahren hatte dieser ein Unternehmen verkauft und viel Geld verdient.

„Wie geht es dir?“, fragte Petra.

„Eigentlich gut.“

„Eigentlich?“

„Naja.“

„Was beschäftigt dich?“

Der Mann senkte die Stimme.

„Ich habe ständig Angst, etwas zu verlieren.“

„Zu verlieren?“

„Mein Vermögen.“

Petra war überrascht.

„Aber du hast doch mehr als genug.“

„Das sagen alle.“

„Und du?“

„Ich denke jeden Tag darüber nach, was passieren könnte.“

Nach dem Gespräch sagte Thomi:

„Früher hatte er Angst, zu wenig Geld zu haben.“

„Und heute?“

„Heute hat er Angst, Geld zu verlieren.“

Petra seufzte.

„Interessant, wie sich manche Sorgen verändern und gleichzeitig gleich bleiben.“

Wenig später begegneten sie einem anderen Mann.

Dieser hatte ebenfalls viel Geld.

Im Gegensatz zum ersten jedoch wirkte er völlig entspannt.

Er engagierte sich im Dorf.

Unterstützte Vereine.

Sponserte Jugendprojekte.

Und verbrachte viel Zeit mit seiner Familie.

„Haben Sie keine Angst, Geld zu verlieren?“, fragte Petra.

Der Mann begann zu lachen.

„Natürlich könnte ich Geld verlieren.“

„Und?“

„Dann hätte ich immer noch Familie, Freunde und Erinnerungen.“

Die Antwort gefiel Petra.

Sie war einfach.

Und gleichzeitig tiefgründig.

Offenbar machte Geld die Menschen nicht automatisch glücklicher oder unglücklicher.

Es verstärkte oft einfach die Dinge, die bereits vorhanden waren.

Einige Wochen später besuchten die beiden eine Veranstaltung für Unternehmer.

Dort fiel ihnen ein weiterer interessanter Menschentyp auf.

Menschen, die ihren Kontostand fast mit ihrer Persönlichkeit verwechselten.

Ein Unternehmer sprach voller Stolz über seinen Besitz.

Seine Autos.

Seine Immobilien.

Seine Beteiligungen.

Seine Investments.

Nach einer halben Stunde hatte Petra praktisch seinen gesamten Vermögensstand kennengelernt.

Nur über ihn selbst wusste sie fast nichts.

Auf dem Heimweg sagte sie:

„Vielleicht ist das ein Problem.“

„Welches?“, fragte Thomi.

„Wenn Menschen beginnen zu glauben, dass ihr Wert von ihrem Vermögen abhängt.“

„Das passiert häufiger als man denkt.“

„Dann wird aus Geld plötzlich ein Massstab für den Menschen.“

Thomi nickte.

„Und das funktioniert selten gut.“

Denn auf ihrer Reise hatten sie auch die Gegenbeispiele getroffen.

Menschen mit wenig Geld.

Aber viel Charakter.

Menschen mit wenig Besitz.

Aber grosser Herzlichkeit.

Menschen, die finanziell bescheiden lebten und dennoch eine Ausstrahlung hatten, die man mit keinem Geld der Welt kaufen konnte.

Eines Abends trafen sie einen pensionierten Lehrer.

Die beiden kamen schnell ins Gespräch.

„Darf ich Ihnen eine Frage stellen?“, sagte Petra.

„Natürlich.“

„Was glauben Sie, sagt Geld über einen Menschen aus?“

Der alte Lehrer überlegte kurz.

„Erstaunlich wenig.“

„Wirklich?“

„Ja.“

„Warum?“

„Weil Geld nur zeigt, was jemand besitzt.“

Er lächelte.

„Viel interessanter ist die Frage, wie jemand damit umgeht.“

Dieser Satz traf genau den Kern dessen, was Petra und Thomi in den letzten Monaten gelernt hatten.

Nicht der Besitz war entscheidend.

Der Umgang damit war entscheidend.

Eine Person konnte reich und grosszügig sein.

Oder reich und geizig.

Arm und grosszügig.

Oder arm und egoistisch.

Geld allein erklärte wenig.

Der Mensch erklärte vieles.

Später am Abend spazierten Petra und Thomi durch den Park.

Vor ihnen teilte ein kleiner Junge sein Glace mit seiner Schwester.

Ganz selbstverständlich.

Ohne nachzurechnen.

Ohne Gegenleistung.

Einfach, weil er es wollte.

Petra lächelte.

„Vielleicht beginnt alles genau dort.“

„Wo?“

„Beim Teilen.“

Thomi nickte.

„Und irgendwann lernen viele Erwachsene stattdessen das Zählen.“

Die beiden mussten lachen.

Doch auch diesmal lag eine Wahrheit darin.

Denn je länger sie über das Thema nachdachten, desto klarer wurde ihnen:

Geld verändert Menschen nicht automatisch.

Es bringt oft nur Dinge zum Vorschein, die bereits vorhanden waren.

Ängste.

Werte.

Grosszügigkeit.

Unsicherheit.

Machtdenken.

Herzlichkeit.

Oder Gelassenheit.

Als die Sonne langsam hinter den Bäumen verschwand, sagte Petra:

„Weisst du, was ich inzwischen glaube?“

„Was?“

„Geld zeigt uns nicht, wer ein Mensch ist.“

„Nicht?“

„Nein.“

„Was dann?“

Petra lächelte.

„Es macht sichtbarer, wer er schon immer war.“

Und genau das war vielleicht die wichtigste Erkenntnis dieses Kapitels:

Der Kontostand eines Menschen sagt erstaunlich wenig über seinen Charakter aus. Viel aussagekräftiger ist die Frage, was passiert, wenn Geld auf diesen Charakter trifft.

18 Einmal nicht Recht haben

An einem verregneten Nachmittag sassen Petra und Thomi in einem Restaurant im Zentrum der Stadt.

Es war einer jener Tage, an denen die Menschen etwas länger sitzen blieben, weil draussen ohnehin niemand freiwillig unterwegs sein wollte.

Am Nebentisch hatten zwei Herren Platz genommen.

An ihren Anzügen, ihren Laptops und ihren ständig klingelnden Mobiltelefonen war sofort erkennbar, dass sie geschäftlich unterwegs waren.

Zunächst verlief das Gespräch freundlich.

Dann wurde es sachlich.

Später intensiv.

Und schliesslich entwickelte es sich zu einem bemerkenswerten Schauspiel.

„Das war so vereinbart.“

„Nein, war es nicht.“

„Doch.“

„Nein.“

„Doch.“

„Nein.“

Petra schaute zu Thomi.

„Das könnte länger dauern.“

„Definitiv.“

Eine Stunde später diskutierten die beiden Männer immer noch.

Mittlerweile standen drei leere Kaffeetassen auf dem Tisch.

Die Lautstärke war gestiegen.

Die Stimmung gesunken.

Und die Einigungsbereitschaft lag irgendwo zwischen null und minus zehn.

Interessanterweise wurde Petra nach einiger Zeit klar, dass einer der beiden längst wusste, dass sein Gegenüber recht hatte.

Man sah es ihm an.

Man hörte es aus seinen Antworten heraus.

Man bemerkte es an jeder Formulierung.

Und trotzdem diskutierte er weiter.

Warum?

Weil Geld im Spiel war.

Als die beiden Geschäftsleute endlich das Restaurant verliessen, sagte Petra:

„Er wusste genau, dass er falsch lag.“

„Das habe ich auch beobachtet.“

„Warum hat er dann nicht einfach nachgegeben?“

Thomi lächelte.

„Weil das Geld gekostet hätte.“

Die beiden schwiegen kurz.

Dann sagte Petra:

„Komisch eigentlich.“

„Was?“

„Viele Menschen können problemlos Fehler machen.“

„Ja.“

„Aber sie können nicht damit leben, wenn diese Fehler Geld kosten.“

Einige Tage später trafen sie einen alten Bekannten.

Dieser erzählte von einem jahrelangen Streit mit einem Geschäftspartner.

„Worum ging es?“, fragte Petra.

„Eigentlich um fast nichts.“

„Wie viel Geld stand auf dem Spiel?“

Der Mann nannte eine Summe.

Petra rechnete kurz nach.

Die Anwaltskosten der vergangenen Jahre waren inzwischen deutlich höher als der ursprüngliche Streitwert.

„Verstehe ich das richtig?“, fragte sie.

„Ihr habt mehr Geld für den Streit ausgegeben als für das eigentliche Problem?“

„Ja.“

„Und warum habt ihr nicht früher aufgehört?“

Der Mann überlegte kurz.

Dann antwortete er erstaunlich ehrlich:

„Weil ich recht hatte.“

„Und was hat Ihnen das gebracht?“

Er lächelte traurig.

„Ehrlich gesagt nicht viel.“

Diese Begegnung beschäftigte Petra lange.

Denn immer häufiger stellte sie fest, dass Geld und Rechthaberei eine seltsame Verbindung eingingen.

Wer recht hatte, wollte gewinnen.

Wer gewinnen wollte, wollte kein Geld verlieren.

Und irgendwann ging es weder um Geld noch um die eigentliche Sache.

Sondern nur noch darum, nicht nachzugeben.

Einige Wochen später trafen Petra und Thomi einen pensionierten Richter.

Er hatte unzählige Streitigkeiten erlebt.

Geschäftliche Konflikte.

Nachbarschaftsstreitigkeiten.

Erbangelegenheiten.

Scheidungen.

Vertragsdispute.

„Darf ich Ihnen eine Frage stellen?“, sagte Petra.

„Natürlich.“

„Warum fällt es Menschen so schwer, einmal nicht recht zu haben?“

Der Richter begann zu lachen.

„Wenn ich dafür jedes Mal einen Franken bekommen hätte, wäre ich heute Millionär.“

Alle lachten.

Dann wurde er ernst.

„Die meisten Konflikte beginnen nicht wegen dem Geld.“

„Nicht?“

„Nein.“

„Weshalb dann?“

„Wegen dem Ego.“

Petra nickte.

Das ergab Sinn.

Der Richter erklärte weiter:

„Das Geld wird später nur zum Schlachtfeld.“

„Und worum geht es wirklich?“

„Um Stolz. Anerkennung. Verletzungen. Rechthaberei.“

Wieder einmal stellten Petra und Thomi fest, dass Geld selten die eigentliche Ursache war.

Es machte nur sichtbar, was darunter lag.

Eines Abends sass Petra mit ihrer Grossmutter in der Küche.

Sie erzählte ihr von ihren Beobachtungen.

Die alte Dame hörte aufmerksam zu.

Dann sagte sie:

„Die Menschen machen es oft unnötig kompliziert.“

„Wie meinst du das?“

„Es gibt zwei Sätze, die erstaunlich viel Frieden schaffen können.“

„Welche?“

„Du hast recht.“

„Und der zweite?“

Die Grossmutter lächelte.

„Ich habe mich geirrt.“

Petra musste lachen.

„So einfach?“

„Ja.“

„Und warum machen das so wenige?“

Die alte Dame nahm einen Schluck Tee.

„Weil diese beiden Sätze häufig teurer erscheinen als sie tatsächlich sind.“

Dieser Gedanke gefiel Petra.

Vielleicht kostete es manchmal etwas Überwindung.

Vielleicht etwas Stolz.

Vielleicht etwas Ego.

Aber meistens war der Preis deutlich kleiner als jahrelanger Streit.

Einige Zeit später trafen die beiden erneut auf einen Unternehmer.

Dieser erzählte stolz:

„Bei Verhandlungen gebe ich nie nach.“

„Nie?“, fragte Thomi.

„Nie.“

„Auch wenn der andere recht hat?“

„Dann schon gar nicht.“

Petra musste schmunzeln.

„Und funktioniert das?“

Der Unternehmer überlegte.

„Nicht immer.“

„Warum?“

„Manche Kunden kommen nicht mehr zurück.“

„Und manche Freunde vermutlich auch nicht.“

Der Unternehmer schwieg.

Zum ersten Mal dachte er sichtbar darüber nach.

Als Petra und Thomi später dem See entlang spazierten, war es bereits dunkel.

Die Lichter spiegelten sich im Wasser.

„Weisst du, was ich gelernt habe?“, fragte Petra.

„Was denn?“

„Viele Menschen glauben, wenn sie nachgeben, verlieren sie.“

„Und?“

„Dabei verlieren sie oft viel mehr, wenn sie nicht nachgeben.“

Thomi nickte.

„Freunde.“

„Beziehungen.“

„Vertrauen.“

„Lebenszeit.“

Sie gingen einige Schritte schweigend weiter.

Dann lächelte Petra.

„Eigentlich erstaunlich.“

„Was?“

„Die grössten Siege im Leben entstehen manchmal genau dann, wenn man nicht gewinnen muss.“

Und so kamen Petra und Thomi zu einer weiteren wichtigen Erkenntnis ihrer Reise:

Manche Menschen verlieren lieber Freunde als Diskussionen und verlieren wegen Geld am Ende sogar beides gleichzeitig. Wirkliche Grösse zeigt sich nicht darin, immer recht zu haben, sondern darin, einmal sagen zu können: Du hast recht.

19 Die letzte Bilanz

Mit den Monaten war die Reise von Petra und Thomi immer tiefer geworden.

Was ursprünglich mit ein paar Beobachtungen über Geld begonnen hatte, war längst zu einer Reise durch die menschliche Natur geworden.

Sie hatten Geizhalse kennengelernt.

Geschäftsleute.

Schnäppchenjäger.

Vermögensmillionäre.

Arbeitnehmer.

Arbeitgeber.

Und Menschen, die jeden einzelnen Franken festhielten, als wäre er ihr letzter.

Doch nun begegneten sie einem Thema, vor dem irgendwann jeder Mensch steht.

Dem Ende.

Es begann mit der Beerdigung eines alten Bekannten.

Herr Weber, der pensionierte Lehrer, den sie einige Kapitel zuvor kennengelernt hatten, war verstorben.

Die Kirche war voll.

Familie.

Freunde.

Ehemalige Schüler.

Nachbarn.

Menschen aus verschiedenen Lebensabschnitten.

Während der Trauerfeier hörten Petra und Thomi aufmerksam zu.

Der Pfarrer sprach über seine Hilfsbereitschaft.

Sein Humor.

Seine Menschlichkeit.

Seine Geduld.

Freunde erzählten Geschichten.

Von Wanderungen.

Von Gesprächen.

Von gemeinsamen Erlebnissen.

Eine ehemalige Schülerin sprach über einen Lehrer, der ihr Mut gemacht hatte, als sie an sich selbst zweifelte.

Ein Nachbar erzählte eine lustige Anekdote.

Die Menschen lachten.

Teilweise sogar unter Tränen.

Auf dem Heimweg sagte Petra:

„Ist dir etwas aufgefallen?“

„Ja.“

„Niemand hat über sein Bankkonto gesprochen.“

„Niemand.“

„Niemand hat über seine Aktien gesprochen.“

„Nein.“

„Niemand über seinen Vermögensstand.“

„Auch nicht.“

Die beiden schwiegen einen Moment.

Dann sagte Thomi:

„Am Ende scheint niemand wegen seines Kontostandes in Erinnerung zu bleiben.“

Dieser Gedanke beschäftigte sie lange.

In den nächsten Monaten besuchten sie weitere Beerdigungen.

Menschen aus dem Dorf.

Verwandte.

Bekannte.

Immer wieder beobachteten sie das Gleiche.

Man sprach über Charakter.

Über Erinnerungen.

Über Begegnungen.

Über Freundschaft.

Über Liebe.

Über Menschlichkeit.

Nie über Renditen.

Nie über Steueroptimierungen.

Nie über den Gewinn des letzten Geschäftsjahres.

Eines Tages trafen sie nach einer Abdankung einen älteren Herrn.

Die beiden kamen ins Gespräch.

„Wissen Sie“, sagte der Mann, „ich habe inzwischen viele Beerdigungen erlebt.“

„Und?“, fragte Petra.

„Es ist erstaunlich.“

„Was denn?“

„Die Menschen sprechen am Ende fast immer über die gleichen Dinge.“

„Welche?“

Der Mann lächelte.

„Wer für andere da war.“

„Wer geholfen hat.“

„Wer Freude verbreitet hat.“

„Wer ein gutes Herz hatte.“

Er blickte kurz zum Friedhof.

„Noch nie habe ich jemanden sagen hören: Schön, dass er immer die höchste Rendite erzielt hat.“

Petra musste lachen.

Der alte Mann ebenfalls.

Dabei war es gar nicht respektlos.

Es war schlicht die Wahrheit.

Einige Wochen später trafen sie den Notar eines verstorbenen Unternehmers.

Dieser Unternehmer war zu Lebzeiten ausserordentlich erfolgreich gewesen.

Auch nach seinem Tod sorgte er noch für viel Gesprächsstoff.

„Ein komplizierter Nachlass?“, fragte Thomi.

Der Notar lachte trocken.

„Das kann man sagen.“

„Warum?“

„Der Mann hat noch über sein Ableben hinaus versucht, alles zu kontrollieren.“

„Wie meinen Sie das?“

„Für nahezu jede Auszahlung gab es Bedingungen.“

„Für jede Entscheidung Regeln.“

„Für jede Person Vorschriften.“

Petra schüttelte den Kopf.

„Also selbst nach seinem Tod wollte er noch bestimmen?“

„Ja.“

Der Notar lächelte.

„Fast so, als würde er im Jenseits noch Verwaltungsratssitzungen durchführen.“

Alle lachten.

Doch auch hier versteckte sich eine ernste Frage:

Weshalb fällt es manchen Menschen so schwer loszulassen?

Sogar dann, wenn sie längst wissen, dass sie nichts mitnehmen können.

Einige Tage später spazierten Petra und Thomi wieder am See entlang.

Es war derselbe Weg, auf dem sie während ihrer Reise unzählige Gespräche geführt hatten.

„Weisst du“, sagte Petra nachdenklich, „eigentlich haben wir die Antwort auf viele Fragen bereits gefunden.“

„Welche Antwort?“

„Dass Geld wichtig ist.“

„Ja.“

„Aber eben nicht das Wichtigste.“

Thomi nickte.

„Geld kann vieles vereinfachen.“

„Natürlich.“

„Es kann Sicherheit geben.“

„Ja.“

„Es kann Freiheit ermöglichen.“

„Definitiv.“

„Aber irgendwann endet jede Bilanz.“

Die beiden blieben stehen.

Das Wasser war ruhig.

Die Sonne stand tief.

Petra beobachtete die Spiegelungen auf dem See.

„Ich stelle mir gerade eine interessante Frage.“

„Welche?“

„Wenn heute jemand über mich sprechen würde, was würde er erzählen?“

„Eine gefährliche Frage.“

„Warum?“

„Weil sie ehrlicher ist als jede Steuererklärung.“

Petra lachte.

Dann wurde sie wieder ernst.

Vielleicht war genau das die letzte Bilanz des Lebens.

Nicht jene der Banken.

Nicht jene der Buchhalter.

Nicht jene der Steuerbehörden.

Sondern jene, die andere Menschen über uns erstellen.

Nicht auf Papier.

Sondern in ihren Erinnerungen.

Einige Wochen später trafen die beiden eine ältere Dame im Park.

Sie hatte vor kurzem ihren Mann verloren.

Die beiden waren über fünfzig Jahre verheiratet gewesen.

„Was vermissen Sie am meisten?“, fragte Petra vorsichtig.

Die Frau dachte keine Sekunde nach.

„Sein Lachen.“

Nicht sein Einkommen.

Nicht sein Vermögen.

Nicht sein Besitz.

Sein Lachen.

Auf dem Heimweg sagte Thomi:

„Ich glaube, das ist es.“

„Was?“

„Die eigentliche Bilanz des Lebens.“

„Nicht das Geld?“

„Nein.“

„Was dann?“

Thomi lächelte.

„Die Spuren, die wir in anderen Menschen hinterlassen.“

Petranickte langsam.

Ja.

Genau das war es.

Denn während ihrer gesamten Reise hatten sie viele Menschen getroffen, die ihr Leben damit verbrachten, Geld zu sammeln.

Manche hatten Erfolg.

Manche weniger.

Doch am Ende schien immer dieselbe Wahrheit übrig zu bleiben:

Kein Mensch wird wegen seines Kontostandes vermisst.

Kein Mensch wird wegen seiner Rendite geliebt.

Kein Mensch wird wegen seiner Steueroptimierung in Erinnerung behalten.

Menschen werden wegen ihres Herzens erinnert.

Wegen ihres Humors.

Wegen ihrer Freundschaft.

Wegen ihrer Menschlichkeit.

Und deshalb kamen Petra und Thomi zur vielleicht wichtigsten Erkenntnis ihrer ganzen Reise:

Am Ende unseres Lebens zählen nicht die Zahlen auf unseren Konten, sondern die Spuren, die wir in den Herzen anderer Menschen hinterlassen haben. Denn die letzte Bilanz wird nicht von Banken erstellt, sondern von den Menschen, die sich an uns erinnern.

20 Menschen

Als Petra und Thomi ihre Reise begannen, glaubten sie, ein Buch über Geld zu schreiben.

Am Ende stellten sie fest, dass sie eigentlich ein Buch über Menschen geschrieben hatten.

Über Menschen, die Geld lieben.

Über Menschen, die Geld hassen.

Über Menschen, die Geld sammeln.

Über Menschen, die Geld ausgeben.

Über Menschen, die wegen Geld streiten.

Und über Menschen, die dank Geld Gutes bewirken.

Sie begegneten Geschäftsleuten, die in jedem Menschen zuerst eine Geschäftsmöglichkeit sahen.

Sie trafen Geizhalse, die beim Bezahlen sichtbare körperliche Schmerzen erlitten.

Sie beobachteten Schnäppchenjäger, die sich mehr über den Rabatt freuten als über das Produkt selbst.

Sie lernten Menschen kennen, die ihre Gesundheit für Geld opferten, um später ihr Geld für die Gesundheit wieder auszugeben.

Sie sahen Arbeitgeber, die von Mitarbeitenden Leidenschaft erwarteten, aber nur ungern für diese Leidenschaft bezahlen wollten.

Sie begegneten Vermögenden, die nie beantworten konnten, wann eigentlich genug genug wäre.

Und sie trafen Menschen, die nur wenig besaßen und dennoch reich wirkten.

Reich an Freude.

Reich an Zufriedenheit.

Reich an Menschlichkeit.

Je länger ihre Reise dauerte, desto klarer wurde ihnen eine erstaunliche Erkenntnis:

Geld ist selten das eigentliche Thema.

Hinter Geld verbergen sich Wünsche, Ängste, Hoffnungen, Unsicherheiten, Stolz, Anerkennung, Macht, Neid und manchmal auch Einsamkeit.

Geld kann vieles.

Es kann Sicherheit schaffen.

Es kann Freiheit ermöglichen.

Es kann Chancen eröffnen.

Es kann Träume verwirklichen.

Es kann Not lindern.

Es kann Lebensqualität verbessern.

Doch Geld kann keine Liebe kaufen.

Keine Freundschaft.

Keine Gesundheit.

Keine Erinnerung.

Keine Menschlichkeit.

Und genau dort liegt vermutlich die wichtigste Erkenntnis dieses Buches.

Geld ist ein hervorragendes Werkzeug.

Aber ein gefährlicher Lebensinhalt.

Denn sobald Geld vom Diener zum Herrscher wird, verändert sich der Blick auf die Welt.

Dann werden Menschen zu Kontakten.

Freunde zu Opportunitäten.

Ferien zu Schnäppchen.

Arbeit zu Zahlen.

Beziehungen zu Vermögenswerten.

Und das Leben zu einer endlosen Bilanz.

Dabei zeigt gerade unsere heutige Welt immer deutlicher, dass ein Umdenken notwendig sein könnte.

Noch nie zuvor gab es auf der einen Seite so viel Wohlstand und auf der anderen Seite so viele Menschen, die sich Sorgen um ihre Zukunft machen.

Noch nie waren die Unterschiede zwischen Arm und Reich vielerorts so sichtbar.

Noch nie standen Umwelt, Gesellschaft und Ressourcen unter einem derart grossen Druck.

Vielleicht führt genau diese Entwicklung dazu, dass viele Menschen beginnen, sich neue Fragen zu stellen.

Nicht mehr:

„Wie kann ich noch mehr bekommen?“

Sondern:

„Wie viel brauche ich eigentlich wirklich?“

Nicht mehr:

„Was bringt mir das?“

Sondern:

„Was bringt es uns?“

Nicht mehr:

„Was kostet das?“

Sondern:

„Welchen Wert hat es?“

Vielleicht entsteht genau daraus ein neues Verständnis von Geld.

Nicht als Ziel.

Nicht als Statussymbol.

Nicht als Massstab für den Wert eines Menschen.

Sondern als das, was es ursprünglich sein sollte:

Ein hilfreiches Werkzeug.

Ein Mittel zum Leben.

Nicht der Inhalt des Lebens.

Als Petra und Thomi ihre Reise abschlossen, blickten sie noch einmal auf all die Menschen zurück, denen sie begegnet waren.

Auf Bruno Business.

Auf Walter Sparfuchs.

Auf Herrn Goldmann.

Auf Arbeitnehmer und Arbeitgeber.

Auf Schnäppchenjäger und Vermögenssammler.

Und sie mussten lächeln.

Denn jeder von ihnen hatte auf seine Weise etwas Wichtiges gezeigt.

Nicht über Geld.

Sondern über Menschen.

Und vielleicht liegt genau darin die eigentliche Botschaft dieses Buches:

Wirklich reich ist nicht der Mensch, der am meisten besitzt. Wirklich reich ist der Mensch, der Geld nutzen kann, ohne sich von ihm beherrschen zu lassen.

21 Epilog

Viele Jahre waren vergangen.

Viele Gespräche geführt.

Viele Menschen kennengelernt.

Viele Geschichten gehört.

Und eines Abends saßen Petra und Thomi wieder dort,
wo ihre Reise eigentlich begonnen hatte.

Auf derselben Parkbank.

Im selben Park.

Mit derselben Aussicht.

Die Sonne stand tief und tauchte die Welt in warmes
Licht.

Vor ihnen spielten Kinder im Sand.

Ein Junge baute eine Burg.

Ein Mädchen jagte lachend einer Seifenblase hinterher.

Ein älteres Ehepaar spazierte Hand in Hand über den
Weg.

Ein Jugendlicher sass auf einer Bank und starrte in sein
Handy.

Ein Geschäftsmann telefonierte hektisch und lief dabei
hin und her.

Das Leben war da.

So wie immer.

Und doch war für Petra und Thomi nichts mehr ganz gleich.

„Weisst du noch?“, fragte Petra.

„Was denn?“

„Hier haben wir damals beschlossen, dem Geld auf die Spur zu kommen.“

Thomi lachte.

„Damals glaubten wir noch, Geld sei das Thema.“

„Ja.“

„Heute wissen wir es besser.“

Sie schwiegen einen Moment.

Ein kleiner Junge kam mit einem Eis in der Hand vorbeigerannt.

Ein Teil des Eises landete auf seiner Hose.

Ein weiterer Teil auf dem Boden.

Der Junge lachte trotzdem.

Seine Mutter lachte ebenfalls.

Niemand ärgerte sich über den verlorenen Wert von zwei Franken Glace.

Niemand diskutierte über Abschreibungen.

Niemand sprach von Rendite.

Alle freuten sich einfach über den Moment.

Petra beobachtete die Szene.

„Komisch.“

„Was?“, fragte Thomi.

„Am Anfang des Lebens interessiert uns Geld kaum.“

„Stimmt.“

„Kinder freuen sich über einen Karton, obwohl das eigentliche Geschenk danebenliegt.“

„Oder über eine Pfütze, obwohl die neuen Schuhe darunter leiden.“

„Oder über ein Eis, obwohl die Hälfte davon auf der Hose endet.“

Beide lachten.

Dann wurde Thomi nachdenklich.

„Und irgendwann beginnen wir alles auszurechnen.“

„Leider.“

„Wir rechnen Preise.“

„Ja.“

„Rabatte.“

„Ja.“

„Renditen.“

„Auch das.“

„Und manchmal sogar Freundschaften.“

Petra nickte langsam.

Genau das hatten sie während ihrer Reise immer wieder gesehen.

Menschen, die in allem einen Preis sahen.

Aber nicht immer einen Wert.

Menschen, die reich wurden.

Und dabei vergassen zu leben.

Menschen, die alles besaßen.

Und trotzdem ständig Angst hatten.

Menschen, die ihr Geld zählten.

Aber ihre schönen Momente nicht.

Die Sonne sank langsam tiefer.

Der Park wurde ruhiger.

Die Stimmen leiser.

Und Petra dachte noch einmal an all die Menschen, denen sie begegnet waren.

An Bruno Business.

Der selbst an Familienfesten noch nach Kunden suchte.

An Herrn Goldmann.

Der mit Millionenvermögen um achtzig Franken kämpfte.

An Walter Sparfuchs.

Der beim Bezahlen körperliche Schmerzen erlitt.

An all die Schnäppchenjäger, Vermögenssammler,
Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Preisdrücker und Träumer.

Jeder von ihnen hatte etwas gezeigt.

Nicht über Geld.

Sondern über das Leben.

„Weisst du“, sagte Petra schliesslich, „eigentlich war
Geld nie der Hauptdarsteller.“

„Nein.“

„Es war immer nur die Bühne.“

„Und wer war der Hauptdarsteller?“

Petra lächelte.

„Der Mensch.“

Für einen Augenblick sagte keiner von beiden etwas.

Der Abendwind zog durch die Bäume.

Ein paar Kinder wurden nach Hause gerufen.

Die letzten Sonnenstrahlen spiegelten sich auf den
Fenstern der Häuser.

Dann stand Thomi auf.

„Komm.“

„Wohin?“

„Nach Hause.“

Petra erhob sich ebenfalls.

Gemeinsam gingen sie langsam den Weg entlang.

Wie zwei Menschen, die auf ihrer Reise eine einfache Wahrheit gefunden hatten.

Eine Wahrheit, die weder auf einem Bankkonto erschien noch in einer Bilanz auftauchte.

Eine Wahrheit, die man nicht kaufen konnte.

Nicht sparen.

Nicht investieren.

Nicht besitzen.

Man konnte sie nur leben.

Kurz bevor sie den Park verliessen, blickte Petra noch einmal zurück.

Dort stand die alte Parkbank.

Still und unscheinbar.

Und plötzlich musste sie lächeln.

Denn sie hatte verstanden, was der unsichtbare König aus dem Prolog vermutlich niemals verstehen würde:

Geld gehört zum Leben.

Aber das Leben gehört nicht dem Geld.

Das Leben gehört den Menschen.

Ihren Geschichten.

Ihren Erinnerungen.

Ihren Freundschaften.

Ihrem Lachen.

Ihrer Liebe.

Und all den unbezahlbaren Augenblicken dazwischen.

Während die Sonne endgültig hinter dem Horizont verschwand, gingen Petra und Thomi nach Hause.

Nicht reicher als zu Beginn ihrer Reise.

Aber deutlich vermögender.

Denn sie hatten etwas gefunden, das auf keinem Kontoauszug der Welt erscheint:

Die Erkenntnis, dass Geld vieles erleichtern kann, aber niemals ersetzen wird, was das Leben wirklich wertvoll macht.

22 Dank

Und eines darf nicht fehlen.

Ein herzliches Dankeschön an alle Geschäftsleute, welche selbst an Geburtstagsfeiern noch Geschäftsmöglichkeiten entdecken und auf Familienfesten mehr Visitenkarten verteilen als Gratulationen. Vielen Dank an alle Schnäppchenjäger, die drei Stunden durch die halbe Schweiz fahren, um sieben Franken zwanzig zu sparen und dabei zwanzig Franken Treibstoff zu verbrennen. Ein besonderer Dank geht an alle Bankdirektoren, Unternehmer, Preisdrücker, Rabattoptimierer und Vermögensverwalter des Alltags, welche um achtzig Franken kämpfen, als würde davon die Stabilität des gesamten Finanzsystems abhängen.

Selbstverständlich bedanken wir uns auch bei Dagobert Duck, dem unbestrittenen Weltmeister im Geldspeicher-Turmspringen und lebenden Beweis dafür, dass selbst ein Gebäude voller Geld nicht automatisch zu innerer Gelassenheit führt.

Und dann gibt es noch diesen einen besonderen Bekannten des Autors. Einen Mann, der beim Ausgeben von Geld sichtbare und beinahe messbare physische Schmerzen empfindet. Muss er jemanden zum Kaffee einladen, verändert sich seine Gesichtsmimik derart dramatisch, dass Aussenstehende spontan überlegen, ob sie einen Notarzt, einen Finanzberater oder einen Kriseninterventionsexperten alarmieren sollen. Sein

Leidensdruck beim Bezahlen ist so authentisch, dass es den Umstehenden fast ebenfalls wehtut. Man leidet mit. Manchmal sogar mehr als er selbst.

Doch genau diese Menschen haben dieses Buch inspiriert.

Denn ohne Geschäftsleute, Geizhalse, Schnäppchenjäger, Preisdrücker, Rabattliebhaber, Vermögenssammler und finanzielle Schmerzpatienten wäre dieses Buch niemals entstanden.

Vielen Dank.

Von Herzen.

Und selbstverständlich kostenlos.

23 Autoren

Martin Grossrieder – Inhalt / Konzept / Struktur

Martin Grossrieder

Blattliring 8

6403 Küssnacht

martin.grossrieder@bluewin.ch

+41 77 462 84 00

Martin Grossrieder hat während seiner beruflichen Laufbahn eine Affinität zu verschiedenen Business-Sektoren im Dienstleistungsbereich entwickelt. Das Bankhandwerk lernte er von Grund auf bei einer mittleren Bank im Kanton Schwyz. Nach der Lehre setzte Grossrieder als Analytiker, Programmierer und Projektleiter verschiedene IT-Tasks im Bankenumfeld um.

Nach dem Studium zum Informatiker leitete er die Parametrierabteilung eines namhaften Softwareherstellers im Bereich Warenhandel in der Innerschweiz. Zurück im Bankenumfeld arbeitete er als Leiter des ICT-Controllings und Stellvertreter Leiter ICT und ICT-Sicherheit für eine grössere Innerschweizer Kantonalbank. Gleichzeitig besuchte er Weiterbildungen für Organisationsmanagement, Unternehmensführung und Leadership. Aktuell betreut Grossrieder Projekte in den Bereichen Organisation, Unternehmensberatung, Finanzen und IT sowie Geschäftsprozessen.

Microsoft Copilot - Unterstützung Formulierungen / Punktuelle Inputs

Quelle: Microsoft Copilot

Prompt: «Erkläre mir in 10 Sätzen, was Copilot ist»

Copilot ist ein KI-Assistent von Microsoft, der auf moderner Sprach- und Textverarbeitung basiert. Er hilft dabei, Aufgaben schneller und effizienter zu erledigen. Copilot kann Texte schreiben, zusammenfassen und verbessern. Er unterstützt beim Programmieren, indem er Code vorschlägt oder erklärt. In Apps wie Word, Excel und Outlook hilft er bei der täglichen Arbeit. Er kann auch Daten analysieren und verständlich aufbereiten. Copilot versteht natürliche Sprache, sodass man normale Fragen stellen kann. Er wird in verschiedenen Produkten eingesetzt, zum Beispiel in Windows oder Microsoft 365. Das Ziel ist es, Menschen produktiver und kreativer zu machen. Copilot ersetzt keine Menschen, sondern unterstützt sie bei ihren Aufgaben.

...übrigens

Geld ist ein hervorragender Diener, aber ein miserabler König.



Informationen www.mfriends.ch

Kontakt Martin Grossrieder,
 martin.grossrieder@bluewin.ch
 +41 77 462 84 00