



NEWSLETTER

Oktober 2004

Der EWI Newsletter erscheint monatlich seit 1997 und ist seit 2002 auch via E-Mail zu erhalten.

Der monatlich erscheinende EWI Newsletter ist offizielles Organ des EWI - Europäischen Wirtschaftsinstitut International e.V. Landstrasse 163, 9494 Schaan, Fürstentum Liechtenstein und geht exklusiv an alle ordentlichen Mitglieder und Europa Preisträger. EWI-Redaktion: Andreas Glatz. Die Redaktion legt Wert auf die Feststellung, dass Inhalte von zur Verfügung gestellten oder übernommenen Gastbeiträgen nicht mit der redaktionellen Linie des EWI übereinstimmen müssen.

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite	
<i>EWI EUROPA PREISTRÄGER</i>	Frau Dkfm. ELISABETH GÜRTLER ? "Die Zeremonienmeisterin" vom HOTEL SACHER in WIEN	03
<i>FRANKREICH UND DIE EU</i>	CHIRAC WILL REFERENDUM ZUM EU BEITRITT DER TÜRKEI ? Ende der EU-Erweiterung ? ? Zukunftsangst und Nostalgie	04
<i>DEUTSCHLAND</i>	KAMPF DER „OPELANER“ GEGEN DIE JOBKILLER AUS DETROIT ? GM hat mehr Fehler gemacht als die Konkurrenz ? Das Management soll Klartext reden	05
<i>DEUTSCHLAND</i>	DER DEUTSCHE STEUERDSCHUNDEL	06
<i>DIE DEUTSCHEN UND ...</i>	...IHR UMGANG MIT GELD ! ? Hemmschwellen müssen abgebaut werden ? Acht Geldtypen im Überblick: 1) Der Souveräne 2) Der Ambitionierte 3) Der Vorsichtige 4) Der Pragmatiker 5) Der Delegierer 6) Der Bescheidene 7) Der Leichtfertige 8) Der Überforderte	09 09 10 10
<i>DEUTSCHLAND „Gastbeitrag“</i>	ANALYSE DER DEUTSCHEN GETRÄNKE-INDUSTRIE Autor: Axel Peter Beeck / CCS Equity Partners, Alt Erlenbach 21, D-60437 Frankfurt	11
<i>FINANZ & JUSTIZ</i>	GELDWÄSCHE ? Strafverfolgung wegen Geldwäsche – eine Gefahr für fast jeden Bürger	13
<i>VERMÖGENSVERWALTUNG</i>	WAS IST EIN „FAMILY OFFICE“ ? Rechtzeitig handeln ? Steuern zahlen, JA – aber am richtigen Ort ...!	14 14
<i>ANDERE LÄNDER, ANDERE SITTEN</i>	„Das Gegenteil einer grossen Wahrheit ist auch wahr !“ ? Wissenschaftliche Studien über die unterschiedlichen Denk- und Verhaltensweisen von Menschen aus Ostasien sowie aus Europa und Nordamerika:	16
<i>FINANZMACHT CHINA</i>	MACHT CHINA ERNST, STÜRZT DER DOLLAR AB ? Währungssystem auf dem Weg zum Crash	18
<i>BUSH oder KERRY ?</i>	Wer den Mittelstand überzeugt – gewinnt ! ? Demokraten locken mit Subventionen und Steuersenkungen	19
<i>USA</i>	Szenarien der US-Präsidentschaftswahl	21
<i>Vom Ölfeld an die Tankstelle</i>	EIN LITER ÖL AUF GROSSER FAHRT ? Noch nie war Benzin so teuer wie heute: Warum ? Begleiten wir einen Liter Rohöl aus seiner Reise von der Quelle in Kuwait durch den Suezkanal nach Rotterdam bis zu einer Tankstelle in Deutschland.	22
<i>MEDIZIN UND GESUNDHEIT</i>	NUR NOCH EINE TABLETTE GEGEN HERZINFARKT	28

Liebe Mitglieder und Freunde des EWI, geschätzte Leser

☛ „Wer noch nie im Hotel Sacher war, war noch nie so richtig in Wien“ – heisst es. Die EWI Preisträgerin 1999, Dkfm. Elisabeth Gürtler managt aber noch mehr als Hotels und Torten. Seit 2000 ist sie für die Organisation des weltbekannten Wiener Opernballs verantwortlich, den sie 2003 zusätzlich nach New York exportierte. Im kommenden Jahr gastiert sie mit diesem weltbekannten Event im arabischen Dubai.

☛ Der französische Staatspräsident Chirac beabsichtigt im Zusammenhang der EU-Beitrittsverhandlungen der Türkei ein Referendum in seinem Land abzuhalten, welches – bei einer (wahrscheinlichen) Ablehnung durch die Franzosen – in letzter Konsequenz das Ende der EU-Erweiterung bedeuten könnte.

☛ Dunkle Wolken am Horizont für Autos „Made in Germany“: Die Manager von General Motors in Detroit beabsichtigen 10.000 Jobs bei Opel-Deutschland zu streichen, und die überraschten „Opelner“ reagierten mit Streik. Ob und wie viele der diversen Opel-Standorte in Deutschland zu retten sein werden, wird nicht unwesentlich von der „Politik“ abhängen. Einerseits von der GM-„Modellpolitik“, andererseits von der deutschen Wirtschaftspolitik.

☛ 118 Gesetze, 87 Verordnungen und knapp 100.000 Verwaltungsvorschriften ist das deutsche Steuerrecht schwer. Die Paragraphen, Klauseln und Dienstanweisungen kollidieren immer öfter mit Verfassung oder Europarecht, nicht selten widersprechen sie sich. Ein unverständliches Mammutwerk, das längst ein unkontrollierbares Eigenleben führt und reichlich Anlass bietet für Ärger und Streit – auch für brave Steuerzahler.

☛ Die Deutschen und ihr Umgang mit Geld ! Soziologen unterscheiden acht „Geldtypen“.

☛ Analyse der deutschen Getränkeindustrie – „Gastbeitrag“.

☛ Finanz & Justiz: Als Geldwäsche bezeichnet man den Vorgang, dass illegal erzieltes Einkommen – z.B. aus dem Handel mit Rauschgift - verborgen und dafür gesorgt wird, dass derartige Einkünfte scheinbar aus legalen Quellen stammen. Geldwäsche findet bevorzugt in Branchen statt, bei denen die Gewinnmarge relativ schwer nachvollziehbar ist. Eine besondere Problematik ergibt sich dabei für Finanzintermediäre wie Banken, Versicherungen, Treuhänder, Notare und Rechtsanwälte bei der Annahme von Vermögenswerten, die möglicherweise durch rechtswidrige Handlungen erworben wurden. Sogar Juweliere, Kunst- und Autohändler sind aufgrund ihrer hochpreisigen Waren einem latenten Geldwäscherisiko ausgesetzt - gerade bei unbekanntem und offenbar besonders „solventen“ Kunden.

☛ Das Ziel eines „Family Office“ ist die bestmögliche Sicherung, das grösstmögliche Wachstum und den optimalen Übergang des Familienvermögens zu gewährleisten. Einer der Schlüsselfaktoren ist dabei die Optimierung der steuerlichen Situationen, weil diese auch unabhängig vom wirtschaftlichen Erfolg anfallen können. Das jeweilige Steuerdomizil der Familienmitglieder beeinflusst nicht nur den Einkommensteuersatz, sondern i.d.R. auch die Erbschafts- und Schenkungssteuern.

☛ Andere Länder, andere Sitten. Zwischen Menschen aus Südostasien und „Westlern“, d.h. Europäern und Amerikanern, bestehen gravierende kulturelle und mentalitätsmässige Unterschiede, die es auch im Geschäftsverkehr zu beachten gilt.

☛ Die Anbindung der chinesischen Währung an den Dollar ist zum Eckpunkt eines internationalen Währungssystems geworden, das stabil wirkt, aber auf einen Crash zutreibt. Das US-Leistungsbilanzdefizit erhöht sich zwar laufend, dies scheint jedoch niemanden zu beunruhigen - so lange Chinas Zentralbank alle Dollar aufkauft, die sie bekommen kann. Dadurch bleibt der Dollar relativ stabil und die Kapitalmarktzinsen vergleichsweise niedrig. Dieser Umstand ermöglicht es den USA, weiter hemmungslos Geld auszugeben, die Wirtschaft auf Wachstumskurs zu halten und Defizite in der Handels- und Leistungsbilanz massiv auszuweiten. Doch wenn Peking sein Versprechen wahr macht und seine Währung freigibt, wird der Dollar fallen.

☛ Bush oder Kerry ? Der Autor des EWI-Newsletter geht – als USA-Kenner – davon aus, dass a) die beiden Lager etwa gleich stark sind, und b) die Wahlbeteiligung erfahrungsgemäss nur wieder etwas über 50% betragen könnte. Ergo: Der Kandidat, dem es gelingt die „relative“ Mehrheit aus den zig-Millionen von Nichtwählern zu mobilisieren, gewinnt. Fakt ist auch, dass in vierfünftel aller Bundesstaaten der Sieger bereits feststeht. Nur in etwa 10 „Battleground-States“ (Schlachtfeldstaaten) wird noch um jene einzelne Stimme „gefigtet“. Wenn am Wahltag alles mit rechten Dingen zugeht, könnte Bush vorne liegen; wenn nicht umso deutlicher!

☛ Noch wie war Benzin so teuer wie heute. Warum ? Begleiten wir einen Liter Rohöl auf seiner Reise von der Quelle in Kuwait bis zu einer Tankstelle in Deutschland.

☛ Medizin: Nur noch eine Tablette gegen Herzinfarkt.

Mit freundlichen Grüssen
ANDREAS GLATZ
EWI Newsletter Redaktion



ELISABETH GÜRTLER
„Die Zeremonienmeisterin“

Sie ist Besitzerin des legendärsten Hotels in Wien, Managerin des Wiener Opernballs und hütet eines der süssesten Geheimnisse der Welt. Um ihren Aufgaben gerecht zu werden, bewegt sich Dkfm. Gürtler gekonnt im Spannungsfeld zwischen Business und kaiserlich-königlichem Traum, den sie für ihre Gäste inszeniert.

Er war blutjung und hatte ein feines Gespür für erlesenes Gebäck. Franz Sacher kreierte 1832 im zarten Alter von 16 Jahren die berühmte **Sacher-Torte**. Ein Zufall, denn an dem Abend, als sein Herr, der österreichische Staatskanzler Klemens Wenzel Fürst von Metternich, den Wunsch nach einem besonderen Nachtisch äusserte, lag der Küchenchef krank im Bett. Sacher, Küchenjunge im 2. Lehrjahr, entwarf für ihn die süsseste Improvisation der Welt.

Heute, 172 Jahre später, liegt das Originalrezept im Safe von Frau Gürtler, der Leiterin des renommierten Wiener Hotels Sacher und Organisatorin des Wiener Opernballs. Das Stück Papier, das die Kuchenkunst einst revolutionierte und Grundstein für die Geschäfte der Sachers und jetzt der ihrigen ist, hütet die erfolgreiche Unternehmerin wie ihren Augapfel.

Elisabeth Gürtler selbst kam vor 14 Jahren zum Hotel Sacher. 1990, als ihr Mann Peter Gürtler verstarb, übernahm sie das Management des Traditionshauses, das ihre Kinder Alexandra und Georg geerbt hatten.

Was exzellenten Service ausmacht, lernte die Tochter aus gutem Hause bereits früh im Elternhaus. Mit der Gasthaus-Kultur machte sie sich durch das Hotel der Familie in Seefeld in Tirol vertraut. Das 1876 von Sachers Sohn Eduard gegründete Fünf-Sterne-Hotel geriet 1930 in den Besitz der Gürtlers, als diese es in einer Krise zusammen mit Familie Siller kauften. Als Anna Siller, Besitzerin der Siller-Anteile, im Jahr 1962 verstarb, ging das Hotel vollständig in den Besitz der Familie Gürtler über. Heute ist das berühmteste Hotel Wiens nur ein Teil des Grossimperiums Sacher, zu dem ein weiteres Sacher-Hotel in Salzburg sowie eine gigantische Tortenproduktion (350.000 Stück / Jahr) gehört. Chefkonditor Buxbaum backt die Torte heute noch nach dem Originalrezept. Die Rezeptur ist seit 1832 unverändert geblieben. Grössten Wert legt Frau Gürtler auf das Wörtchen „original“, denn mit diesem Adjektiv dürfen sich nur Torten aus ihrem Haus schmücken.

„Frau Diplomkauffrau Gürtler“, wie die Hotelleiterin von ihren Angestellten ehrerbietig genannt wird, hat einen ausgeprägten Geschäftssinn. So schreckte sie beispielsweise nicht davor zurück, das ehrwürdige Haus von bislang 108 auf 150 Zimmer zu erweitern, um den hohen Fixkosten höhere Erträge gegenüberzustellen.

Auch den Wiener Opernball, den die Powerfrau seit dem Jahr 2000 verantwortet, möchte sie sowohl finanziell als auch medial verkaufen. Ian Holender, Direktor der Wiener Staatsoper, schlug Frau Gürtler vor 4 Jahren als Leiterin des gesellschaftlichen Grossevents vor. Der damalige Bundeskanzler Klima stimmte zu. „Es muss Ihnen immer etwas Neues einfallen“, so Frau Gürtler. Und so vergeht kein Jahr, in dem die Gästeliste nicht für Schlagzeilen sorgt.

Beifall für ihr Geschäftsgespür erhält Frau Gürtler indes längst nicht von jedem. So zeigte sich selbst Staatsoperndirektor Holender gar nicht erfreut, als sie 2003 erstmals das Wiener Opernball-Konzept nach New York verkaufte. Keine Frage: Es wurde wieder ein grosser Erfolg!

Damit nicht genug: „2005 sind wir zum ersten Mal in Dubai, zwei Wochen nach dem Ball in Wien“, weiss Frau Gürtler zu berichten. Im neu errichteten, prunkvollen Dubai Kongresszentrum geben sich 2000 geladene Gäste ein luxuriöses Stelldichein. „1001 Nacht trifft Wiener Walzerkultur“, - ein-zwei-drei, und bitte „links herum“.

Im Hotel Sacher in Wien kommen die Gäste nicht nur in den Genuss der unvergleichlichen österreichischen Gastlichkeit, sondern fühlen sich in diesem traditionsreichen, ja legendären Hotel in das 19. Jahrhundert zurückversetzt - selbstverständlich mit allen Annehmlichkeiten eines Top-Hotels.

Wer im Sacher logiert, fühlt sich zurückversetzt in die K. & K. Zeiten von Sissi & Franz Joseph. „Der Gast soll glauben, der Kaiser persönlich könne jederzeit um die Ecke kommen“, verrät Frau Gürtler ihr Erfolgsrezept. Zitat eines prominenten Stammgastes: „**Wer noch nie im Sacher war, war noch nie so richtig in Wien**“.



HOTEL SACHER

Philharmonikerstrasse 4, A-1010 Wien
Tel.: +43/1/51456-0 Fax: +43/1/51456-810
E-mail: hotel@sacher.com www.sacher.com



Frau **Dkfm. Elisabeth Gürtler** wurde am 26. Juni 1999 im CongressCasino Baden/Wien durch das EWI mit dem **Europa Preis „EURO CRYSTAL GLOBE“** ausgezeichnet.

CHIRAC WILL REFERENDUM ZUM EU BEITRITT DER TÜRKEI

Medienbeobachtern bot sich in den vergangenen Tagen ein Lehrbeispiel dafür, wie öffentliche Berichterstattung in einer idealen Welt *nicht* funktionieren sollte. Tagelang haben Zeitungen und TV-Anstalten quer durch Europa mit aufgeregtem Unterton vermeldet, was jeder halbwegs Interessierte seit längerem wusste: Dass nämlich die Brüsseler Kommission den Regierungen der EU werde, mit der Türkei Beitrittsverhandlungen aufzunehmen. Die Prominenz, die diesem in der Tat wichtigen Vorgang zugemessen wurde, in Ehren - wäre in dem medialen Getöse nicht eine ebenso wichtige, überraschende um nicht zu sagen fast schon bedrohliche europapolitische Neuigkeit fast komplett untergegangen. **Frankreich will über jede künftige EU-Erweiterung ein Referendum abhalten und den Franzosen dieses Anrecht per Verfassungsänderung verbrieft.**

Ende der EU-Erweiterung

Ein französisches Referendum über jeden künftigen Beitritt eines Landes zur EU - das wäre eine Neuerung von fundamentaler Bedeutung für die künftige Berechenbarkeit der Europapolitik. Derlei Volksbefragungen könnte die Expansion der EU nach Osten und Südosten definitiv stoppen - mit potenziell verheerenden Auswirkungen auf das Verhältnis der EU zu ihren Nachbarn, und damit auf die gesamte europäische Strategie für die Stabilisierung des europäischen Grossraums, einschliesslich des Verhältnisses zur islamischen Nachbarschaft.

Man muss sich mal vor Augen führen, dass, sollte ein solches Referendum tatsächlich in die französische Verfassung zementiert werden, eine Mehrheit der Franzosen den Beitritt der Türken ablehnen könnte, selbst wenn die Türkei nach tief greifenden Reformbemühungen in 5, 8 oder 10 Jahren alle EU-Kriterien erfüllt.

Das Ziel, mit der Aufnahme der Türkei Europas Verhältnis zur islamischen Nachbarschaft und den eigenen Minderheiten zu entspannen, würde mit einem verheerenden, jahrzehntelang nachwirkenden Schlag ins Gegenteil verkehrt.

Chirac gab sein atemberaubend leichtsinniges Versprechen, damit die Franzosen bei der für Oktober 2005 anvisierten Abstimmung über die EU-Verfassung diese nicht allein deswegen kippen, um ihren Widerstand gegen den Türkei-Beitritt zu dokumentieren. In den meisten anderen EU-Staaten kursiert die heimliche Hoffnung, dass Chirac seiner eigenen Vergangenheit treu bleibt und sich nach dem Verfassungsreferendum aus seinem leichtfertigen Versprechen irgendwie herauswindet. Sonst hängt die europäische Strategie, den instabilen Balkan und die labile Türkei per Integration in die EU dauerhaft zu befrieden, am hauchdünnen Faden der Wählermehrheit in Frankreich - dem Land, das schon der diesjährigen Erweiterung der EU mehr Widerstand und Skepsis entgegenbrachte als jedes andere.

Frankreich, dass zwar gegen das kleine Österreich den Finger erhob und Sanktionen anordnete, als dort die Haider-Partei (FPÖ) als „Juniorpartner“ in die konservative Regierung einzog, im Jahr 2002 allerdings selbst den Rechtsradikalen Le Pen bis in die Stichwahl für die Amt des Staatspräsidenten „toleriert“.

Zukunftsangst und Nostalgie

Die „Grand Nation“, bis vor kurzem treibende Kraft in der EU und dominierende Macht in Brüsseler Kommission und Ministerrat, fühlt sich heute im Europa der 25 nicht mehr zu Hause. Mit dem nur logischen Siegeszug der EU-Amtssprache Englisch sowie eher marktliberal geprägter Wirtschaftskonzepte fiel die letzte Bastion, welche Frankreich noch ab und zu das Gefühl vermittelte, seine Ideale zu exportieren.

Auch deshalb prägt heute eine intellektuell lähmende Mischung aus Zukunftsangst und Nostalgie das Denken der meisten Franzosen, die sich mit Europapolitik beschäftigen. Nicht zu Unrecht sieht und fürchtet die politische Elite einen fortschreitenden Einflussverlust bei jeder weiteren Ausdehnung der EU nach Osten. Noch immer klammern sich manche westlich des Rheins an den Traum eines Europas karolingischen Zuschnitts, mit Paris als leicht dominierender Hauptstadt.

Zur Sorge um den Einflussverlust tritt ein weiteres, weitaus irrationaleres Motiv hinzu: das jahrhundertalte, auf den Merkantilisten Jean-Baptiste Colbert zurückgehende Misstrauen der Franzosen gegen die eigene Fähigkeit, im freien Welthandel ökonomisch erfolgreich bestehen zu können. Mangelndes Selbstvertrauen in die eigene ökonomische Stärke nährt auch die Furcht vor einer weiteren Öffnung Europas.

Wenn diese Stimmung sich festfrisst, weil etwa weitere Firmen in Billiglohnländer abwandern und Frankreichs Politpopulisten dies zu anti-europäischer Propaganda nutzen, könnte Chiracs Referendum-Versprechen noch den Tag markieren, an dem die Stabilisierung des Kontinents an Frankreich gescheitert ist.

KAMPF DER „OPELANER“ GEGEN DIE JOBKILLER AUS DETROIT

Wenn grosse Unternehmenslenker wie die von General Motors Entscheidungen treffen und kleine Arbeiter und Angestellte sich dagegen wehren, stehen die Politiker abseits. Sie reden nur. Was sollen sie sonst tun? Sie haben sich nach der letztlich nutzlosen Rettungsaktion des Kanzlers bei Holzmann selbst die Hände gebunden. Es gibt kein Geld, nie, unter keinen Umständen, um irgendwelche Standorte zu begünstigen, sagen sie. Die Politiker reden, weil sie gefragt werden, und weil sie das Reden gewohnt sind.

Politikerrede kann auch schädlich sein. Nur als Beispiel sei herausgegriffen, dass NRW-Ministerpräsident Peer Steinbrück die „Opelner“ in Bochum zum Bravsein aufforderte, als diese - entsetzt über die Schreckensnachrichten - zum ersten Mal die Arbeit niederlegten. Seht euch vor, mahnte da ihr Landesvater, die ganz grossen Bosse im fernen Detroit hätten ein feines Gespür dafür, welcher ihrer Arbeiter brav und welcher aufmüpfig sei. Es könne sein, dass Letzterer den Arbeitsplatz zuerst verlieren werde. Steinbrück machte sich hier zum Sprachrohr der Drohstrategie der GM-Zentrale. Die besteht u.a. darin, die einzelnen Standorte gegeneinander in Konkurrenz treten zu lassen, wobei der schlechteste mit dem Tode bestraft wird.

Steinbrücks Vorgänger im Amt des Ministerpräsidenten, der heutige Wirtschafts- und Superminister Wolfgang Clement, bewertet es als positiv, dass sich alle Beteiligten einig seien, es handele sich bei

Opel/ GM um ein „Kostenproblem“. Er stellt sich mit diesem Urteil die Lage zwar nicht komplett falsch, aber doch schief dar. Fakt ist, die GM-Führung in Detroit beabsichtigt, am Standort Deutschland 10.000 der 32.000 Arbeitsplätze zu streichen. In Bochum sollen zunächst 4000 der knapp 10.000 Arbeitsplätze abgebaut werden. Da ist es verständlich, dass die Belegschaft im ersten Schock die Arbeit niederlegte. Wie anders als durch Streik können die Manager dazu bewegt werden, Entscheidungen noch einmal zu überdenken?

GM hat mehr Fehler gemacht als die Konkurrenz

Noch sind die europäischen Werke bei GM so aufeinander abgestimmt, dass das Werk Bochum eine zentrale Lieferantenrolle hat. Das Werk ist relativ alt, die Maschinen weitgehend abgeschrieben. Auch deshalb schien es bisher günstig, dort mit Vollausslastung zu produzieren. Von Vollausslastung kann in den anderen europäischen GM-Standorten jedoch nicht die Rede sein. Den Worten des GM-Chefs in Europa, Fritz Henderson, und des Opel-Aufsichtsratschefs, Carl-Peter Forster, ist zu entnehmen, dass sie die Nachfrage nach Autos generell und die nach GM-Autos speziell höher eingeschätzt hatten. Besonders die schwache Konsumnachfrage in Deutschland macht der Firma zu schaffen.

Stagnierende Einkommen bei den mittleren und unteren Schichten drücken den Absatz von Mittel- und Kleinfahrzeugen. Mit der Fehleinschätzung des Absatzes sind die GM-Manager nicht allein. Aber sie scheinen auch sonst Fehler gemacht zu haben. Experten aus der Autobranche weisen auf die hohe Fluktuation in der Chefetage bei Opel und in der Europa-Zentrale hin, sie geisseln die

verfehlte Modellpolitik, die zusätzlich zur generell unerfreulichen Marktlage auch Marktanteile gekostet hat. Ausserdem liege die Planung der Produktion in Europa hinter der des Konkurrenten Ford um etwa drei Jahre zurück. Das sei ein Grund für die - relativ zur Konkurrenz - hohen Kosten.

Das Management soll Klartext reden

Wenn diese Beurteilung der GM-Managementleistung zutrifft, besteht kein Anlass, den jetzt gefassten Streichungsplan als von vornherein klug und vernünftig zu charakterisieren. Das Mindeste wäre, dass das GM-Management den Plan umfassend begründet. Da wäre es hilfreich, wenn Klartext geredet würde. Stattdessen stellt die Europa-Spitze des Konzerns eine jährliche Kostensenkung von 500 Millionen Euro als Ziel in den Vordergrund.

Das sieht unangenehm aus, klingt aber immer noch netter als „Kapazitätskürzung“. Denn darum, und nur darum geht es. Ungenutzte Kapazitäten sind an sich teuer. Das ist der triviale, aber dennoch richtige Lehrsatz der Betriebswirtschaftslehre. Der jetzt bei GM entwickelte Kürzungsplan zeigt, dass das Management die Hoffnung aufgegeben hat, den Absatz in Richtung Produktionskapazität zu erhöhen. Stattdessen wird jetzt die Kapazität an den mässigen Absatz angepasst. Sehr spät, zu spät? Darum geht es. Da hilft keine Lohnkürzung.

Die IG Metall, der Opel-Betriebsrat und die Belegschaft in Bochum wissen selbst, was von Steinbrücks und Clements Worten zu halten ist. Sie wissen auch, wie begrenzt ihre Handlungsspielräume sind. Man muss die Politiker aber ermahnen, durch schräge Sprüche diese Spielräume nicht noch weiter einzuengen.

DER DEUTSCHE STEUERDSCHUNDEL

Wenn Rosemarie Portner sich in ihrem Leben mit etwas so richtig ausgiebig beschäftigt hat, dann ist es das deutsche Steuerrecht. Die Rheinländerin hat ihre Doktorarbeit über die Besteuerung von Aktienoptionen geschrieben, sie hat unter Theo Waigel im Finanzministerium Steuergesetze formuliert und arbeitet heute in einer renommierten Bonner Steuerkanzlei.

Rosemarie Portner glaubte also, viel über die Materie zu wissen; auf jeden Fall genug, um sich mit der Finanzbürokratie anlegen zu können. Der Anlass: Die 52-Jährige mochte partout nicht einsehen, dass sie die 42.000 Euro Renovierungskosten für ihre vermietete Eigentumswohnung nicht sofort voll auf ihre Steuerschuld anrechnen konnte. Die Finanzbeamten meinten, sie könne die Summe nur über 50 Jahre verteilt steuermindernd geltend machen und beriefen sich dabei auf lange Jahre ausgeübte Sitten und Amtsgebräuche. Die Juristin zog mit ihrer Steuerakte vor Gericht - Anfang 1998. Seither führen Frau Portner und die Herren aus der Finanzbehörde einen erbitterten Kleinkrieg.

Im Herbst 2001 schien die Juristin die Oberhand zu gewinnen. Die Richter des Bundesfinanzhofs, Deutschlands höchste Instanz in Steuerfragen, hatten in zwei ähnlichen Fällen die langjährige Verwaltungspraxis für rechtswidrig erklärt und deutlich höhere Steuergutschriften für Renovierungskosten vermieteter Wohnungen zugelassen. Die Urteile halfen der Juristin allerdings nicht weiter. Da die Urteile noch nicht im Bundessteuerblatt veröffentlicht waren, konnten die Finanzbeamten weiter auf stur schalten.

Auch als die Oberfinanzdirektionen München und Nürnberg die Urteile per Verwaltungsdekret umzusetzen begannen, rückte die Bonner Behörde nicht von ihrer Verweigerungshaltung ab. Diesmal allerdings lieferten die Beamten eine völlig neue Begründung:

Da die Bundesregierung ein Gesetz vorbereite, dass die Urteile des Bundesfinanzhofes aufheben und die gekippte Verwaltungsanordnung wieder in Kraft setzen sollte, würden bis zum Inkrafttreten der Novelle sämtliche Altfälle ruhen, nach dem Motto: **Wir warten so lange mit der Bearbeitung, bis die Gesetzeslage wieder so ist, dass wir abkassieren können.** Das war im Dezember 2002. Zwischenzeitlich hat Berlin das strittige Gesetz tatsächlich geändert - doch Frau Portner wartet noch immer auf einen Prozesstermin. Rechtsstaatliche Normen sind offenbar stark dehnungsfähig, wenn es ums Geldeintreiben geht. Da werden höchstrichterliche Urteile ignoriert. Da wird an rechtlichen Vorschriften, die nicht passen, so lange gewerkt, bis sie eben passend sind. **Hauptsache, der Fiskus hat am Ende Recht.**

118 Gesetze, 87 Verordnungen und knapp 100.000 Verwaltungsvorschriften ist das deutsche Steuerrecht schwer. Die Paragraphen, Klauseln und Dienstweisungen kollidieren immer öfter mit Verfassung oder Europarecht, nicht selten widersprechen sie sich. **Ein unverständliches Mammutwerk, das längst ein unkontrollierbares Eigenleben führt und reichlich Anlass bietet für Ärger, Zank und Streit.**

Selbst Spezialisten haben mittlerweile den Überblick verloren. Und davon, dass der normale Steuerbürger die rechtlichen Grundlagen seines Steuerbescheides versteht, wie es die Verfassungsrichter fordern, redet ohnehin keiner mehr.

„Mit jeder Unterschrift unter eine Steuererklärung fordert der Staat etwas, das die Bürger aus eigenem Verstehen nicht leisten können“, sagt der Steuerprofessor und ehemalige Verfassungsrichter Paul Kirchhof: **„Das Steuerrecht ist mittlerweile so kompliziert geworden, dass man seine Steuerformulare eigentlich nur noch unter Vorbehalt unterschreiben kann.“**

Das System hat die Grenzen logischen Denkens längst verlassen. Das deutsche Steuerrecht ist mittlerweile zur Arbeitsbeschaffungsmassnahme ganzer Heerscharen exzellent bezahlter Steuerberater, Steuerjuristen und Steuerstrafverteidiger geworden, die jede noch so kleine Nische ausleuchten. Wer es ohne diese teuren Helfer versucht, der wird, so fürchtet der Vorsitzende der deutschen Steuergewerkschaft, Ondraczek, **schnell Bekanntheit mit dem Strafrecht machen.** Zumindest bringt das deutsche Steuerrecht die bizarrsten Geschichten hervor.

Warum Rainer Feiden in die Maschinerie des Fiskus geriet, hat dem Bankangestellten bis heute noch keiner vernünftig erklären können. Seit acht Jahren führt der 42-Jährige schon seinen Kampf gegen das Finanzamt St. Goar am Rhein. Der Alptraum begann im Frühjahr 1993, als die Feidens beschlossen, sich am Bau eines Mehrfamilienhauses zu beteiligen. Der weitere Verlauf der Geschichte ist zunächst nicht ungewöhnlich. Alles geriet teurer als geplant, und irgendwann wurde es eng mit der Finanzierung. Die Feidens mussten, noch bevor das Haus bewohnbar war, drei ihrer sieben Wohnungen verkaufen. Weil der Bankangestellte das Unheil kommen sah, hatte er sich zuvor beim zuständigen Finanzamt erkundigt, ob er beim Verkauf mit einer Steuerforderung rechnen müsse.

Die Antwort war ein klares Nein, das er wenig später noch einmal per Fax bestätigt bekam. Umso grösser war die Überraschung, als Feiden im Frühsommer 1996 doch ein Bescheid über €70.000 Gewerbe- und Einkommensteuer ins Haus flatterte. Die Beamten hatten - entgegen ihrer ersten Auskunft - beschlossen, Feiden als gewerblichen Grundstückshändler zu behandeln. Dabei gingen sie grosszügig darüber hinweg, dass Deutschlands oberste Finanzrichter in vergleichbaren Fällen ganz anderer Meinung sind. **Jeder Bundesbürger, so entschied der Bundesfinanzhof, kann drei Häuser oder Wohnungen verkaufen, ohne dafür Gewerbesteuer zahlen zu müssen.** Dieses Urteil, so bekam Feiden zu hören, sei auf ihn nicht anwendbar, warum, wurde ihm verschwiegen. Feiden legte Widerspruch ein, seither hängt der Fall beim zuständigen Finanzgericht. Dort gehört er eigentlich nicht hin. Laut Anweisung von Bundesfinanzminister Eichel müssen die Steuerbehörden bei strittigen Immobiliengeschäften, die bis Juni 2002 abgewickelt wurden, auf die Steuer verzichten (Gz: IV A 6 - S 2240 15/ 03). Aber das interessiert im besagten Finanzamt offenbar niemanden. Kommentar der Beamten zur Note ihres obersten Dienstherrn: **„Das Schreiben des Bundesministers der Finanzen bindet uns nicht.“**

Beamtenwillkür ! Für seinen Anwalt ist diese Causa nicht die Ausnahme sondern die Regel: **„Unschärfe Gesetze erzeugen enorme Grauzonen, die den Behörden grossen Spielraum geben.“** Dieser wird häufig zulasten der Steuerzahler ausgelegt. Die Erlasse aus dem Bundesfinanzministerium, die eigentlich für die Klarstellung der komplex und unverständlich formulierten Paragraphen sorgen sollen, vergrössern die Verwirrung noch.

So eröffnet der jüngste 14 Seiten starke Erlass zum gewerblichen Grundstückshandel (Gz: IV A 6 - S 2240 46/ 04) die nächste Front. Danach müssen nun auch Zeichner geschlossener Immobilienfonds fürchten, als professionelle Immobilienhändler eingestuft und mit Gewerbesteuerbescheiden eingedeckt zu werden. Welch eine Kehrtwende. Bis Ende der 90er Jahre lockte die Bundesregierung Investoren mit üppigen Steuervorteilen in den Osten. Sie sollten mit Beteiligungen an Bürotürmen und Einkaufszentren die herbeigesehnten blühenden Landschaften vorbereiten. Von gewerblichem Grundstückshandel und damit verbundenen Steuern war nie die Rede. Auch bei Konstruktionen, die nach dem Zusammenbruch der ostdeutschen Immobilienmärkte das Geld der Anleger in die USA umleiteten, war die Profi-Abgabe niemals ein Thema.

Diese Zusagen sollen nun nicht mehr gelten. Wenn ein Fonds künftig eines seiner Objekte verkauft, könnte Gewerbe- und Einkommensteuer fällig werden. Und dabei ist es völlig gleichgültig, ob der Fonds erst nach Inkrafttreten des Erlasses aufgelegt oder bereits Mitte der 90er Jahre verkauft wurde. Damit droht nun Steuersparern Ost eine teure Überraschung vom Finanzamt. Die Anleger werden wohl bezahlen oder gegen ihre Steuerbescheide klagen müssen. Einen anderen Ausweg gibt es nicht - ihre Anlageentscheidung aus den 90er Jahren können sie jedenfalls nicht widerrufen.

„Der Fiskus nimmt den Bürgern mit solchen Erlassen und Verfügungen jede Planungssicherheit“, zürnt Joachim Lang, Professor für Steuerrecht in Köln:

„Keiner kann sich mehr darauf verlassen, dass morgen nicht versteuert werden muss, das gestern noch steuerfrei war.“

Eine Falle, in die auch ein Rentner geriet. Für ein 1990 erworbenes Grundstück suchte der pensionierte Polizeibeamte Anfang 1998 einen Käufer. Es dauerte über ein Jahr, bis der Handel zustande kam - steuerfrei, wie er zunächst dachte. Zwischenzeitlich aber hatte man es sich in Berlin anders überlegt. **Die Spekulationsfrist für den Verkauf von Wohnungen oder Häusern wurde mit Wirkung zum 1.1.1999 von 2 auf 10 Jahre erhöht.** Der Pensionär bekam einen Steuerbescheid von €146.000. Der Fall ging bis vor den Bundesfinanzhof. Eine solche Steuerforderung verstosse gegen das Grundgesetz, befanden die Richter und reichten die Akten an das Bundesverfassungsgericht weiter. Nun wird in Karlsruhe entschieden, ob der Pensionär, der nach altem Recht das Grundstück lange genug besessen hatte, um es steuerfrei verkaufen zu können, per rückwirkender Gesetzesänderung zur Kasse gebeten werden darf.

„Mitunter verstösst die Erhebung von Abgaben so eklatant gegen jede Logik, dass das gesamte Steuergesetz von vielen nur noch als Instrument des Steuereintreibens um jeden Preis wahrgenommen wird. In Einzelfällen führt die konsequente Anwendung von Recht und Gesetz dazu, dass es um die finanzielle Existenz des Steuerzahlers geht“, meint Marc Jülicher von Steuerkanzlei Flick Gocke Schaumburg:

Wie im Fall eines Unternehmers: Der Mann hatte ein grosses Aktiendepot geerbt, konnte die Papiere jedoch nicht sofort verkaufen, weil ihm eine Klausel des Testaments eine lange Sperrfrist vorschrieb. Während des Börsencrashes löste sich der Wert des Depots fast in Nichts auf. Das Finanzamt allerdings beharrte auf seiner Forderung.

Die Beamten berechneten die Erbschaftsteuer auf Basis des Werts zum Todeszeitpunkt des Erblassers. Als die Aktien verkauft werden konnten, reichte der Erlös bei weitem nicht aus, um die Steuerschuld zu begleichen. Den Rest versuchte das Finanzamt per Gerichtsvollzieher aus dem Privatvermögen des Erben einzutreiben.

Ähnlich drastische Erfahrungen mit der Steuerbürokratie mussten auch Mitarbeiter eines Frankfurter Hightech-Unternehmens machen. Die Truppe hatte ihrem Arbeitgeber noch vor dem Börsengang im Juli '99 Aktien zum Preis von umgerechnet € 32 abgekauft. Viel zu wenig, fanden die Beamten des zuständigen Finanzamts. Weil der Kurs nach dem IPO extrem gestiegen sei, hätten die Belegschaftsmitglieder mindestens das Fünffache dieses Kurses bezahlen müssen. Die Differenz zwischen den ursprünglich bezahlten € 32 und den am Finanzamtsschreibisch hochgerechneten € 170 sollten die Mitarbeiter nun als geldwerten Vorteil versteuern. Alle bekamen Steuerbescheide zwischen € 4500 und € 55.000. Obendrein wurde gegen die vermeintlichen Steuerhinterzieher ein Strafverfahren eingeleitet. Bittere Ironie an der Geschichte: Als die Börse noch boomte, hat kaum einer der Betroffenen Kasse gemacht. Heute sieht es so aus, als ob die Leute ihr New-Economy-Abenteuer viel zu teuer bezahlt hätten - die Aktie pendelt nur noch um € 1,50.

Die Akzeptanz des Steuersystems geht gegen null. Dem Fiskus ein Schnäppchen zu schlagen gilt als legitim, Trickserei als Notwehr! Zehntausende dürften die Spekulationssteuer auf Börsengewinne der 90er Jahre schuldig geblieben sein. Nur wer die Spalten für Kursgewinne in der Steuererklärung ausfüllte, musste auch zahlen. Die Finanzämter waren somit nicht in der Lage, Schwindlern auf die Spur zu kommen.

Der renommierte Steuerrechtler Klaus Tipke gehörte zu den wenigen, die zahlten. Aber für eine „Dummensteuer“ wollte er sich nicht zur Kasse bitten lassen. Der emeritierte Hochschullehrer klagte bis zum Bundesverfassungsgericht und bekam sein Geld zurück. Wenn der Staat eine Steuer erhebt, die seine Beamten nur von einer Minderheit einfordern, dann ist das, so die Botschaft aus Karlsruhe, verfassungswidrig.

In den kommenden Monaten stehen eine Reihe von Regeln auf dem richterlichen Prüfstand. Der Bund der Steuerzahler treibt 16 Musterprozesse gegen verfassungsrechtlich bedenkliche Vorschriften voran. Doch selbst wenn die Klagen durchgehen - am täglichen Steuerirrsinn in den Finanzämtern wird sich aus zwei Gründen wenig ändern.

1. Müssen die Beamten die Richtersprüche erst befolgen, wenn sie im Bundessteuerblatt veröffentlicht wurden - was sich über Jahre hinziehen kann.

2. Kann der Bundesfinanzminister Urteile, die ihm nicht passen, per Nichtanwendungserlass fast wirkungslos machen und so die von den obersten Steuerrichtern gerügten Regeln praktisch wieder in Kraft setzen - so, als hätte es nie ein Urteil gegeben.

Über vierzig (!?) Bundesfinanzhof-Sprüche hat Finanzminister Eichel in den vergangenen 5 Jahren auf diese Weise kassiert. Die Folge: immer neue Prozesse.

Gut 77.000 Verfahren sind derzeit bei deutschen Finanzgerichten anhängig. Manchmal kommt aber die Hilfe der Richter eben auch zu spät.

Wie etwa bei dem Geschäftsführer eines Möbelherstellers. Als er vom Finanzgericht bescheinigt bekam, stets ausreichend Steuern abgeführt zu haben, sass er bereits im Gefängnis.

Zwei Jahre zuvor hatte das Landgericht den Manager in einem Strafprozess wegen Steuerhinterziehung in Millionenhöhe für zwei Jahre und sechs Monate ins Gefängnis geschickt. Das Urteil war bereits rechtskräftig.

Doch selbst wenn der Finanzminister einmal klein beigt und dem Steuerzahler entgegenkommt - wie im Streit um die vor der Zinssteuer ins Ausland gebrachten Milliardensummen - geht es nicht ohne unerwünschte Nebenwirkungen ab.

- **Anstatt wie beabsichtigt nur Schwarzgeld von Schweizer und Luxemburger Konten zurückzuholen, profitieren nun auch Andere von den Regeln des Amnestiegesetzes. Bauunternehmer, die über Jahre Schwarzarbeiter beschäftigt haben, oder Handwerker, die Dienstleistungen ohne Quittung abrechnen.**

Die Angebote für legale Schwarzgeldwäsche sind grosszügig:

- **Im besten Fall werden nur 5% der dem Fiskus verschwiegenen Einkünfte fällig. Auf die in solchen Fällen üblichen Verzugszinsen verzichtet der Fiskus sogar komplett.**
- **Es gibt Steuerzahler, die, wenn sie sich als Steuerhinterzieher bezichtigen, günstiger davonkommen, als wenn sie nachzuweisen versuchen, dass sie den Fiskus nicht betrügen wollten, sondern nur versehentlich Fehler gemacht haben.**

„Wo ich früher vor Gericht versucht hätte, die Unschuld meiner Mandanten zu beweisen, rate ich inzwischen, auch über Selbstbezichtigung nachzudenken. Wer sich selbst kriminalisiert, kommt günstiger davon - das ist Steuerrecht paradox“, so ein bekannter deutscher Steuerstrafverteidiger.

... IHR UMGANG MIT GELD !

Fast die Hälfte der Deutschen meidet finanzielle Fragen und fühlt sich im Umgang mit Geld überfordert. Das ergab eine Studie der Commerzbank. Besonders verheerend: Gerade junge Menschen schieben den Gedanken an Vermögensbildung und Rentenvorsorge allzu gerne beiseite.

Insgesamt 8 so genannte Geldtypen charakterisiert die Commerzbank-Studie „die Psychologie des Geldes“. Auch wenn die Bezeichnungen lustig klingen mögen, die Kernaussage der Studie ist ernüchternd. Denn allein 45 % der Bevölkerung fallen ausgerechnet in jene 3 Kategorien, die von besonders grossen Berührungsängsten im Umgang mit finanziellen Fragen geprägt sind. „Überforderte“, „leichtfertige“ und „bescheidene“ Geldtypen vermeiden am liebsten jede Auseinandersetzung mit dem Thema Geld.

Das Marktforschungsinstitut Sinus Sociovision hat 1000 Bundesbürger im Alter zwischen 18 und 65 Jahren nach ihrer Einstellung zum Geld und ihrem Umgang mit den privaten Finanzen befragt. Die Ergebnisse stimmen wenig optimistisch. Nicht einmal ein Fünftel der Bevölkerung, so das Ergebnis, begegnet Geld dagegen im Alltag unbefangen und mit Spass und Interesse.

Hemmschwellen müssen abgebaut werden

„Ein brisantes Ergebnis angesichts von 3 Millionen Haushalten in Deutschland, die schon heute ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen können“, sagt Stefan Hradil, Professor für Soziologie an der Uni Mainz, der die Studie begleitet hat.

„Gerade diese Betroffenen haben häufig eine resignative Einstellung zu Gelddingen“, so Hradil. „Doch die ist eine Auswirkung ihrer wirtschaftlichen Lage und gleichzeitig auch eine Ursache dafür, dass es nicht besser wird.“

„Die negative Grundhaltung vieler Menschen gegenüber Finanzthemen führt oft dazu, dass die Betroffenen das Thema verdrängen und dann schneller in eine finanzielle Schieflage geraten können, wenn unvorhersehbare Ereignisse eintreten“, warnt Thomas Heinrich, Leiter des Commerzbank-Ideenlabors, das die Studie in Auftrag gab.

Dabei wird ein eigenständiges Engagement in finanziellen Dingen immer wichtiger. Angesichts tief greifender Sozialreformen sehen sich immer mehr Menschen mit der Aufgabe konfrontiert, ihre finanzielle Zukunft selbst zu gestalten. „Die Hoffnung trägt, dass die nachwachsende Generation darauf ausreichend vorbereitet ist“, konstatiert Soziologe Hradil. Gerade in der Gruppe der „Überforderten“ liegt der Anteil jüngerer Menschen zwischen 20 und 29 Jahren überdurchschnittlich hoch, ergab die Studie.

Eine gewaltige Herausforderung – nicht nur für die Kundenbetreuung der Banken. Die Studie belegt, dass die Geldhäuser nicht nur mehr Gewicht auf eine individuelle Betreuung jedes einzelnen Kunden legen, sondern bei vielen zuerst grosse Hemmschwellen abbauen müssen.

Soziologe Hradil sieht neben den Banken aber vor allem die diversen Bildungsträger und staatlichen Institutionen in der Bringschuld. „Man kann nicht ständig finanzielle Aufgaben auf den Einzelnen verlagern und dabei ignorieren, dass viele Menschen gar nicht die mentalen Voraussetzungen besitzen, diese Aufgaben zu leisten.“

Acht Geldtypen im Überblick:

1) Der Souveräne

Der souveräne Typ hat ein uneingeschränkt positives und aufgeschlossenes Verhältnis zum Geld. 11 % der Befragten ordnet die Commerzbank-Studie ihm zu – überwiegend Männer, schwerpunktmässig im Alter zwischen 40 und 59 Jahren. Seine eigenen finanziellen Angelegenheiten hat der Souveräne vollkommen im Griff. Er ist davon überzeugt, selbst aktiv für die Vermehrung seines Vermögens sorgen zu müssen. Den Ratschlägen von Finanzberatern traut er nicht, im Gegenzug wird er in Geldfragen überdurchschnittlich häufig um Rat gefragt. Die Studie rät ihm deshalb auch, „seine positive Einstellung und sein Wissen mit anderen Menschen, die mehr Berührungsängste in Geldfragen haben, zu teilen.“

3) Der Ambitionierte

Dieser Geldtyp repräsentiert die kleinste Bevölkerungsgruppe – gerade einmal 7 % der Befragten. Der Ambitionierte redet gern über Geld auch mit Freunden und Bekannten. Der Ambitionierte versammelt den höchsten Männeranteil der Studie. „Nur wenn man Geld hat, lässt sich das Leben richtig geniessen“, lautet sein Lebensmotto. Deshalb richtet er sein Leben stark am finanziellen Erfolg aus und ist bereit, dafür auch grössere Risiken einzugehen. Er versucht selbst dafür zu sorgen, dass immer genug Geld vorhanden ist. Die Marktforscher sehen den ambitionierten Geldtypen deshalb gefährdet, allzu viel Risiko einzugehen. „Wer hoch fliegt, kann auch tief fallen“, warnen sie.

3) Der Vorsichtige

Wichtigstes Kriterium in Finanzfragen ist für den „vorsichtigen“ Geldtypen der „rationale Umgang mit Geld“. Er setzt auf bewusste und risikoarme Vermögensplanung und Altersvorsorge. Sorgen um seine finanzielle Zukunft macht er sich nicht, Fatalismus ist ihm ein Fremdwort. Immerhin 11% der Bevölkerung fallen in diese Kategorie - gleichmässig verteilt auf Männer und Frauen mit überdurchschnittlichem Einkommen und hohem Bildungsstand. Der Vorsichtige legt wenig Wert darauf, sich ständig aktiv um sein Vermögen zu kümmern. So wählt er eher sichere und langfristige Anlageformen, legt jeden Monat eine feste Summe beiseite. Bisweilen verpasst er dabei aber auch Chancen. „Der Vorsichtige sollte darüber nachdenken, dass auch Geld, das er nicht verdient, obwohl er es risikolos hätte verdienen können, einen finanziellen Verlust bedeutet“, so die Studie.

4) Der Pragmatiker

„Geld hat in unserer Gesellschaft einen viel zu hohen Stellenwert“, lautet die häufigste Kritik der Pragmatiker. Mit rund 16 % Bevölkerungsanteil gehören sie zu den 3 häufigsten Geldtypen. Dabei zählen sie häufig zur Altersgruppe zwischen 20 und 39 Jahren. Im Mittelpunkt ihrer Auseinandersetzung mit Finanzen steht die Suche nach neutralen Informationen – in Fachzeitschriften, im Internet und im sozialen Umfeld. Sie haben eine kritische Einstellung gegenüber Geld, das sie nicht für eine zwingende Voraussetzung halten, um gut zu leben. Entsprechend gering ist auch ihre Bereitschaft, sich aktiv um ihre finanzielle Zukunft zu kümmern. Dabei, so mahnt die Studie, könnten sie mit etwas mehr Einsatz, ihre finanziellen Möglichkeiten viel besser ausschöpfen.

5) Der Delegierer

Überwiegend Frauen im Alter zwischen 30 und 39 Jahren ordnen die Marktforscher dem Geldtyp des Delegierers zu – aber immerhin ein Zehntel der Befragten. Sie verfügen über ein leicht unterdurchschnittliches Einkommen. Delegierer sähen es am liebsten, wenn sie sich um finanzielle Angelegenheiten gar nicht kümmern müssten. Sie überlassen diese Aufgabe lieber Fachleuten, denen sie grosses Vertrauen entgegenbringen. Ursache für dieses Desinteresse ist auch das Gefühl, im grossen Angebot an Finanzinformationen und –produkten nicht mehr durchzublicken. Die Studie warnt ausdrücklich davor, die Kontrolle über ihre finanzielle Situation völlig aus der Hand zu geben. „Nur wer eigenes finanzielles Wissen besitzt, kann die Vorschläge der verschiedenen Ratgeber auch beurteilen.“

7) Der Bescheidene

Bescheidenheit ist nicht immer eine Zier. In Geldfragen, so urteilt die Commerzbank-Studie, ist sie bisweilen sogar gefährlich. Immerhin 10 % der Bevölkerung zählt die Studie zum bescheidenen Geldtyp – vorrangig ältere und weniger gebildete Menschen. Bezeichnend sei für sie vor allem „Passivität und der Wunsch nach staatlicher Fürsorge“, so die Studie. Ihre Empörung, dass „die Er rungenschaften des Sozialstaats immer weiter gekürzt werden“, sei dementsprechend gross. Geld sehen die Bescheidenen als sehr persönliches Thema an, über das sie am besten gar nicht oder nur ungern reden. Die Studie rät deshalb, sich dem Thema Geld mehr zu öffnen. Vor dem Hintergrund eines tief greifenden Umbaus der Sozialsysteme sei mehr Eigeninitiative dringend erforderlich.

7) Der Leichtfertige

Besonders riskant lebt der leichtfertige Geldtyp. Mit einem Anteil von 16 % repräsentiert er aber eine der 3 grössten Gruppen. Der Leichtfertige ist häufig älter als 50 und verfügt über ein einfaches Bildungsniveau. Prägend für seinen Umgang mit Geld ist eine Art „Vorsorgefatalismus“, nach dem Motto: „Es wird sich schon irgendwie alles regeln.“ Der Leichtfertige hat keine besondere Sparneigung, gibt sein Geld schnell und ohne lange nachzudenken aus. Häufig gaben Vertreter des leichtfertigen Geldtyps an, die Beschäftigung mit finanziellen Fragen bereite ihnen schlechte Laune und es herrsche sowieso ständig Geldmangel. Schon das regelmässige Führen eines Haushaltsbuches könnte etwas Kontrolle über die finanzielle Situation schaffen.

8) Der Überforderte

Schon der Name verheisst nichts Gutes. Doch die Commerzbank-Studie zählt immerhin 19% der Bevölkerung zu dieser Kategorie. Der Überforderte ist damit der häufigste Geldtyp in Deutschland. Er versammelt mehr Frauen als Männer und tendenziell jüngere Menschen. Der Überforderte verweigert sich häufig der Auseinandersetzung mit finanziellen Themen. Seinen Umgang mit Geld prägen Distanz, Angst und ein Gefühl der Überforderung. Permanent fürchtet er, fürs Alter schlecht vorgesorgt zu haben. Gleichzeitig fehlt ihm aber eine Vorstellung, wie er vorgehen könnte. „Das Thema Geld und Finanzen ist mir zu kompliziert“, hört man die Überforderten oft sagen. Die Banken seien deshalb hier in der Pflicht, mit verständlicheren Angeboten und einer angenehmeren Beratungsatmosphäre an diese Kundengruppe heranzutreten, um sie für finanzielle Fragen stärker zu öffnen.

ANALYSE DER DEUTSCHEN GETRÄNKE- INDUSTRIE !

Geht man von der Marketingtheorie „*think global act local*“ aus, müsste man diese für die deutsche Getränkeindustrie in „*think regional act local*“ umschreiben. Nirgendwo auf der Welt ist die Getränkeindustrie derart mittelständisch geprägt wie in Deutschland.

Allerdings lassen sich in letzter Zeit deutliche Veränderungen erkennen. Nachdem in Deutschland der Markt der Sektindustrie durch die Transaktion Rotkäppchen-Mumm bereinigt wurde, stehen nun die Segmente Bier und alkoholfreie Getränke (AFG) vor einem gewaltigen Konzentrationsprozess. So erwarb die belgische Interbrew im Sommer 2002 die Brauerei Beck's und im November die Gilde-Brauerei. Als nächster internationaler Player folgte die dänische Carlsberg Gruppe mit der Akquisition von Holsten.

Die Gründe liegen überwiegend in der Strategie der Markteroberung von Schlüsselmärkten. In Deutschland ist der Biermarkt einerseits durch Verträge über Schanklizenzen zwischen Gaststätten sowie Produzenten – insbesondere von lokalen und regionalen Platzhirschen - und andererseits durch die im LEH üblichen „Listungen“ im deutschen Einzelhandel, zur Sicherung der Regalflächen im Lebensmitteleinzelhandel, aufgeteilt. Aus Sicht der Produzenten sind beide Märkte etabliert und von einer hohen Anbieterdichte gekennzeichnet.

- **Der Pro-Kopf-Verbrauch lag im vergangenen Jahr bei nur noch 123 Litern Bier mit weiterhin fallender Tendenz.**

Der Bereich AFG verzeichnete eine Steigerung auf 253 Liter.

- **Durchschnittlich konsumiert jeder Bundesbürger 97 Liter Mineralwasser, ca. 40 Liter Fruchtsäfte und ca. 80 Liter kohlenensäurehaltige Süssgetränke.** Im Konsum alkoholfreier Getränke liegen Deutschland und Belgien an der Spitze, das Schlusslicht bildet Schweden mit ca. 140 Litern.

Die traditionellen Segmente Bier, Mineralwasser, fruchthaltige Getränke und Süssgetränke stagnieren und werden von neuen Getränkekategorien sukzessive verdrängt. Neben convenience-gerechten Drinks werden Functional, Energy, Wellness- und Mix-Drinks in modernen und trendigen Designs präsentiert. Dieser Trend erstreckt sich neuerdings auch auf den Biermarkt, der Gelegenheit erhält, über Biermischgetränke eine Produktdifferenzierung im stagnierenden, traditionellen Biersegment zu realisieren und in einem wieder wachsenden Markt zu partizipieren. Dies fordert die Vielzahl der unterschiedlichen Marktteilnehmer zu erheblichen Anstrengungen heraus.

Der Biermarkt

Trotz Änderungen der deutschen Gesetzgebung für das Brauereiwesen (Reinheitsgebot) existieren z. Zt. noch **1.270 Brauereien** in Deutschland mit einem Angebot von **rund 5.000 verschiedenen Bieren**, ausländische Anbieter eingeschlossen. Vergleicht man diese Zahl mit dem Ausland - und rechnet nicht die stetig steigende Zahl der micro breweries mit ein - kann man maximal von drei Playern pro Land ausgehen. Die sechs grössten deutschen Brauerei-Gruppen **Interbrew Deutschland** (Beck's, Gilde), **Holsten**, **Radeberger**, **Brau- und Brunnen**, **Haus Cramer** (Warsteiner)

und **Bitburger** erreichten im Jahr **2002 einen Bierabsatz von 48,4 Millionen Hektoliter**. (Die weltgrösste Brauerei Anheuser Busch hat 2002 einen Jahresabsatz von ca. Mio. 150 hl Bier realisiert). Durch starke Zersplitterung und der damit verbundenen, zu geringen Grösse der deutschen Brauereien sowie der Tatsache einer geringen Anzahl von attraktiven nationalen Premium-Marken, gab es bisher wenig sog. cross-bordermergers in Deutschland.

International galt in diesem Markt immer „*big is beautiful*“. So ging in 2000 die weltweit sechstgrösste Brauer Miller (USA) mit einem Jahresabsatz von 53 Mio. hl Bier an die South African Breweries. Zusammen verfügen beide über 116 Brauereien in 24 Ländern und 37.500 Mitarbeiter.

Erste Übernahmen von ausländischen Wettbewerbern wie von Hannen Alt durch Carlsberg waren wenig erfolgreich. Aus diesem Grund versuchten internationale Player wie Heineken über organisches Wachstum in Deutschland „Fuss zu fassen“. Bis auf Trendbiere wie Corona und Forsters scheiterten auch diese Versuche.

Die expandierenden internationalen Player der Branche sichern sich die für sie interessantesten Biermarken, lassen diese in ihrer bisherigen Identität bestehen und bauen die Stärken der Marken ggf. durch weitere Marketingaktivitäten aus, ohne den Markenabsatz des akquirierenden Stammhauses zu beeinträchtigen. Der unter Preisverfall leidende, rückläufige deutsche Biermarkt muss sich neben den marktbedingten Problemen zusätzlich mit den höheren Anforderungen an die Innovationskraft auseinandersetzen. Die Einführung des Dosenpfandes liess trotz eines sehr heissen Jahres 2003 bei vielen Herstellern die Absatzzahlen deutlich zurückgehen.

Besonders hiervon betroffen war die Brauerei Haus Cramer mit ihrem „Flagschiff“ Warsteiner. Die zukünftigen Veränderungen und Anforderungen in der Abfüllung in PET-Gebinde werden weitere Kräfte der Marktteilnehmer binden und für eine Marktbereinigung sorgen. Die geographische Expansion als Flucht vor rückläufigen Märkten mit Preisverfall ist keine Lösung, wie es auch schon einige bei ihren Auslandsengagements erfahren mussten. Eine starke, marktorientierte deutsche Biergruppe wäre ein interessanter Weg zur Herstellung ausgewogener Kräfteverhältnisse im internationalen Vergleich, scheitert aber vermutlich aus verschiedenen Gründen in der Entwicklungsphase zur „Oligopolisierung“ des Biermarktes. Erste Ansätze – Binding erwirbt Brau und Brunnen und Bitburger erwirbt von Carlsberg König Pilsener und Licher – müssen in den nächsten Jahren zeigen, inwieweit ein starker deutscher Bierkonzern entstehen und sich gegen die ausländischen Player durchsetzen kann.

Die langfristige Strategie, sich erfolgreich zu behaupten, liegt voraussichtlich in der Produktdifferenzierung durch Spezialitäten und ein regional attraktives Mikromarketing, das dem flächendeckenden Branding der grossen Marktteilnehmer entgegenwirkt und damit eine vollständige Marktbelieferung durch bedarfsgerechten Service mit Lokalkolorit verhindert. Parallel zu den aufgeführten Tendenzen bekommen die deutschen Premium Marken Konkurrenz von Billiganbietern. Weitere Gründe des Scheiterns der deutschen Brauer liegen oft in mittelständig geprägten Unternehmen bei denen die Inhaber einen Hang zu nicht realistischen Strategien haben sowie historisch bedingtem, grossem Immobilienbesitz (bilanziell hervorragend trotz Ertragschwächen);

Markt alkoholfreier Getränke

Im Wassermarkt agieren rund 240 deutsche Mineralbrunnen, die sich mit der marketingstarken Konkurrenz der grossen Konzerne und dem neuen Wettbewerb der Wasseraufbereiter auseinandersetzen müssen. Hier begann im Gegensatz zum Biermarkt die „Zeit der Internationalisierung“ sehr früh.

Anfang der 90er Jahre begann Nestlé mit dem Kauf von Perrier eine grossangelegte Expansionspolitik. Deshalb unterstützen insbesondere internationale Unternehmen sehr zum Leidwesen vieler Regionalbrunnen, ihre Produkte mit massiven Marketingaktivitäten und brechen in regionale Märkte ein. Zusätzlich reduziert sich der Wasserabsatz der kleineren Anbieter durch die Wasseraufbereiter, die bereits in jedem fünften Haushalt zu finden sind.

Der wachsende Anteil von PET wird neben einer profilierten Marke als weiterer Wettbewerbsfaktor angesehen. Da viele Brunnen in der Vergangenheit ein eher schwaches Marketing betrieben haben, ist der Marktanteilsverlust auch nicht durch Preisreduzierungen aufzufangen, da Billigwasser im Markt kein Profil mehr haben und einen ruinösen Weg in Konkurrenz zu anderen Anbietern gehen. Die zukünftigen Wettbewerbsfaktoren bestehen nicht nur aus der erfolgreichen Bewältigung der PET-Entwicklung, sondern auch aus einer kapital- und konzeptstarken Ausstattung.

Im Süssgetränke- und Fruchtsaftmarkt werden die schnellen, innovativen und qualitativ guten Produkte dominieren, die eine markenähnliche Bedeutung erreicht haben. Parallel dazu werden die traditionellen Produkte zwar nach wie vor Absatz finden, durch den hartem Verdrängungswettbewerb jedoch nur begrenzte Deckungsbeiträge erwirtschaften können.

Je mehr es gelingt, innovative Markenkompetenz mit Qualitätscharakter als Image am Markt zu placieren, desto weniger wird man von Mitbewerbern angegriffen werden können. Deutschland gilt als grösster AFG-Markt und ist in Anbetracht der Grösse und Dynamik für viele eine attraktive Herausforderung. Der Konzentrationsgrad wird in den nächsten Jahren deutlich steigen und die bisherigen Kräfteverhältnisse deutlich zu Gunsten der dann stärkeren Marktteilnehmer verschieben, die ihre Stärken nachhaltig im Markt ausspielen werden. Mit Nischenstrategien werden verschiedene Wettbewerber nach wie vor ihren Markt in einem noch härter umkämpften Umfeld finden. In den wichtigen Marktsegmenten agieren dann überwiegend nur noch grosse Unternehmen.

Welche Strategie jedes einzelne Unternehmen aus diesem Szenario für sich ableitet, wird von unterschiedlichen Motivationen geprägt sein. Einige werden die Unternehmen fortführen bis sich die Ertragskurve dem Ende zuneigt, andere werden ihre Unternehmen in andere Hände übergeben und letztlich werden einige sich durch organische Expansion und Zukäufe im Markt stärker etablieren.

Im Biermarkt wird eine Nischenpolitik in Anbetracht der häufig starken regionalen Verwurzelung bei den dortigen Konsumenten eher zu realisieren sein, als in den marken- und marketinggeprägten Segmenten der alkoholfreien Getränke. In beiden Segmenten wird in jedem Fall eine deutliche Reduzierung der Marktteilnehmer stattfinden. Im Segment Bier wird eine Reduzierung auf 800 Brauereien erwartet, im Bereich Wasser vermutet man eine Schrumpfung von 240 auf ca. 100 Firmen.

Autor: **Axel Peter Beeck**
CCS Equity Partners
Alt Erlenbach 21, 60437 Frankfurt

GELDWÄSCHE

Als Geldwäsche bezeichnet man den Vorgang, dass illegal erzieltes Einkommen – z.B. aus dem Handel mit Rauschgift - verborgen und dafür gesorgt wird, dass derartige Einkünfte scheinbar aus legalen Quellen stammen. Klingt kompliziert, ist aber im Grundsatz recht einfach:

Wer - wir bleiben beim Beispiel Rauschgift-handel - damit beträchtliche Einnahmen erzielt hat, kann diese nicht "offiziell" deklarieren, denn zumindest das Finanzamt würde sich darüber wundern (und Fragen stellen), wo denn das Geld für den Kauf der schönen Villa hergekommen ist.

Also liegt es nahe, dass strafbar erlangtes Vermögen "gewaschen" wird, etwa indem man z.B. ein Restaurant aufmacht oder sonst eine Firma gründet, um Einnahmen unterzubringen, obwohl sie dort gar nicht entstanden sind.

So ist beispielsweise auch zu erklären, dass ein in ungünstiger Lage gelegener China-Imbiss gute Gewinne macht, obwohl dort augenscheinlich kaum je ein Gast anzutreffen ist.

Der "Nachteil" dieser Form der Geldwäsche besteht darin, dass auf diese Art und Weise "gewaschenes" Geld in aller Regel auch versteuert werden muss.

Kriminelle Geldwäscher sehen dies allerdings anders:

Für ihn ist es weit komfortabler, jährlich z.B. 500.000 Euro aus einer scheinbar legalen Tätigkeit zu verdienen (und zu versteuern), als 1 Million Euro zwar zu besitzen, die nach aussen aber nicht sichtbar werden dürfen.

Geldwäsche findet also bevorzugt in Branchen statt, in denen Erlöse aus der geschäftlichen Tätigkeit schwer nachvollziehbar sind und weitgehend "glaubhaft" sind.

In der Regel eignen sich also insbesondere solche Branchen und Unternehmen zur Geldwäsche, bei denen die Gewinnmarge relativ schwer nachvollziehbar ist.

Wer z.B. als Einzelhändler mit Standard - Erzeugnissen handelt, die er von einem etablierten Hersteller gegen übliche Rechnung bezieht und mit branchenüblicher Gewinnspanne an gewerbliche Endabnehmer (wiederum gegen Rechnung) veräußert, wird kaum in der Lage sein, erfolgreich Geldwäsche zu betreiben. Es würde schlicht auffallen, wenn anstelle der üblichen 5 %-igen Gewinnspanne plötzlich eine Marge von über 30 % erwirtschaftet wird.

Geldwäsche stellt nach Vorstellung des Gesetzgebers die Überleitung von illegalen Erlösen aus der Begehung einer Straftat in den legalen Finanzkreislauf dar und wird mit Mitteln des Strafrechts bekämpft, um (so die Absicht des Gesetzgebers) den Nerv der organisierten Kriminalität zu treffen.

Strafverfolgung wegen Geldwäsche - eine Gefahr für fast jeden Bürger

Eine Besonderheit der Strafvorschrift und damit einhergehend eine gesteigerte Gefahr der strafrechtlichen Verfolgung liegt darin, dass nicht nur der eigentliche Erwerber illegaler Einkünfte (siehe das Beispiel mit dem Rauschgift-handel) verfolgt werden soll, der sein so erworbenes Vermögen etwa durch ein scheinbar legal betriebenes Geschäft "wäscht", verfolgbar ist.

Strafbar machen können sich in diesem Zusammenhang auch für sich selbst völlig redliche aussenstehende Dritte, wenn sie in möglicher Kenntnis der illegalen Herkunft derartiger Mittel Geld annehmen, und sei es als angemessene Bezahlung für eine korrekt erbrachte (Dienst-)Leistung.

Eine besondere Problematik ergibt sich dabei z.B. für Rechtsanwälte bei der Annahme von Honorar von einem Mandanten, der die Bezahlung seines Verteidigers möglicherweise aus Mitteln bestreitet, die er durch rechtswidrige Handlungen erworben hat.

Auch wenn man als Strafverteidiger vielleicht innerlich nicht akzeptieren mag, dass die Annahme eines angemessenen Honorars für eine Verteidigung aus Geldern, die der Mandant unter Umständen aus bestimmten Straftaten erlangt hat, eine eigene Strafbarkeit verursachen soll. Die Rechtslage ist in diesem Zusammenhang so klar, dass es eben nicht mehr genügt im nachhinein zu behaupten, man hätte wirklich nicht gewusst, dass die Gelder aus kriminellen Quellen stammen.

Ungeklärt scheint indes noch die praxistaugliche Umsetzung des Gesetzes, sprich welche Anstrengungen hinsichtlich der Feststellung der Herkunft von finanziellen Mitteln tatsächlich unternommen werden müssen. Dazu der lapidare Kommentar eines Richters: „Im Zweifel hätten Sie besser das gute Geschäft saussen lassen!“

Neben Rechtsanwälten, Notaren und Treuhändern sind auch Banken, Fonds, Versicherungen, ja sogar Juweliere und Kunsthändler in Ihrer täglichen Praxis einem latenten Geldwäscherisiko ausgesetzt. Insbesondere dann (so nochmals unser Richter), wenn es sich um einen besonders „solventen Kunden“ zu handeln scheint !

WAS IST EIN „FAMILY OFFICE“ ?

Ein so genanntes „Family Office“ ist ein Gesamtkonzept, bei dem alle finanziellen Aktivitäten einer Unternehmerfamilie in einem modernen Vermögensverwaltungs- und Planungszentrum konzentriert und koordiniert werden.

? Ziel ist es, die bestmögliche Sicherung, das grösstmögliche Wachstum und den optimalen Übergang des Vermögens einer Familie zu gewährleisten.

? Einer der Schlüsselfaktoren bei der Erhaltung und Vermehrung des Familienvermögens ist die Steueroptimierung.

Die Ballung der Steuern auf Einkommen, Kapitalgewinn, Vermögen, Schenkungen und Erbschaften stellt eine hohe Belastung dar, die mit geeigneter Steuerplanung in Grenzen gehalten werden kann. Grenzsteuersätze (einschliesslich Sozialabgaben) auf dem Einkommen von über 50% sind – für viele überraschend - auch in der Schweiz keine Seltenheit.

Ein Blick über die Grenze zeigt, dass die Situation in Europa bei den Erbschafts- und Schenkungssteuern oft noch weit dramatischer ist. Steuersätze von 30 bis 40% sind häufig und können beispielsweise in Belgien bis zu 80% betragen. Auch die USA sind bezüglich Erbschafts- und Schenkungssteuern bei weitem kein Steuerparadies. Derzeit kann der Maximalsteuersatz bis zu 55% betragen. Er soll zwar schrittweise bis ins Jahr 2010 gesenkt werden, aber – wenn überhaupt – nur von der Bush-Administration.

Rechtzeitig handeln

? Was Unternehmerfamilien am meisten interessiert, ist der Ertrag nach Steuern, den sie durch eine Investition erwirtschaften, da für sie nur Erträge nach Steuern einen tatsächlich realisierten Gewinn darstellen.

? Allzu oft werden die Steuerfolgen einer Investition gar nicht, zu spät oder zu ungenau abgeklärt. Ungenügende Abklärungen können für den Investor unangenehme Überraschungen zur Folge haben.

? Sind steuerrechtlich relevante Sachverhalte erst einmal geschaffen, ist es in der Regel schon zu spät zum Handeln.

? Die Berücksichtigung der Steuerfolgen von Anlagen ist deshalb für Investoren ebenso von Bedeutung wie die Beurteilung von Risiken und Gewinnerwartungen.

? Steuern verdienen auch deshalb eine besondere Beachtung, da sie unabhängig vom wirtschaftlichen Erfolg einer Anlage anfallen können.

? Steuerersparnispotenzial liegt dort, wo anstelle von steuerbarem Einkommen Kapitalgewinne realisiert werden können, da diese - für in der Schweiz wohnhafte - Personen grundsätzlich nicht zu versteuern sind.

? Voraussetzung ist, dass diese Gewinne im Privatvermögen und nicht im Geschäftsvermögen anfallen, was durch rechtzeitige Planung bis zu einem gewissen Grad gestaltbar ist.

Family Office

Noch wichtiger als der Blick auf einzelnen Transaktionen bzw. Investitionen ist jedoch die langfristige und umfassende Steuerplanung für eine Familie.

? Der Vorteil eines „Family Office“ liegt darin, dass Investitionsspezialisten und Steuerexperten zusammenarbeiten, um Entscheidungsgrundlagen für Investitionen auszuarbeiten. Dabei muss beachtet werden, dass jeder Sachverhalt anders ist und daher vollständig erfasst und untersucht werden muss.

? Das gilt insbesondere für grössere Unternehmerfamilien, welche nicht nur über bedeutende Vermögen verfügen, sondern deren „Assets“ auch in aller Regel über viele Länder hinweg investiert sind und damit unterschiedlichen Rechtsordnungen unterliegen.

? Die Komplexität des Sachverhalts wird dadurch noch erhöht, indem sich die einzelnen Unternehmerfamilienmitglieder oft an verschiedenen Orten aufhalten und dadurch potentiell an mehreren Orten steuerpflichtig sein könnten.

Steuern zahlen, JA – aber am richtigen Ort ... !

Zur internationalen Steuerplanung durch ein „Family Office“ gehört zunächst die Beratung bei der Wahl des Steuerdomizils der Familienmitglieder. Die Frage der unbeschränkten Steuerpflicht richtet sich grundsätzlich nach dem Steuerdomizil. Dieses Domizil beeinflusst nicht nur den Einkommenssteuersatz, sondern in aller Regel auch die Erbschafts- und Schenkungssteuern.

? Die Schweiz ist im internationalen Vergleich für vermögende ausländische „Family Office“-Kunden insbesondere aufgrund der so genannten Pauschalbesteuerung attraktiv. Dabei wird die Besteuerungsbasis für Ausländer, die ihren Wohnsitz in die Schweiz verlegen, nicht aufgrund ihres weltweiten Einkommens und Vermögens, sondern aufgrund ihres Lebensaufwandes in der Schweiz sowie einzelner anderer Elemente festgelegt.

Die Schweiz ist als steuergünstiger Wohnsitz – abgesehen von Steueroasen wie Monaco oder den Bahamas – aber vermehrt der Konkurrenz anderer Länder wie England oder Österreich ausgesetzt. Die Wohnsitzverlegung kann sich für eine Familie in der Praxis jedoch als schwieriger herausstellen, als dies anfänglich den Anschein haben mag. Neben sozialen und emotionalen Faktoren (Familie, Freundeskreis, Schulen usw.) sind auch gesetzliche Regelungen im Heimatland der betreffenden Familie zu bedenken, die einen Wohnsitzwechsel mit steuerlichen Nachteilen erschweren können.

Bei der Domizilwahl müssen ausserdem die bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen (DBAs) beachtet werden. Diese regeln die Rückforderbarkeit ausländischer Quellensteuern (z.B. auf Dividenden, Zinsen oder Lizenzgebühren). Oft hängt die Frage der Rückforderbarkeit auch mit der Art der Besteuerung des Kunden im Inland zusammen.

Zu betonen ist allerdings, dass steuerrechtliche Überlegungen nie für sich allein genommen den Wohnsitz einer Familie bestimmen sollten, da es diesbezüglich wichtigere Determinanten im Leben geben sollte, als Steuersätze.

Steht das Steuerdomizil fest, muss untersucht werden, welche Investitionsstruktur gewählt oder wie diese optimiert werden kann, um die Steuerbelastung zu senken. So kann sich die Errichtung eines Anlagevehikels empfehlen, das es neben steuerlichen Vorteilen auch erlaubt, andere Familieninteressen wahrzunehmen und zu realisieren.

? Die Errichtung einer Holdingstruktur kann sich z.B. für das Halten von Beteiligungen als vorteilhaft erweisen.

? Wenn hingegen das Familienvermögen über mehrere Generationen geregelt und gesichert werden soll, bieten sich Lösungen via Trust oder Familienstiftung an.

? Sollen Immobilien im Ausland erworben werden, kann der Kauf über eine Gesellschaft Vorteile bringen.

Bei der Wahl der Organisationsstruktur für Vermögensverwaltungstätigkeit in der Schweiz ist die Unterscheidung in Privat- und Geschäftsvermögen essentiell.

Wenn die Vermögensverwaltung zur Vermeidung der Besteuerung von Kapitalgewinnen im Privatvermögen stattfindet, muss sie so ausgeübt werden, dass diese Aktivitäten steuerrechtlich nicht als Erwerbstätigkeit charakterisiert werden können. Ob beispielsweise der Handel mit Wertschriften oder Immobilien eine Erwerbstätigkeit darstellt oder nicht, wird von der schweizerischen Rechtsprechung unter Berücksichtigung der gesamten Umstände des Einzelfalles gewürdigt. Dabei weisen nachfolgende „Indizien“ auf eine Erwerbstätigkeit hin:

- **systematisches Vorgehen;**
- **häufige Transaktionen;**
- **kurze Besitzdauer;**

- **enger Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit;**
- **Einsatz spezieller Fachkenntnisse und/ oder erheblicher fremder Mittel zur Finanzierung;**
- **Bemühen, die Entwicklung des Marktes zur Gewinnerzielung auszunutzen;**
- **Wiederanlage des erzielten Gewinns in gleichartige Vermögensgegenständen**
- **eingehen aussergewöhnlicher Geschäftsrisiken;**

Nicht entscheidend ist, ob der Steuerpflichtige die Transaktionen selbst oder durch eine bevollmächtigte Drittperson, beispielsweise einen beauftragten Vermögensverwalter, abwickelt. Ist das „Family Office“ für die Auswahl der Vermögensverwalter zuständig, sind diesen Gesichtspunkten Rechnung zu tragen.

Ist die optimale Struktur für eine Familie gefunden, muss sie regelmässig sowohl aufgrund von Gesetzesänderungen als auch aufgrund der Veränderung der tatsächlichen Verhältnisse überprüft werden. Dieses permanente Monitoring wird ist ebenfalls eine Aufgabe, die vom Family Office übernommen wird.

Dank der umfassenden Gesamtübersicht, die das Family Office über die Familiensituation und deren finanziellen Angelegenheiten hat, kann es frühzeitig Entwicklungen antizipieren und Vorschläge formulieren.

Ein gutes Family Office muss dafür Sorge tragen, sowohl die rechtlichen als auch die steuerrechtlichen Informationen zu bündeln, um diese optimal in die Entscheidungsprozesse des Familienoberhauptes und der einzelnen Familienmitglieder einzubinden.

„Das Gegenteil einer grossen Wahrheit ist auch wahr!“

Ende August platzten die Verhandlungen der Siemens AG mit China um den ICE. Die Chinesen gaben dem japanischen Hochgeschwindigkeitszug Shinkansen den Vorzug, und Siemens wechselte den Verantwortlichen für das China-Geschäft aus. Was auch immer die Gründe in diesem Fall gewesen sein mögen, das Scheitern deutsch-chinesischer Verhandlungen ist ein häufiges Phänomen.

„Zahlreiche Verträge werden unterzeichnet, aber nur wenige führen zu einem erfolgreichen China-Engagement“, sagt Manuel Vermeer, Sinologe, Managertrainer und Dozent für Marketing Ostasien an der FH Ludwigshafen. Seiner Ansicht nach sind dafür nicht nur unterschiedliche Interessenlagen oder vordergründige Verständigungsschwierigkeiten verantwortlich, sondern tiefgreifende Unterschiede der Mentalität und des Denkens. Andere Experten teilen diese Ansicht. Ulrich Kühnen Psychologieprofessor der International University Bremen, ist überzeugt, dass die Menschen in Asien und im Westen „auf unterschiedliche Weise denken“ – man also sozusagen von „Software-Unterschieden im Gehirn“ ausgehen müsse. Zur Demonstration zeichnet der Psychologe in seiner Vorlesung eine steil abfallende Bilanzkurve in ein Koordinatennetz. „Und, wie geht die Kurve weiter?“, fragt er und drückt einem Studenten den Stift in die Hand. Ohne viel zu überlegen, führt dieser die Linie weiter abwärts. „Typisch Westler“, sagt Prof. Kühnen, „Asiaten würden solche Kurven nach unten i.d.R. mit Tendenz nach oben weiterzeichnen“. Asiaten glauben, dass sich alles stets verändert – auch der gegen-

wärtige Trend.“ Kühnens Vorbild ist der US-Sozialpsychologe Richard Nisbett, Autor des Buches *The Geography of Thought*. Nisbett hat in Studien mit insgesamt über 1000 Testpersonen Hinweise auf fundamentale West-Ost-Unterschiede in der Wahrnehmung und im Denken gefunden. So liess er in einem der Experimente 113 Amerikaner und 121 Asiaten Bilanzkurven zu Ende zeichnen. Die Probanden aus Asien entschieden sich um ein Vielfaches häufiger für eine Richtungsänderung der Kurve. Solche Resultate machen plausibel, warum westliche und asiatische Geschäftsleute häufig aneinander vorbeiverhandeln.

„Chinesische Geschäftsleute betrachten vertragliche Vereinbarungen nicht immer als in allen Punkten verbindlich“, sagt Lars Anke, China-Experte der German Asia-Pacific Business Association (OAV) in Hamburg. „Nach Vertragsabschluss beginnen deshalb oft die Probleme.“

Diese Erfahrung machte auch ein mittelständisches deutsches Maschinenbauunternehmen mit Filiale in Shanghai. Mit einem regionalen Zulieferer hatte man einen Vertrag über Preise und die zu liefernde Stückzahl abgeschlossen. Dann stieg der Stahlpreis, und der chinesische Partner weigerte sich plötzlich, zum vereinbarten Tarif zu liefern. „Die Rahmenbedingungen haben sich geändert“, erklärten die chinesischen Manager treuherzig.

Deutsche sind ungeduldig und hören nicht auf Zwischentöne

Dabei ist der vermeintliche Vertragsbruch vielleicht nur Folge einer anderen Wahrnehmungsweise. Nisbetts Lieblingsversuch, das „Aquarium-Experiment“, legt das zumindest nahe:

Er zeigte japanischen und amerikanischen Studenten am Bildschirm eine Aquarium-Szene. Im

Vordergrund schwammen grosse, bunte Fische. Daneben waren auch viele kleine zu sehen, Wasserpflanzen, Kieselsteine und Muscheln. Als der Bildschirm erlosch, sollten die Probanden notieren, was sie gesehen hatten.

Die Amerikaner beschrieben fast nur die grossen Fische. Die Japaner hingegen schilderten auch die Form der Algen und Steine bis ins Detail. Insgesamt erwähnten sie 70 Prozent mehr Randaspekte. Und während fast alle Amerikaner gleich im ersten Satz auf die Fische Bezug nahmen, begannen viele Japaner mit einer Beschreibung der Bodenbeschaffenheit oder Flora.

Fazit: Die Probanden aus Asien konzentrieren ihre Wahrnehmung weit weniger stark auf das vermeintlich Wesentliche und beziehen stattdessen den gesamten Kontext mit ein.

Als Kühnen ähnliche Experimente mit japanischen und deutschen Probanden durchführte, stiess er auf die gleichen West-Ost-Unterschiede. Das Verblüffende: Es liessen sich keine Differenzen zwischen Westeuropäern und Nordamerikanern nachweisen. Westeuropäer und Amerikaner scheinen sich – aus kognitionspsychologischer Sicht betrachtet – viel ähnlicher zu sein, als manchem lieb ist. Und die Resultate von Testpersonen aus so unterschiedlichen asiatischen Nationen wie China, Japan, Korea und Malaysia decken sich ebenfalls weitgehend.

Veränderte Rahmenbedingungen können für chinesische Geschäftsleute genauso wichtig sein wie der eigentliche Vertrag. Informationen werden in China in der Tat anders strukturiert als im Westen.

ANDERE LÄNDER, ANDERE SITTEN

Dies bestätigt auch Managertrainer Manuel Vermeer. „An den Anfang eines Vortrags gehört in Deutschland das Wichtigste. Bis Chinesen zum Punkt kommen, ermüden Westler oft so sehr, dass sie wegdämmern.“ **Fatal daran sei, so Vermeer, „das alles Problematische – also genau das, worum man eigentlich verhandelt – von den Chinesen i.d.R. erst am Schluss erwähnt wird“.**

Theresia Tauber, Sinologin, Psychologin und seit Jahren interkulturelle Beraterin bei der Siemens AG in München, hat ähnliche Erfahrungen gemacht: „Nicht nur uns bereitet es Mühe, Referaten von Chinesen zu folgen. Die deutsche Vortragsweise ist für diese ebenfalls sehr verwirrend.“ Tauber propagiert folgende Faustregel: **Die zentrale Botschaft nicht – wie bei uns gewohnt – an den Anfang stellen; stattdessen vor chinesischem Publikum das Wichtigste am Ende des Vortrags oder von Verhandlungen immer wieder repetieren.**

Chinesen glauben an Wahrheit und gleichzeitig ans Gegenteil

Betreffen die interkulturellen Differenzen womöglich nicht nur die Wahrnehmung, sondern auch die Art, Schlussfolgerungen zu ziehen? Beispiel: Nisbett gab je 60 Testpersonen aus den USA und Korea Essays über Fidel Castro zu lesen. Einige der Autoren vertuefelten den kubanischen Staatschef, andere lobten seine Politik. Nisbett wies seine Probanden mit Nachdruck darauf hin, dass die Verfasser der Texte ihren Standpunkt nicht frei gewählt hatten und privat völlig anderer Meinung sein konnten. Anschliessend sollten die Testpersonen einschätzen, was die Autoren in Wirklichkeit von Castro halten. Die Amerikaner unterstellten den Verfassern der Lobeshymnen auch privat grössere Sympathie für ihn, was Nisbett nicht überraschte.

Irritiert war der Psychologe zunächst, als auch die asiatischen Testpersonen mehrheitlich nicht zwischen Text und privater Überzeugung der Autoren differenzierten. Daher variierte er die Versuchsordnung: Er liess neue Probanden selbst Essays mit vorgegebener politischer Grundhaltung verfassen und wiederholte das ursprüngliche Experiment. Nun unterschieden die Koreaner – wie erwartet – klar zwischen Texten und privater Überzeugung, während die Amerikaner nach wie vor auf eine Castro-kritische Einstellung des Schreibers verwiesen.

Nicht wenige Experten aus Asien bemängeln, dass wir „Westler“ es uns gelegentlich zu einfach machen. **„Manchmal sind wir zu ungeduldig und hören die Zwischentöne nicht. Anders die Chinesen: „Spätestens wenn ein leitender Mitarbeiter einer chinesischen Firma sagt: Alles kein Problem, ich muss nur noch meinen Chef fragen, sollte man mit Probem rechnen.“**

Doch weshalb betrachten Menschen in Ost und West die Welt so unterschiedlich? Genetische Gründe schliesst Nisbett aus. So konnten Forscher der University of British Columbia in Vancouver nachweisen, dass die Testergebnisse von in Kanada lebenden Asiaten denjenigen von Westlern immer ähnlicher werden, je länger sie im Land sind. Das spreche für erlernte, kulturspezifische Wahrnehmungs- und Denkmuster.

„Westeuropa und die USA sind bis heute stark von der griechischen Antike geprägt“, erklärt Nisbett. Die Idee der individuellen Freiheit wurde dort geboren, die Tradition der öffentlichen Debatte und das naturwissenschaftliche Denken dort begründet. Die altchinesische Kultur sah den Menschen primär als Teil sozialer Netze, eingebunden in Familie, Dorfgemeinschaft und Staat.

So ist in China das sog. „Guanxi“-Prinzip entstanden – ein Phänomen, das mit den westlichen Beziehungen nur unzureichend wiedergegeben wird. Bei „Guanxi“ handelt es sich vielmehr um die Verflechtung gegenseitiger Verpflichtungen und Ansprüche, die über grosse Zeitspannen hinweg verbindlich ist. „Wenn etwa der A dem B einen Gefallen tut, gleichzeitig aber dem C einen schuldet, dann kann C diesen auch von B einfordern“, so Vermeer. Doch nicht alle dieser bemerkenswerten Resultate lassen sich über das Ausblenden oder Einbeziehen von Kontext-Einflüssen erklären. So scheinen Asiaten auch mit widersprüchlichen Aussagen ganz anders umzugehen als Westler:

Nisbett legte Testpersonen wissenschaftliche Studien vor (A&B). In A wurde behauptet, dass Menschen, die besonders alt werden, sehr viel Fisch essen. Studie B legte hingegen nahe, es sei besonders gesund, auf den Verzehr von Fisch generell zu verzichten. Die Chinesen und Amerikaner sollten nun ankreuzen, wie einleuchtend ihnen diese Ergebnisse vorkamen.

Als sie die Studien einzeln vorgesetzt bekamen, trauten beide Gruppen eher Studie A. Doch als sie die beiden Studien gleichzeitig erhielten, zeigten sich Differenzen: Die Amerikaner hielten nun Studie A für plausibler; die Chinesen hingegen fanden nun beide gleich überzeugend. Nisbett erklärt auch dieses Phänomen aus der Geschichte:

Während die naturwissenschaftlichen Modelle im antiken Griechenland der formalen Logik genügen mussten, glaubten die alten Chinesen an die gleichzeitige Gültigkeit paradoxer Aussagen. Wie heisst es doch so schön im Zen-Buddhismus?

„Das Gegenteil einer grossen Wahrheit ist auch wahr.“

MACHT CHINA ERNST, STÜRZT DER DOLLAR AB

Die Finanzminister haben sich vom Optimismus der Zentralbanker anstecken lassen. Gemeinsam ist ihnen auf der Herbsttagung des Internationalen Währungsfonds eine zuversichtliche Erklärung über den Zustand von Wirtschaft und Finanzen auf der Welt gelungen. Sie hatten auch eine Delegation aus der Volksrepublik China eingeladen. **Denn die G7-Finanzverantwortlichen wissen, dass in Peking der Schlüssel für die Entwicklung der Weltfinanzen und damit auch der Weltwirtschaft liegt.**

Wie von den Ministern der alten Industriestaaten gewünscht, hat denn auch der Chef der People's Bank of China, Zhou Xiaochuan, fest versprochen, irgendwann - aber ziemlich bald - zu einem flexiblen Wechselkursregime zum Dollar überzugehen. Wann genau, liess er offen. Das offizielle Communiqué spricht wie schon vor einem Jahr in Dubai davon, dass mehr Flexibilität der asiatischen Währungen erwünscht sei.

Währungssystem auf dem Weg zum Crash

Die Anbindung der chinesischen Währung an den Dollar ist zum Eckpunkt eines internationalen Währungssystems geworden, das stabil wirkt, aber auf einen Crash zutreibt. Die Triebkraft für die sich aufbauenden Spannungen liegt in den USA, deren Verschuldung gegenüber dem Rest der Welt immer schneller wächst. Die Sollbruchstelle im System dürfte in China liegen. Der sagenhafte Investitions- und Bau-Boom dürfte bald kollabieren. Der Dollar ist seit Anfang des Jahres entgegen der allgemeinen Erwartung nicht weiter abgerutscht.

Das Leistungsbilanzdefizit der USA hat sich zwar noch ausgeweitet, aber es scheint niemanden mehr zu beunruhigen. Vor einem Jahr hatten die Finanzminister und Notenbanker auf ihrer Tagung in Dubai sich noch offiziell Sorgen darüber gemacht. Sie wollten erreichen, dass der Dollar nicht abstürzt, sondern langsam billiger wird. Sie wollten ausserdem, dass er nicht nur gegenüber dem Euro, sondern vor allem gegenüber den asiatischen Währungen abwertet. Erreicht wurde das Gegenteil.

Der Dollar verlor zwischen September 2003 und dem Jahreswechsel 2003/04 vor allem gegenüber dem Euro. Gegenüber dem Yen wurde er trotz massiver Yen-Verkäufe der Bank von Japan etwas schwächer. Die Relation zur chinesischen Währung blieb unverändert. Schliesslich ist Chinas Währung fest an den Dollar gekoppelt. Erst Anfang 2004 setzte sich die Erkenntnis durch, dass die Asiaten schier unbegrenzt Dollar aufzukaufen bereit sind, um ihre Währungen niedrig zu halten. Seitdem herrscht auch bei der Dollar-Euro-Relation Ruhe. Und die Finanzmärkte verfügen über ein neues Stabilitätsmodell.

In seinem Kern steht die Zentralbank Chinas. Sie kauft alle Dollar auf, die sie kriegen kann. Sie erreicht damit nicht nur, dass der Dollar stabil bleibt, sondern auch, dass die Kapitalmarktzinsen niedrig bleiben. Das ermöglicht es den Amerikanern, weiter Geld auszugeben, die Wirtschaft und die Importe auf Wachstumskurs zu halten und die Defizite in der Handels- sowie Leistungsbilanz massiv auszuweiten.

Um dies zu rechtfertigen, erklären manche Investmentbanker diesen Zustand für dauerhaft und quasi normal. Aus der Anbindung vieler asiatischer Währungen an den Dollar wird einfach ein gemeinsamer Dollar-Währungsraum.

Dieser Raum besteht, vereinfacht gesprochen, aus zwei Regionen. Die eine, vornehmlich China, produziert, investiert und wächst, was das Zeug hält, und entwickelt sich so zum Gläubiger. Die andere Region, die USA, konsumiert und hält so den Absatz der Waren produzierenden Region in Schwung.

Zur Finanzierung ihres Konsums werden die Bürger der zweiten Region mit billigem Geld der eigenen Notenbank versorgt. Das reicht nicht, also finanziert Region eins auch das wachsende Defizit von Region zwei. In diesem realitätsnahen Modell fliesst kein Dollar nach draussen. Das Leistungsdefizit der USA wird ganz und gern von China übernommen. Eine Dollar-Abwertung ist nicht nötig, noch entsteht sie spontan durch einen Angebotsüberhang.

Tatsächlich beschreibt das Modell ganz gut, warum an den Devisenmärkten in der letzten Zeit Ruhe herrschte. Überschüssige Dollar kaufte die chinesische Notenbank, somit gab es am Devisenmarkt keinen Dollar-Überhang mehr. Das Problem der Weltwirtschaft sind die USA. Das Leistungsdefizit dürfte nach Kalkulationen von Goldman Sachs in diesem Jahr fast 6 % des BIP erreichen. Ende 2003 waren erst 4,8 %. D.h., trotz der Dollar-Korrektur in der zweiten Hälfte 2003 hat sich das Problem verschärft. Es hat eine Grössenordnung erreicht, die die Verschuldung immer schneller nach oben treibt. Die US-Nettoverschuldung dürfte Ende 2004 23 % des Bruttonettoprodukts ausmachen und könnte bis 2008 auf 40 bis 50 % steigen. So etwas ist nicht durchzuhalten, selbst für ein Land wie die USA nicht.

Es wird krachen, und zwar bald. Der Dollar wird fallen, wenn Peking sein Versprechen wahr macht, seine Währung freigibt und damit die Dollar-Symbiose mit den USA beendet.

Wer den Mittelstand überzeugt – gewinnt !

Warum stehen entlang der Lake Avenue bloss so viele Werbeschilder für Wassersprinkler? Die Vorgärten hier sind doch längst perfekt. Vor jedem Grundstück ist der Rasen sattgrün und penibel gemäht, Stars and Stripes flattern über den Hauseingängen, in mancher Garageneinfahrt stehen drei Autos. Die Gegend zeugt vom Wohlstand ihrer Bewohner: geräumige Einfamilienhäuser und kleine Villen, umgeben von Bäumen und Parks.

Der 15.000-Seelen-Ort Clark in New Jersey hat einen kleinen Boom hinter sich. Wie in fast allen Vorortsiedlungen der Umgebung haben sich die Hauspreise in den vergangenen 4 Jahren nahezu verdoppelt. „Unter USD 250.000 kriegen Sie hier gar nichts mehr“, sagt Ron Puorro, ein örtlicher Banker. Könnte man sich einen besseren Platz vorstellen, um ein Stück des Amerikanischen Traums zu erwerben, wie ihn die Frauen und Männer der Mittelschicht in den USA träumen? Ein behüteter Vorort, eine Reihe angesehener Schulen, eine recht homogene Bevölkerung. 93 % der Einwohner sind Weisse, 88 % haben mindestens Highschool-Abschluss, das mittlere Haushaltseinkommen beträgt USD 65.000, fast doppelt so viel wie der amerikanische Durchschnitt.

Eine Autostunde von Clark entfernt, beschwören die Republikaner bei ihrem Parteitag in New York die „robuste wirtschaftliche Erholung“, wie George W. Bush sagt – die Wirtschaft, die „auf allen Zylindern feuert“ und die trotz aller Unkenrufe „schneller wächst als die unserer wesentlichen Handelspartner“.

Doch Bushs demokratischer Widersacher John Kerry hat ebenfalls eine Wahlkampfformel für wirtschaftliche Fragen gefunden: „Klassenkampf“. Seine Wahlstrategen haben genau jene Bürger ins Auge gefasst, deren ökonomische Ängste unter der Bush-Regierung kräftig zugenommen haben: die Mittelschicht. Leute mit Haushaltseinkommen zwischen USD 25.000 und 100.000 im Jahr. Bewohner wie im Örtchen Clark. Sie werden am 2. November die amerikanische Präsidentschaftswahl entscheiden.

Demokraten locken mit Subventionen und Steuersenkungen

Die Mittelschicht stellt den Grossteil der Wechselwähler, um die Bush und Kerry buhlen. Gerade erst zeichnete eine Umfrage der Meinungsforscher „Democracy Corps“ eine düstere Selbstwahrnehmung dieser Gruppe: „Eine wachsende Mehrheit, fast 60 %, sieht für die Mittelschicht knappe Jobs, stagnierende Einkommen, gekürzte Sozialleistungen und steigende Gesundheitskosten.“

Gezielt hat Kerry daher Subventionen und Steuererleichterungen für mittelständische Familien vorgeschlagen, darunter Abschreibungen für die Universitätsausbildung und eine Gesundheitsreform. Und siehe da: Die Umfragen verzeichnen seit Wochen einen demokratischen Vorsprung – wenigstens in Sachen ökonomischer Kompetenz.

Nun ist „Middle Class Squeeze“, also das Ausquetschen der Mittelschichten, in etlichen Wahlkämpfen ein beliebtes Thema für Populisten gewesen. Doch diesmal haben diese Besserverdienenden tatsächlich ein Hühnchen mit dem amtierenden Präsidenten zurufen – grosse Teile von ihnen sind unter der Regierung Bush schlecht weggekommen.

Die massiven Steuersenkungen, die zum Kernstück der Bushschen Wirtschaftspolitik gerieten, überraschten viele Beobachter wegen ihrer Verteilungswirkungen. Laut Bericht des Congressional Budget Office ist ein Drittel dieser Steuersenkungen dem obersten Prozent innerhalb der Einkommensverteilung zugute gekommen, also Haushalten, die im Schnitt USD 1,2 Millionen im Jahr verdienen. Die mittleren 60 % verbesserten sich dagegen nur um rund 2 %.

Was den Mittelschichten an Steuererleichterungen blieb, wurde zudem durch steigende Ausgaben getilgt. Gesundheitskosten zum Beispiel: Viele Amerikaner müssen nun ihre Versicherungskosten (im Durchschnitt USD 9.000 im Jahr für eine Familie) selbst zahlen, weil sie vorübergehend ihren Job verloren haben oder ihr Arbeitgeber die Sozialleistungen radikal zusammenstrich.

Eine College-Ausbildung kann in den USA bis zu USD 100.000 kosten; etliche Schulen, Kindergärten und Universitäten haben ihre Gebühren um zweistellige Prozentsätze erhöht, weil die Kassen der Kommunen leer sind. Die steigenden Ölpreise waren der jüngste Schlag für die Mittelschicht mit ihren teuer zu beheizenden Eigenheimen und benzindurstigen Familienlastern.

In Clark betreibt die Immobilienmaklerin Deborah Ratcliff ein kleines Büro. „Könnte sein, dass hier in den kommenden Monaten eine Reihe von Häusern verkauft werden muss. Ich bin seit 28 Jahren in diesem Geschäft, meine Nase sagt mir: Dieser Boom ist zu Ende.“ Vor ein paar Monaten habe sie Häuser noch über Nacht verkauft, jetzt dauere es Monate. Viele Immobilien sind zuletzt mit „100 %-Krediten“ finanziert worden: d.h. immer teurere Hypothekenkredite für komplett auf Pump gekaufte Häuser.

„Wissen Sie, sehr viele Leute haben ihre Häuser unter der Annahme gekauft, dass sie auf Jahre hinaus zwei Verdiener im Haushalt haben“, sagt Frau Ratcliff. „Was geschieht, wenn plötzlich einer wegfällt? Das macht einem doch Angst – oder?“ Landesweit erscheint der soziale Abstieg vielen Familien inzwischen als eine reale Bedrohung: Arbeitslosenversicherung und soziale Hilfen sind in den USA auf ein Minimum zusammengeschrunpft, Ersparnisse werden von den Kosten für Gesundheitsversorgung oder Schulbildung schnell aufgeessen. Um den Arbeitsmarkt steht es schlechter, als die offizielle Arbeitslosenquote von 5,5 % vermuten lässt. Nach wie vor hinkt die Zahl der neu geschaffenen Stellen hinter dem Bevölkerungswachstum her. So viele Amerikaner wie noch nie haben sich ganz vom Arbeitsmarkt verabschiedet, und gut bezahlte Jobs sind immer schwerer zu finden, weil das Outsourcing in ferne Länder manchen Mittelstandsjob verschwinden liessen.

Beispielsweise den von Frau Martinez, die aber bereit ist zu kämpfen. „Ich habe hart gearbeitet und 20 Jahre in den USA Steuern bezahlt, manchmal hatte ich zwei Stellen auf einmal. Ich habe es in die Mittelschicht geschafft und bin nach Europa in den Urlaub gereist. Jetzt soll das alles aus sein?“ Äusserlich ist der eleganten Frau, in den Fünfzigern, die in der Dominikanischen Republik geboren ist und die US-Staatsbürgerschaft hat, keine Notlage anzumerken. Für ihr kleines Apartment in der New Yorker Midtown zahlt sie gut USD 1.000/Monat. „Ich hatte einen guten Job, also habe ich mir gesagt, ich kann mir diese Wohnung leisten.“ 10 Jahre hat sie in der Buchhaltung von Amexco gearbeitet, dann als Sekretärin und als Empfangsdame bei Sotheby's. Nebenbei studierte sie Volkswirtschaftslehre.

Doch als 2001 die Wirtschaftslaute einsetzte, musste Martinez einen Job als Telefonistin beim Arbeitsamt annehmen – mit USD 27.000 im Jahr verdiente sie deutlich weniger als zuvor. Bis sie auch diese Stelle verlor. Mangels Krankenversicherung ist Martinez seit Monaten nicht mehr beim Arzt gewesen, ihre Ersparnisse sind aufgebraucht. „In 2 Wochen geht mir das Geld aus, dann setzt mich mein Vermieter auf die Strasse“ Bei der karitativen Vereinigung ihrer Nachbarschaftskirche bekam sie einen kopierten Zettel in die Hand gedrückt: „Wir bedauern, dass wir im Augenblick keine neuen Fälle aufnehmen.“

Sozialneid wie in Europa hat in den USA stets nur eine untergeordnete Rolle gespielt: Selbst arme Amerikaner neigen dazu, den Wohlstand der anderen als verdient anzuerkennen, und 19 % der US-Bürger wännen sich in Zukunft unter dem reichsten 1 % der Bevölkerung. Andererseits melden Sozialdienste nun vermehrt auch aus wohlhabenderen Kreisen Fälle von Obdachlosigkeit und Zahlungsunfähigkeit. Die Zahl der Offenbarungseide erreichte zuletzt ein Rekordhoch von 1,6 Millionen. 92 % der Bankrotteure waren Mittelklassefamilien, wie das Consumer Bankruptcy Project in Harvard herausfand. Ein Drittel dieser Familien hatte auf diversen Kreditkarten ein gesamtes Jahresgehalt an Schulden angesammelt.

Die Konsumforscherin J. Schor beklagte „den verausgabten Amerikaner“, der Ökonom Robert Frank schrieb ein kritisches Buch über das „Luxusfieber“ und der konservative Kommentator Robert J. Samuelson schlägt vor, dass die ausgequetschten Mittelschichtler seltener essen gehen, ihre Kleinlaster verkaufen und mit ihren ohnehin schrumpfenden Familien in kleinere Häuser umziehen sollten.

Aber mal ehrlich: Verzichten kommt in den USA nicht gut an, denn Amerika begreift sich als Mittelschicht-Gesellschaft. Wenn der Amerikanische Traum für die Mittelschichten nicht mehr in Erfüllung geht, frustriert es auch all jene, die ihren Weg nach oben antreten wollen. Können Kerry und die Demokraten sich also schon die Hände reiben und darauf einrichten, dass die enttäuschte Mittelschicht dem Präsidenten die Quittung serviert? Wird die Vernachlässigung der Mittelschicht zum Eigentor für Präsident Bush?

1992 hatte Bill Clintons Wahlkampfmanager Paul Krugman sein berühmtes Plakat im Hauptquartier der Demokraten aufgehängt. „**Es ist die Wirtschaft, Dummkopf!**“ stand drauf, und tatsächlich unterlag Bush sen. damals vor allem wegen der schwachen Wirtschaftslage.

Doch 2004 ist eine Ausnahmewahl: 41 % der befragten Amerikaner geben an, dass ihnen der Krieg im Irak und der Kampf gegen den Terror am meisten am Herzen liege – deutlich vor „ökonomischen Fragen (26 %). Ein grosser Teil der ländlichen Mittelschicht erregt sich zudem über Ehen homosexueller Paare, die Entfernung von Kreuzen aus öffentlichen Gebäuden, die Dominanz der „linken“ Presse und die „dekadente“ Hollywood-Kultur. Hier hat allerdings Präsident Bush wiederum die besseren Karten.

Erinnern wir uns, als es dem Schauspieler Ronald Reagan 1980 gelungen war, die Wirtschaft in den Mittelpunkt seines Wahlkampfes zu stellen und er am Ende einer TV-Debatte mit dem amtierenden Präsidenten Jimmy Carter das Wahlvolk fragte: „Geht es Ihnen heute besser als vor vier Jahren?“ Heute würden ihn viele Mittelschichtler mit einem klaren Nein beantworten.

Szenarien der US-Präsidentschaftswahl

Vom grossen britischen Ökonomen *John Maynard Keynes* stammt der Satz: „**Die Märkte können länger irrational bleiben als wir liquide.**“ Nach dem 1. Weltkrieg glaubte Keynes, dass der Wert der Reichsmark wegen der hohen Reparationsforderungen an Deutschland langfristig fallen müsse, und spekulierte gegen die deutsche Währung. Er hatte in der Sache zwar Recht, doch seine Spekulation ging nicht auf. Es dauerte noch eine ganze Zeit, bis die Reichsmark wirklich abstürzte. Keynes war zu diesem Zeitpunkt aber schon nicht mehr liquide.

Was Keynes damals beschrieb, hat heute noch Relevanz. Wie damals existieren in der Weltwirtschaft heute eklatante Ungleichgewichte. Das bei weitem grösste ist das hohe US-Zahlungsbilanz- und Haushaltsdefizit, das den Dollar als extrem überbewertet erscheinen lässt. Wer jedoch auf Grund dieser Erkenntnis jetzt gegen die Währung spekuliert, kann wie seinerzeit Keynes kräftig verlieren. **Dass der Dollar abstürzt, ist sicher.** Die Frage ist nur, wann, unter welchen Umständen und ob die US-Regierung bereit ist, den Absturz durch Änderung ihrer Wirtschaftspolitik abzufedern.

Der Grund für die fundamentale Überbewertung ist eine alarmierende Entwicklung in der US-Wirtschaft. Sie wurde in den letzten Jahren durch extrem lockere Fiskal- und Geldpolitik auf Touren gehalten. Für 2004 schätzt die OECD die Wachstumsrate auf 4,7 %. Das Problem ist, dass die USA ein derart hohes Wachstum brauchen, um ihren Finanzbedarf zu decken. Selbst eine, wie angestrebt, mildere Verlangsamung, hätte dramatische Konsequenzen.

Das Haushaltsdefizit beträgt in diesem Jahr laut OECD 4,7 %, die gesamte Staatsverschuldung 64,1 Prozent des BIP. Die Zahlen ähneln den deutschen (3,7 % respektive 66,9 %). Die USA haben jedoch ein Leistungsbilanzdefizit von 4,7 %, Deutschland dagegen einen Überschuss von 2,2 %. Addiert man das Haushalts- und Zahlungsbilanzdefizit der USA, kommt man auf 9,4 % des BIP für 2004, nach anderen Schätzungen sogar auf über 10 %. Die deutsche Wirtschaft hat sicher eine Menge Strukturprobleme, aber nicht annähernd so gravierende wie die amerikanische unter Präsident George W. Bush.

Ob Schulden nachhaltig finanzierbar sind, lässt sich am Schuldenstand und den jährlichen Defiziten nicht ablesen. Länder wie Deutschland oder Japan können sich weitaus höhere Schulden leisten als z.B. Argentinien. Das ist übrigens auch ein Grund dafür, dass das 3 %-Kriterium des europäischen Stabilitätspaktes ökonomischer Unsinn ist. Entscheidend für die Tragfähigkeit von Defiziten ist die Fähigkeit, Exporte zu generieren. Und da sieht es nicht gut aus für die USA, wo die Exporte nur 11 % des BIP ausmachen. Deutschland kommt 2004 auf 35 %. Die Sparquote der US-Haushalte liegt bei 2 %, wohingegen sie in Deutschland und Frankreich um die 11 % erreicht.

Die US-Defizite werden derzeit zu einem grossen Teil von asiatischen Investoren, insbesondere den Zentralbanken, finanziert, was die relative Stabilität des Dollar in diesem Jahr erklärt. Aber die Neigung und die Fähigkeit ausländischer Investoren, das US-Defizit zu immer schlechteren Konditionen zu finanzieren, ist begrenzt. Irgendwann implodiert dieses System. Es gibt verschiedene Szenarien dafür, wie sich dieses Ungleichgewicht anpassen wird.

Szenario 1) Bush gewinnt wieder. Seine Steuersenkungen werden aufrechterhalten. Er wird zwar versuchen, das Haushaltsdefizit einzugrenzen, aber es wird keine grundsätzliche Änderung in der Wirtschaftspolitik geben. Dann ist es nur noch eine Frage der Zeit, bis es zu einem gewaltigen Crash des Dollar und der US-Anleihen kommen wird.

Szenario 2) Kerry gewinnt, verzichtet aber auf eine grundlegende Änderung der Wirtschaftspolitik und gibt dem protektionistischen Druck seiner Partei und seines Vizepräsidenten nach. Das Ergebnis wäre dasselbe Szenario, wahrscheinlich schlimmer.

Szenario 3) Kerry gewinnt und verfolgt eine Wirtschaftspolitik à la Clinton. Er setzt Steuererhöhungen durch und erstellt einen glaubwürdigen Plan, das Haushaltsdefizit innerhalb von 8 Jahren zu eliminieren. Gleichzeitig versucht die Regierung in Zusammenarbeit mit der Notenbank Fed, den Wert des Dollar langsam den Realitäten anzupassen, etwa durch inoffizielle Zielzonen. Szenario 3 wäre relativ positiv, ist aber eher unwahrscheinlich.

Im Gegensatz zu Clinton im Jahr 1992 hat Kerry keine Strategie für die US-Wirtschaft ausser dem populistischen Vorschlag, die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland zu verhindern bzw. Firmen mit Subventionen dazu zu bringen, Arbeitsplätze wieder in die USA zurückzuverlagern. Die Demokraten sind protektionistischer als die Republikaner, aber haushaltspolitisch pragmatischer.

Szenario 2 ist vielleicht zu pessimistisch, Szenario 3 zu optimistisch. Insgesamt ergibt sich, dass für die Stabilität der internationalen Wirtschaft ein Präsident Kerry besser wäre. Allerdings sollte man sich nicht allzu grosse Illusionen machen, dass es dazu kommt.

EIN LITER ÖL AUF GROSSER FAHRT

Noch nie war Benzin so teuer wie heute. Warum? Begleiten wir einen Liter Rohöl auf seiner Reise von der Quelle in Kuwait durch den Suezkanal nach Rotterdam bis zu einer Tankstelle in Deutschland.

STATIONEN DER PREISSTEIGERUNG

Tag 1. in Kuwait: Muhammad Almulla, ein Mann mit orangefarbenem Helm, blauem Kittel und weissen Handschuhen, schraubt einen Druckmesser auf ein Rohrgebilde, das er *christmas tree* nennt. 500 psi zeigt das Gerät an. Psi steht für „*pound per square inch*“. Was das bedeutet, kann man erahnen, wenn man die Hand auf einen Ast des „Christmas tree“ legt. Er vibriert wie ein Schienenstrang, auf dem sich ein Schnellzug nähert. Almulla öffnet ein Ventil. Mit Gas vermisches Öl zischt heraus. Er füllt eine Probe in eine Flasche – unserer Geschichte kann beginnen. Es ist die Geschichte eines Liters Öl auf seiner Reise von der Quelle 473 im kuwaitischen Ölfeld Burgan bis einer Tankstelle in Deutschland.

Hält man, für einen ersten Eindruck, die Flasche Rohöl gegen die Sonne, dann zeigt sich, dass es nicht schwarz ist, sondern tiefbraun mit einem oszillierenden Stich Dunkelrot. Umso eindeutiger ist der Geruch der Flüssigkeit. Sie riecht jetzt schon schmutzig, wie ein undichter Tankklaster. Ein Tropfen des Liters kommt als Probe ans Tageslicht, der Rest wird im Rohr mit dem Druck fortgerissen und pulsiert durch eine Leitung zur Sammelstation, in der das Öl aus knapp 100 Quellen im Umkreis von fünf Kilometern zusammenläuft.

Die Temperatur beträgt schon am Vormittag 50 Grad im Schatten. Wenn eine Windböe den Wüstenstaub aufwirbelt, bleibt der wie grauer Dunst in der Luft hängen.

Burgan ist das zweitgrösste Ölfeld der Welt, fünfmal so gross wie Liechtenstein. Ohne Sondergenehmigung kommt kein Besucher an den freundlichen, ihrer Pflicht aber genau nachkommenden Wachmännern vorbei. Hinter dem Sicherheitsposten beginnt ein weites, konturloses Gelände, in dem man träge wippende Ölpumpen oder Bohrtürme vergeblich sucht. **Das erste Öl wurde hier 1938 von der zur BP gehörigen Anglo-Persian Oil Company und der US-Gulf Oil Company entdeckt. Die Förderung begann 1948, bis heute ist dafür kein grosses technisches Gerät erforderlich, denn das Öl dringt seit 56 Jahren wie Lava an die Oberfläche.**

Wie in einem übergrossen Stellwerk legen Arbeiter Hebel um, dirigieren die Flüssigkeit durch diverse Ventile. Wasser wird abgeschieden, Gas abgefackelt, Druck heruntergefahren. Öldunst würzt die Luft. Einige Arbeiter, die Köpfe in helle Tücher gehüllt, hantieren mit Schneidbrennern. Eine lebensgefährliche Arbeit, Sicherheitsvorkehrungen sind nicht zu erkennen. Ein Betriebsleiter weist die Männer an, den Boden aus Gründen des Feuerschutzes einzuwässern. Vor Jahren explodierte eine Sammelstation, vier Mann kamen dabei ums Leben.

In allen Schulbüchern dieser Welt steht in etwa dergleiche Lehrsatz:

„Erdöl ist in Millionen von Jahren aus organischer Materie entstanden. Unter Luftabschluss und unter Einwirkung von Druck und Hitze hat es sich aus Mikroorganismen und Pflanzen gebildet, die sich auf dem Meeresboden ablagerten.“

Zu Ende des 19. Jahrhunderts entwickelte der Russe Dimitrij Mendelëjew die sog. abiotische Theorie, die russische und ukrainische Geologen in den 50er Jahren des 20. Jahrhunderts zur Standardlehre der sowjetischen Erdölwissenschaft ausbauten. In der Wissenschaft konkurrieren heute widersprüchliche Hypothesen: die abiotische und die organische.

Der abiotischen Theorie Mendelëjews zufolge besteht Öl nicht aus organischer Materie, sondern formt sich tief unter der Erdoberfläche ständig neu und drängt von dort nach oben. Demnach ist Öl keine endliche, sondern wie Wind und Sonnenenergie eine sich erneuernde, im Überfluss vorhandene Ressource. Die abiotische Theorie macht seit drei Jahren im westlichen Europa und vor allem in den USA die Runde, ist jedoch auch äusserst umstritten.

Khalaf al-Anzi belächelt die in Mode geratene Sowjettheorie. Er ist leitender Reservoirgeologe der Kuwait Oil Company (KOC), eines regierungseigenen Betriebs, der die 1975 verstaatlichten Ölfelder des Landes verwaltet. „Ich kann mir vorstellen, dass Öl immer weiter entsteht. Aber sicher nicht ohne organische Materie. Und ganz sicher nicht so schnell, wie wir es ausbeuten.“ Al-Anzis Büro ist in einem schmucklosen Barackenbau in Achmadi untergebracht. Achmadi ist eine mittelgrosse Industriestadt in der kuwaitischen Wüste.

Aus der Zeit von British Petroleum von 1938 bis 1975 sind ein Rugbyclub und wunderschöne Villen im Kolonialstil geblieben. Gerade entsteht eine imposante, moderne Hauptverwaltung der KOC mit einer wie Dünen gewellten Fassade aus grünem Glas. Die Angestellten lassen ihre Allradautos an Tanksäulen auffüllen, die keinen Preis anzeigen. Denn, Treibstoff ist für sie kostenlos.

VOM ÖLFELD AN DIE TANKSTELLE

Woher kommt der Druck, der das Erdöl mit 500 psi aus dem Wüstenboden treibt? Tief unter dem Burganfeld liege eine wassergetränkte Bodenschicht, eine Art unterirdischer See, erklärt al-Anzi. Der erzeuge, durch den ganz natürlichen Wasserdruck, den Auftrieb. Auf dem Ölfeld liesse sich ein „natürlicher Entleerungsmechanismus“ beobachten. Dabei dringt das unter Hochdruck stehende Wasser ins Ölreservoir ein. Das Reservoir wird ständig kleiner - sehr langsam, aber doch unaufhaltsam. Auf einer Karte des geologischen Untergrundes kann man das sehen.

Tag 2 in Kuwait: Unser Liter Öl fließt aus der Sammelstation in das Öllager Süd, eine kaum zu überblickende Ansammlung riesiger Tanks in der Nähe von Achmadi. Zusammen mit einer weiteren Tankfarm besitzt das Öllager Süd ein Fassungsvermögen von 16 Millionen Tonnen. Das entspricht etwa einem Sechstel des Jahresbedarfs von Deutschland, des immerhin viertgrößten Erdölmarktes der Welt.

Öl ist nicht gleich Öl. Jede Sorte hat bestimmte Eigenschaften – wie Wein, der aus verschiedenen Anbaugebieten stammt. Neben dem mittelschweren Burganöl, das 80 Prozent der Produktion Kuwaits ausmacht, gibt es schweres Öl aus Minagisch, leichtes Öl aus South Maqua und ein *very light crude*, ein sehr leichtes Öl mit dem schönen Namen Kara'a al-Mara Nadschmah Nargelu. Im Öllager vor den Toren der Stadt Achmadi wird unser Liter ÖL mit den obigen Sorten zu Kuwait Export Crude (KEC) gemixt, mit spezifischen Gewicht von 30,5 API („American Petroleum Institute) und Schwefelgehalt von 2,65%. Einen Tag lang wird das verpanaschte Öl gelagert, damit sich letzte Wasserreste am Boden der riesigen Tanks absetzen können.

Tag 3 in Kuwait: Fragt man den Geologen Khalaf al-Anzi, was die Produktion unseres Liter Öl bisher gekostet hat, meint er: „So um USD 1,-/Barrel“. Ein Barrel, d.h. ein Fass von 159 Litern, ist die Einheit, in der Öl auf der ganzen Welt gehandelt wird, so, wie man es vor der Erfindung der Pipelines 1865 getan hat. Exxon Mobil rechnet z.B. für seine weltweiten Operationen Förderkosten von durchschnittlich USD 3,33 pro Barrel. Bei komplizierten Bohrungen im offenen Atlantik oder der teuren Erschließung von Ölsand im kanadischen Alberta schnellen die Kosten, wer immer da fördert, bis auf USD 20 pro Barrel hoch. **Kuwait produziert das billigste Öl der Welt. Rechnet man den Dollar für unseren einen Liter in Euro um, kommt man auf Förderkosten in Kuwait von 0,6 Euro Cent oder 0,006 Euro pro Liter !**

Unser Liter fließt danach in einer Überlandpipeline ein paar hundert Meter meerwärts und dann weiter zur *Al Salheia*, einem Supertanker der Kuwait Oil Tanker Company (KOTC), in der Nähe des ausgedienten Verladeterminals Sea Island, wo das Wasser tief genug ist. Mit 300.000 Tonnen voll beladen, schleppt ein „*Very large crude carrier*“ (VLCC) einen 25 Meter tiefen Bauch unter sich her. In den relativ flachen Gewässern des Persischen Golfs können solche Supertanker nicht näher als 20 Kilometer an Land heran navigieren. Die *Al Salheia*, ist durch Unterwasserrohre mit dem Festland verbunden. Zwei auf dem Wasser schwimmende Schläuche verbinden sie mit dem Schiff.

Als unser Liter in den Supertanker gepumpt wird, kostete er, wie gesagt, 0,6 Euro Cent. Dann geschieht ein Wunder. An Bord des Supertankers angekommen, kostet er plötzlich 16 Cent. „26 mal so viel“ !

So viel hat der Händler, der die *Al Salheia* für den Transport gechartert hat, für ihn bezahlt. Warum? Die Erklärung findet sich in einem komplizierten Prozedere: Das finanzielle Schicksal unseres, seinen Wert märchenhaft vervielfachenden Liter hatte schon 2 Monate, bevor er aus ölschwammiger Tiefe in die Steigleitung der Burganquelle in Kuwait gesprudelt ist, seinen Lauf genommen.

In Wesseling bei Köln ist eine von drei Raffinerien der deutschen Shell angesiedelt. Der Raffinerie lag ein Grossauftrag einer Strassenbaugesellschaft für Bitumen vor, den Grundstoff zur Herstellung von Asphalt. Bei der Destillation von Öl entstehen nicht nur Benzin und Diesel, sondern über ein Dutzend andere Produkte, von Flugbenzin, Methylalkohol, Flüssiggas, Ammoniak bis eben Bitumen. Aus dem Öl des Nahen Ostens lässt sich aufgrund seines spezifischen Gewichts besonders viel Bitumen gewinnen.

Susanne Schuetze-Kayser, Economics & Scheduling Manager des Kölner Unternehmens, bestellte bei der für den Einkauf zuständigen Shell Trading and Shipping Company (Stasco) in London einen Posten, mehrere hunderttausend Tonnen arabisches Rohöl. Die bekannten Namen im Geschäft – Shell, BP, ExxonMobil, Chevron und TotalFinaElf – fördern selbst nur knapp über 14 % des weltweit gewonnenen Rohstoffs. Sie sind in erster Linie Ölhändler und Ölveredler. Sie kaufen den grössten Teil ihres Bedarfs ein. Der Preis wird an drei Börsen fixiert, der New Yorker Nymex, der SGX in Singapur und der International Petroleum Exchange (IPE) London. Hier besorgte die Firma Stasco das Nahostöl für Wesseling, genau genommen besorgte sie an der Londoner Börse ein Papier mit Preis- und Lieferdatum.

VOM ÖLFELD AN DIE TANKSTELLE

Merkwürdigerweise steht auf diesem Papier „Brent“, als ob unser Liter das Öl aus einem durch die *Brent Spar* zu Berühmtheit gelangten Feld in der Nordsee stammen würde. Jackie Bullimore, die für die Marktanalysen der IPE verantwortlich ist, erklärt den verwirrenden Umstand wie folgt:

Öl wird je nach Bestimmungsort als „Brent“ für Europa, als „Dubai“ für Asien und als „West Texas Intermediate“ - für Amerika bezeichnet, ganz gleich, von welcher Sorte es ist. „Bei uns geht es um virtuelles Öl. Mit physischem Öl hat das nichts zu tun.“ Als die Stasco die Ladung übernimmt, zahlt sie also 16 Cent für unseren einen Liter, der an diesem Tag an der Londoner Ölborse für 22 Cent gehandelt wird. Das hat zwei Gründe.

Kuwait Export ist um 17 % billiger als das leichtere, bessere Nordseeöl. Minderwertigeres Öl zu raffinieren kostet mehr als leichtes, deswegen hat es von vornherein einen geringeren Preis. Nach dem Preisabschlag von 17 % hat die Stasco die Ladung immer noch billiger bekommen, als sie an diesem Tag in London gehandelt wurde – eine Differenz von 2,26 Cent/Liter. Diese hat Stasco gespart, weil sie ihn vor zwei Monaten virtuelles Öl erwarb, zum damaligen Preis für den jetzigen Liefertermin - ein Termingeschäft.

Damit beugen vor allem Grossabnehmer einem Kollaps vor. So wie die Stasco mit steigenden Ölpreisen spekulierte und frühzeitig einkaufte, sicherte sich die Luftansa 90 % ihres Treibstoffverbrauchs für 2004 im Voraus und kaufte ihn fast ein Viertel billiger ein als zum gegenwärtigen Zeitpunkt. British Airways besorgte sich 72 % ihres Bedarfs bis März 2005 sogar noch günstiger. Dazu sind allerdings grosse Mengen flüssigen Geldes erforderlich.

Tag 4 – noch immer in Kuwait:

Der Supertanker *Al Salhaia* hängt noch an der Boje. Das rote Unterteil ihres riesigen Leibes versinkt langsam im Wasser, bis nur der obere schwarze Rand zu sehen ist. Sie ragt nicht mehr aus dem Meer, sondern mutet fast wie ein überdimensionales U-Boot an. Wenn die Tanks bis oben voll sind, bleiben gerade noch zwei Meter Freiraum zwischen Kiel und Meeresboden. Insgesamt dauert die Beladung des Schiffs mit den 300.000 Tonnen 36 Stunden.

Unser Liter Öl, der dank des Börsengeschäfts so stolz an Wert zugesetzt hat, hat einen Anteil am Wohlstand in seinem Ursprungsland Kuwait. Die knapp eine Million Kuwaitis geniessen eine familienfreundliche Sozialpolitik, jedes Paar erhält nach der Hochzeit 70.000 Dinar (etwa € 190.000) als zinsloses Darlehen zur Abzahlung eines vom Staat gebauten Hauses. Erziehung und Gesundheitsversorgung sind frei, inkl. eventuell nötig werdender Behandlung in Londoner Privatkliniken. Steuern jeglicher Art sind unbekannt.

Kuwait ist ein zuverlässiger Öllieferant. Soziale Spannungen werden subtil überbrückt, politischer Streit ebenso subtil unterdrückt. Ein Höherer Ölrat unter Vorsitz des Ministerpräsidenten Scheich Saba Al-Achmed al-Saba trifft alle wichtigen Geschäftsentscheidungen. Die al-Sabas regieren das Land seit 200 Jahren.

Tag 5 – die Seereise beginnt:

Die *Al Salhaia* legt ab, fährt durch einen engen Tiefwasserkanal parallel zur Küste Saudi-Arabiens in den Persischen Golf und nimmt Kurs Südost Richtung Rotes Meer. Reisegeschwindigkeit (15 Knoten) und Anlieferdatum sind im Chartervertrag genau festgelegt, weil der Charterer den Treibstoff bezahlen muss und exakt kalkuliert.

An der Londoner Ölborse wird unterdessen immer weiter um sein virtuelles Dasein gefeilscht. Täglich, stündlich, oft minütlich klettern die Preise. Jeder Zeitungsbericht, jedes Gerücht, jede Agenturmeldung treibt die Fieberkurve nach oben. Die aktuellen Meldungen laufen als „Newsticker“ unter der Leuchttafel mit gerade ausgehandelten Kontrakten vorbei, z.B.

Statements eines irakischen Ministers, dass die von der US-Besatzungsverwaltung für USD 100 Millionen zum Schutz der Pipelines angeheuerte Privatarmee ihrer Aufgabe nicht gewachsen sei; ein Streik der Ölarbeiter in Nigeria; politische Unsicherheit in Venezuela; eine Erklärung des OPEC-Generalsekretärs, dass er in seinen Mitgliedsländern keine Möglichkeiten zur Ausweitung der Förderung sähe. Saudi-Arabiens Ölminister dementiert. Sein Land wolle jeden Tag 1,3 Millionen Barrel mehr fördern. Das sollte den Preisdruck stoppen. Die Notierungen geben tatsächlich nach, aber nur für kurze Zeit. Schon wiegen neue Hiobsbotschaften schwerer. Vor allem der drohende Kollaps der öffentlichen Stromversorgung Chinas, das Deutschland als drittgrössten Ölimporteur der Welt überholt hat. Immer mehr chinesische Haushalte versorgen sich mit Dieselgeneratoren. Wo soll all der Sprit für die Chinesen herkommen?

Noch wird das kapitalistische Spektakel sprichwörtlich wie auf einer Bühne aufgeführt. Aber es ist bereits geplant, die Londoner Börse demnächst auf elektronischen Handel umzustellen. Sie gehört der Tochterfirma einer im US-Staat Delaware registrierten Intercontinental Exchange Inc. als deren grössten Anteilseigner BP und die US-Geschäftsbanken Goldman Sachs und Morgan Stanley eingetragen sind.

VOM ÖLFELD AN DIE TANKSTELLE

In dem Zeitraum von seinem Einkauf als virtuelles Handelsgut ist der Wert unseres damals noch in der Erdtiefe ruhenden Liters von 16 auf 22 Cent hochgeschossen. Die *Financial Times* sieht für ihn einen Preis von 25 Cent zum Jahresende voraus, also einen Barrelpreis von USD 50,-. Die *Kuwait Times* zitiert einen Marktanalytiker, der meint, die kritische Schwelle könne schon in den nächsten Wochen überschritten werden. Mit dramatischen Konsequenzen für die Verbraucherländer. Pleiten, Einbruch der Aktienmärkte, Rezession.

Angesichts solcher Nachrichten wird schnell vergessen, dass erst vor drei Jahren alle Welt über den scheinbar unaufhaltsamen Kollaps der Ölpreise jammerte. Im November 2001 kostete der Liter Rohöl an der Börse in London 10 Cent. 1997 waren es weniger als 6 Cent. Die als Kartell gegründete Opec war damals so hilflos, wie sie es heute ist: Damals drosselten die Mitgliedsstaaten, die 40 % des weltweit verbrauchten Öls liefern und die auf knapp 80 % aller nachgewiesenen Reserven sitzen, die Produktion. Ohne Erfolg. Jetzt fördern sie mit ebenso wenig Effekt 16,5 % mehr als ihre selbst auferlegten Quoten.

Der Ölpreis bewegt sich unabhängig von dem, was die Opec tut. Der wahre Grund für die Preisschwankungen liege darin, so ein Kolumnist der *New York Times*, dass die mit Öl zusammenhängende Infrastruktur, Transport und Verarbeitung also, zu unflexibel sei, um den Finten der Märkte zu folgen. Öl gibt es gegenwärtig im Überfluss, auch wenn man Lomonossows konventionelle Theorie des endlichen Öls zur Grundlage nimmt. Zwar machen meistens pessimistische Vorhersagen die Schlagzeilen. Selbst die Ölmultis trauen ihrer Zukunft nicht:

BP veröffentlichte in den 70er Jahren eine Analyse, die davon ausging, dass die weltweite Förderung 1985 ihren Höhepunkt überschreiten würde. Shell setzte auf das Jahr 1999. Tatsächlich sind die nachgewiesenen Reserven heute fast doppelt so hoch wie damals, trotz einer jährlichen Zunahme der Förderung um ca. 2 %. Das ergab eine Aufstellung der englischen Universität Plymouth, wonach der Bestand der Reserven seit 1945 kontinuierlich schneller wuchs als der Verbrauch. Manche Fachleute glauben, das Ölzeitalter werde lange vor dem Versiegen der Quellen zu Ende gehen, wie das Kohlezeitalter lange vor einer Erschöpfung der Reserven zu Ende ging. Andere bevorzugen jedoch eher das Krisenszenario. Eins ist jedoch unbestritten:

Der Ölhahn lässt sich nicht, wie so oft gefordert, einfach „aufdrehen“. Fachleute sprechen von Reservoir-Development, d.h. jedes Ölvorkommen muss bei der Nutzung über Jahrzehnte behutsam entwickelt werden. Sonst wird das sensible Gleichgewichtsverhältnis von Öl, Gas und Wasser dauerhaft zerstört. Dazu kommen weitere Engpässe, die es zu überwinden gilt. Etwa den Durchmesser der Pipelines die Beschränkungen der Ladekapazitäten im Suezkanal.

Tag 15 Suezkanal>Rotterdam

Voll beladen kommt die *Al Salheia* nicht durch den viel zu flachen, 135 Jahre alten Schifffahrtsweg, der nur einspurig mal in die eine, mal in die andere Richtung zu benutzen ist. Vor der Einfahrt wird ein Grossteil der Fracht gelöscht und durch eine Rohrleitung auf die Mittelmeerseite gepumpt. In Port Said kommt die Ladung zurück an Bord. Ob es wirklich dasselbe Öl ist, da ist sich Kapitän Masoud Ali nie ganz sicher. Hauptsache, es hat die gleichen Eigenschaften:

Spezifisches Gewicht, Schwefel wie Wassergehalt. Hauptsache, es fehlen nicht 400 Tonnen, was auch schon vorgekommen ist. Hauptsache die Ladepapiere sind in Ordnung. Kapitän Ali ist ein würdevoller Herr, dessen natürlicher Autorität sich jeder beugt. Er spricht von dem komplizierten Beziehungsgeflecht von Händlern, Mittelsmännern und Maklern und der Schlüsselrolle, die sie in der Bewegung des Liters Öl von A nach B spielen.

So viel ist schnell klar. Die umständliche Passage durch den Suezkanal kommt trotz der einmaligen Gebühr von USD 305.000 pro Durchfahrt billiger als eine monatelange Reise um die Südspitze von Afrika. Während Wirtschaftsfrauentreffen, wenn Schiffstreibstoff billig, die Nachfrage nach Öl flau und Chartergebühren niedrig sind, ist das manchmal umgekehrt.

Derzeit kostet die Charter eines Supertankers wie die *Al Salheia* USD 18.000 bis 23.000 am Tag. Die Reeder, in unserem Fall die Kuwait Oiltanker Company, verdienen prächtig, weil ihre Kosten nur zwischen täglich USD 11.000 bis 14.000 liegen. Für die Reise nach Rotterdam verlangen sie etwa eine halbe Million Dollar. Der Charterer muss neben der Gebühr für den Suezkanal noch den Treibstoff, das sind etwa USD 315.000, plus am Ende der Fahrt noch einmal USD 130.000 Hafengebühren in Rotterdam. Mit dem Transport addieren sich USD 1,25 Millionen zu den Kosten der Ladung. Für unseren 1 Liter schlägt die grosse Zahl mit nur 0,3 Cent zu Buche. Der legt sein kommerzielles und fiskales Fett anderswo an.

Tag 30 Rotterdam-Hafen: Die *Al Salheia* macht nach 25-tägiger Reise zum festgelegten Zeitpunkt am Maasvlakte Olie Terminal in Rotterdam fest.

VOM ÖLFELD AN DIE TANKSTELLE

Die kolossale Anlage an der Ausfahrt des 35 Kilometer langen Hafens ist ein Gemeinschaftsunternehmen von BP, ExxonMobil, Kuwait Petroleum, Shell, Total und Vopak (holländische Reederei). Dort gibt es 2 Anleger für Supertanker und 36 Tanks, jeder so hoch wie ein 7-stöckiges Haus mit einem Durchmesser von 85 m. Über 4 Millionen Kubikmeter passen in alle zusammen hinein, mehr als das Ladevermögen der gesamten Tankerflotte Kuwaits. In 36 Stunden wird das Schiff leer gepumpt. Hafenmeister Leo Koet sagt dazu: „Schwarz ist schwarz, Öl ist Öl.“ Damit deutet er an, dass in den Tanks das Öl nach Herzenslust zwischen den Firmen ausgetauscht und auch vermischt wird. Er lässt bei der Entladung drei Proben ziehen, die er, in Flaschen abgefüllt, sortiert und etikettiert, in einem dunklen Nebengebäude wie in einem Weinkeller aufbewahrt. Als flüssige Belege, dass, solange er zuständig ist, alles mit rechten Dingen zugeht.

Tag 32 – in der Pipeline: Unser Liter verschwindet danach in der Rotterdam-Rhein-Pipeline (RRP), um in vier Tagen nach Wesseling bei Köln zu kommen. Rotterdam hängt ziemlich am Öltropf, denn ein Drittel der Hafengebühren fließt in den Etat der Stadt. Am Unterlauf der Maas findet man ein Konglomerat von Raffinerien und Tanklagern. Diese sind Ausgangspunkt eines internationalen Pipelinenetzes. In Deutschland reicht es bis Hamburg und Ludwigshafen. Die neuen Bundesländer werden aus dem russischen Samava versorgt, Süddeutschland aus Triest und dem französischen Lavéra. Die Leitung nach Wesseling gehört einem Konsortium aus Shell, BP und Texaco. Der Pipelinetransport kostet €3 bis 4 pro Tonne. Diese 4 Zehntel hinter dem Komma lassen den Preis aufgerundet erstmal auf 17 Cent pro Liter steigen.

Unser Liter Öl treibt – sozusagen - im Spaziergängertempo unter holländischen Wiesen und der norddeutschen Tiefebene rheinwärts. Der Transport auf einem Rheintanker würde nicht viel mehr kosten, einen halben Cent / Liter. Per Bahn wären es 9-mal mehr, und in einem LKW-Tankwagen 30-mal so viel wie in der Pipeline.

In Pipelines wird nicht nur Öl, sondern auch Flüssiggas, Benzin und andere Ölprodukte befördert. Aus der Zeit des Kalten Krieges gibt es ein eigenes, weit verästeltes Rohrleitungsnetz der Nato, das nun auch zivil genutzt wird. Die Bundesrepublik hängt heute zu 97 % von Importen ab. Ein Drittel kommt mittlerweile aus der Nordsee, 40 % aus den Nachfolgestaaten der Sowjetunion. Mitglieder der Opec lieferten 2003 nur 20 von insgesamt 106 Millionen eingeführten Tonnen. Der Anteil des Nahen Ostens ging von 83 % 1950 auf 9,6 % zurück. Für den Notfall wird Öl auf Vorrat gehalten, ein Viertel des Jahresverbrauchs, wie gesetzlich vorgeschrieben. Ein Grossteil ist unterirdisch in Salzstöcken bei Wilhelmshaven, Bremen, Hamburg und Heide eingelagert. Alle Ölfirmen müssen sich daran beteiligen. Der am Hamburger Jungfernstieg ansässige Erdölbevorratungsverband treibt zur Finanzierung eine Zwangsabgabe ein, die sich mit 0,005 Cent beim Preis jedes Liter Öl niederschlägt.

Tag 36 - Ankunft in Wesseling: Auf dem Raffineriegelände, unter den Nazis eine Braunkohleverflüssigungsanlage für Wehrmachtbenzin, erinnern nur noch einige Bunker an die braune Vergangenheit. In der Raffinerie destilliert Shell jährlich 16 Millionen Tonnen Rohöl, ein knappes Sechstel des deutschen Gesamtverbrauchs. Das 2 Quadratkilometer grosse Gelände reicht von der A555 bis ans Rheinufer und wirkt verwahrlost.

Der Betrieb ist so hoch automatisiert, dass 48 Arbeiter die Kernfunktionen der 8 Produktionsanlagen steuern können. **Die Raffinerie scheffelt zurzeit Geld wie nie. In einem Monat verdient sie so viel wie im ganzen letzten Jahr. Die Preise für Rohölerzeugnisse sind schneller gestiegen als das Rohöl selbst.** Die USA und China, beides Länder, die nicht über genug Raffinerie-Kapazitäten verfügen, um ihren Bedarf zu decken, kaufen, was sie können.

Von unserem Liter Öl keine Spur. Er ist irgendwo in Destillationskolonnen, Hydrocrackern, Entschwefelungs- und Olefinanlagen verschwunden. Das „Gemisch aus verschiedenen Stoffen wird in für Laien rätselhaften Prozessen in Flüssiggas, Gasöl, Mittelöl und Schweröl verwandelt. Aus Gasöl und den Mitteldestillaten entstehen Treibstoff, Heizöl und Flugbenzin. Das dauert nicht länger als einige Minuten. Andere Bestandteile werden in „kostbare Verkaufsprodukte“ wie Naphta, Benzol und Propylen verwandelt.

Und wieder die wundersame Preissteigerung: **An einer Shell-Tankstelle vor dem Firmentor kostet unser Liter Öl – nun als Benzin - 1 Euro 12 Cent, also 95 Cent mehr als kurz vor der Raffinerie. Sein Preis hat sich seitdem mehr als versechsfacht.**

Shell zufolge ist das nicht die Schuld des Unternehmens: **Nun schlage vor allem die Bundesregierung zu. Steuern machen 75 % des Benzinpreises aus.**

6 % zahlt der Endverbraucher für Transport, Vertrieb und Kapitalverzinsung. Nur 19 % spiegeln den Produktpreis wider. Nach dieser Kalkulation bleiben bei der Shell 4,24 Cent pro Liter hängen. Der Liter hat in der Raffinerie knapp 20 % an Wert zugesetzt.

VOM ÖLFELD AN DIE TANKSTELLE

Alle zwei Minuten rollt ein Tankwagen aus Tor 9 der Wesseling Raffinerie. Auf den meisten Lastern steht nicht Shell, sondern Aral, Jet Conoco oder Esso. Das Benzin ist überall das Gleiche. Die Mineralölfirmen nehmen es sich gegenseitig ab. Austausch nennen sie das. In Bayern gibt es an so gut wie jeder Zapfsäule Esso-Benzin aus Ingolstadt. Im Einzugsbereich von Wesseling verkauft jede Tankstelle Shell, ganz gleich, in welchen Firmenfarben sie angepinselt ist. Das verringert die Transportkosten.

Nur ein Drittel unseres kuwaitischen Liters wird als Benzin oder Diesel Autos, Lastwagen und Busse antreiben. Das zweite Drittel unseres Liters wird in der Industrie verfeuert, oft auch zum Betrieb werksinterner Kraftwerke. Eigentlich eignet sich Öl dazu nicht besonders. In der Gesamtstromerzeugung spielt es deshalb eine untergeordnete Rolle. In der Hauptsache hält es Räder am Laufen, Schwungräder in Stahlwerken und Traktoren auf ökologischen Bauernhöfen. Jetzt bestellen Privatleute Heizöl für den Winter. Sie kaufen 18,5 % unseres Liters ein. 6 % gehen als Kerosin an Fluggesellschaften oder werden als Nebenprodukte wie Kohlendioxid oder Schwefel aus der Raffinerie abtransportiert.

Die Ölfirmen versuchen mit Emotionen appellierenden Mitteln, den Preis des Endprodukts zu puschen. Vor einer Shell-Tankstelle flattern Fahnen, die einen neuen „V-Power“-Diesel anpreisen. Der kostet satte 35 Cent mehr als Normdiesel. Die Marketingleute wollen mit dem teuren Saft „einen anspruchsvollen Nischenmarkt bedienen“. In der Wesseling Tankstelle antwortet die Verkäuferin auf die Frage, ob der besonders teure Sprit viel gekauft werde zögernd: „Ja, doch, schon.“

Bei der Frage, ob der wirklich besser sei, Sie gibt kryptisch zurück: „Das muss jeder selber wissen. Die einen glauben, ihr Wagen läuft ruhiger, andere, dass sie mehr aus ihren Motoren herausholen können, wieder andere, er optimiere den Verbrauch.“ – Es ist also hauptsächlich Einbildung? – „Deshalb sage ich ja, jeder muss es selber wissen.“

Tag 37 – Erdölprodukte: Im Büro des Werkleiters Jürgen Kerth im petrochemischen Unternehmen Basell begegnen wir unserem Liter Öl aus Burgan zum letzten Mal in sichtbarer, wenn auch kaum mehr wieder erkennbarer Form. Er ist jetzt weiss, riecht nach nichts und hat die Form kleiner Kügelchen. „Ein reines Naturprodukt“, schwärmt Kerth. „Da ist nichts als Kohlenstoff und Wasserstoff drin.“

Der Chemiker sieht saubere Molekülketten, die unter Markennamen wie Lupolen, Moplen und Hostalen in den Handel kommen. Der Besucher verliert die Orientierung in einer schier endlosen, von unsichtbarer Hand gesteuerten Fabrikanlage, 610 km Rohrleitungen, 22 km Strassen, 12 km Eisenbahnschienen. 1,76 Millionen Tonnen im Jahr, die aus monumentalen Silotürmen in eine nicht abreisende Kolonne Lastwagen rieseln.

Basell ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Shell und BASF. Weil Raffinerieprodukte jetzt so teuer sind, macht das Werk Verluste. Man fragt sich, warum die Shell-Raffinerie ihrer verschwärteten Petrochemie nicht mit Preisnachlässen unter die Arme greift. Aber so läuft das nicht im Geschäftsleben. Die Raffineriegewinne gehen voll auf die Firmenbilanz. Die Verluste in der Petrochemie teilt der Ölmulti sich mit der BASF.

Geht man auf dem Marktplatz von Wesseling spazieren und sieht sich um, was aus den weissen Kügelchen geworden ist, wird man überall fündig. Die CDs im Musikladen, die Brillen beim Optiker. Der Metzger presst seine Leberwurst zwar in Naturdarm, die Bierwurst aber steckt in Kunstdarm, und „der ist aus Erdöl gemacht“. Der Obst- und Gemüsemarkt bietet im Sonderangebot eine Reihe von Ölprodukten an. Gerolsteiner Wasser, deutschen Gouda und Hühnchenschenkel. Das Hühnchen wurde mit Futter gemästet, das ohne Kunstdünger so preiswert nicht hergestellt werden könnte. Der Käse ist in aus Öl gewonnenem Wachs eingeschlagen. Kohlendioxid für den „quelleigenen“ Sprudel im Gerolsteiner Wasser wurde aus der Raffinerie Wesseling geliefert.

Auf die Frage, wie viel Öl er verkaufe, holt der Apotheker erst einmal eine Flasche Benzin und einen Topf Vaseline aus dem Regal. Aus Öl gewonnene Lippensalbe habe er seiner Kundschaft schon „ausgetrieben“, sagt er. Die schade mehr, als dass sie helfe. Dann setzt er sich an seinen PC und stellt fest, dass seine Apotheke eine Art Tankstelle ist. Im Computer kann er die Zusammensetzung von 330.000 Medikamenten abrufen. Jedes Medikament besteht aus Wirkstoffen und zahlreichen Hilfsstoffen, die entweder die Rieselfähigkeit im Herstellungsprozess, die Haltbarkeit, die Dosiergenauigkeit oder die zeitlich und lokal erwünschte Lösung der Tablette im Körper sicherstellen. Bei der Durchsicht der Hilfsstoffe stellt er immer wieder fest: „Das ist mit Sicherheit Öl, das ist wahrscheinlich aus Öl und das vermutlich auch.“ Er findet gerade zwei Mittel, die mit Sicherheit keine Spur unseres Liters aus der Burganquelle 473 in Kuwait enthalten: Aspirin und Tegal.

NUR NOCH EINE TABLETTE GEGEN HERZINFARKT

Patienten mit Herzinfarkt und anderen schweren Herzleiden müssen oft eine ganze Reihe von Medikamenten einnehmen. Die Basistherapie umfasst dabei meist einen **Betablocker**, einen **ACE-Hemmer** und ein **Thrombosedmittel**, i.d.R. Acetylsalicylsäure (Aspirin). Viele Betroffene benötigen ausserdem weitere Arzneien, darunter Cholesterinsenker, Hochdruckmittel, Medikamente zur Behandlung eines Diabetes und zur Stabilisierung des Herzrhythmus. Es ist daher wenig verwunderlich, dass etliche Patienten die Tabletten nicht regelmässig einnehmen. Häufig beruht die mangelnde Therapietreue auf Vergesslichkeit, teilweise auch auf unerwünschten Nebenwirkungen, vielen Patienten ist die Behandlung aber auch einfach zu kompliziert.

Doch nicht immer ist der Patient schuld, wenn es mit der Therapie hapert. Denn viele Ärzte versäumen es, ihren Patienten die einschlägigen Herz-Kreislauf-Mittel zu verschreiben. So führen diese zu einer deutlichen Verminderung der Sterblichkeit von Infarktkranken. Um die medikamentöse Behandlung herzkranker Patienten zu vereinfachen, haben englische Kardiologen vorgeschlagen, die wichtigsten Herz-Kreislauf-Mittel in einer einzigen Pille zusammenzufassen. Das Konzept der „Polypille“ gilt als ebenso sinnvolle wie praxisnahe Lösung, um die nach wie vor mangelhafte Behandlung von Patienten mit Herz-Kreislauf-Leiden endlich zu verbessern. Sie kommt nicht nur den Betroffenen selbst zugute, sondern erleichtert auch die Arbeit des Arztes.

Ein halbes Dutzend Wirkstoffe

Was die Zusammensetzung der Polypille angeht, besteht noch keine Einigkeit. Nicolas Wald und Malcol Law vom Wolfson-Institut für Präventive Medizin in London, die Urheber des neuen Konzepts, wollen gleich sechs Wirkstoffe in einer Tablette vereinen. Für ideal halten sie **drei unterschiedliche Hochdruckmittel, einen Cholesterinsenker** aus der Gruppe der Statine, **Acetylsalicylsäure und Folsäure**.

Aufgrund der Häufigkeit von Herz-Kreislauf-Leiden plädieren die englischen Kardiologen dafür, allen Personen vom 55. Lebensjahr an die Polypille zu verschreiben - und zwar unabhängig von der Höhe des jeweiligen Infarkttrisikos. Als Argument für ihr radikales Vorgehen führen sie an, die Anzahl und Ausprägung der verschiedenen Risikofaktoren gebe im Einzelfall ohnehin keine verlässliche Auskunft darüber, mit welcher Wahrscheinlichkeit es zu einem Herzinfarkt oder Gehirnschlag kommt. Da fast die Hälfte der Bevölkerung an solchen Attacken sterbe, benötige man dringend wirksame präventive Strategien. Die Häufigkeit unerwünschter Nebenwirkungen schätzen die Forscher auf 8 bis 15% je nach Wahl der einzelnen Medikamente.

Kritiker der Polypille bemängeln, dass die vorgegebene Konzentration der einzelnen Inhaltsstoffe nicht veränderbar wäre. Diesen Einwand wollten die Forscher nicht gelten lassen. Man könnte den unterschiedlichen Bedürfnissen auch dadurch gerecht werden, indem man stärkere und schwächere Polypillen herstellt.

Gesunden Menschen Medikamente gegen Herz-Kreislauf-Leiden zu verschreiben, hält der Kardiologe Lars Ryden vom Karolinska-Institut in Stockholm für abwegig.

Technische Schwierigkeiten

Bislang ist die Polypille noch Zukunftsmusik. Technisch gesehen stellt die Entwicklung einer Multimedikamentpille eine enorme Herausforderung dar. Weniger ehrgeizige Projekte dieser Art sind indes schon auf einem fortgeschrittenen Entwicklungsstand. So haben US-Wissenschaftler unlängst eine Kombinationspille erprobt, die sowohl einen Cholesterinsenker (Statin) als auch ein Hochdruckmittel (Kalzium-Antagonist) enthält - mit Erfolg. Dass es wichtig ist, wirksame Strategien zur Prävention von Herz-Kreislauf-Leiden zu entwickeln, wird von niemandem mehr bezweifelt.

So gehen mehr als 90 Prozent aller Herzinfarkte auf vermeidbare oder gut behandelbare Einflüsse zurück. Dies besagt eine internationale Studie, worin über 30.000 Männer und Frauen erfasst wurden, die eine Herzattacke erlitten hatten. Wie der Leiter des Projekts, Salim Yusuf von der McMaster-Universität Hamilton berichtet, könne die überwältigende Mehrheit aller Herzinfarkte auf neun Risikofaktoren zurückgeführt werden.

Am meisten ins Gewicht fallen eine ungünstige Konstellation der Blutfette und Tabakkonsum. Diese Risikofaktoren zusammen sind für rund zwei Drittel aller Herzinfarkte verantwortlich. Als herzscheidend erwiesen sich ferner Diabetes, psychosozialer Stress, hoher Blutdruck, wenig körperliche Bewegung und ein geringer Verzehr an Obst und Gemüse.

Bei jungen Menschen schlugen diese Risikofaktoren erstaunlicherweise mehr zu Buche als bei älteren. Massnahmen zur Vorbeugung von Herz-Kreislauf-Leiden sollten sich daher besonders an diese Gruppe richten.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.