



«Welcher Geldtyp
bin ich?»

Inhalt

Vorwort	7
Der Geldtypentest des MoneyMuseums Ein Interview mit dem Museumsdirektor	9
«Welcher Geldtyp bin ich?» Der Test des MoneyMuseums	17
Die Geldpersönlichkeiten im Film «Geld bewegt» Ein Kommentar des Museumsdirektors	29
«Die Psychologie des Geldes – Die acht Geldtypen und ihre Verteilung in Deutschland» Eine Studie des Commerzbank-Ideenlabors	37
Hemmschwellen beim Thema Geld Eine Pressemitteilung der Commerzbank	49
Der «Kanon der allgemeinen Finanzbildung» Ein ABC der Geldkompetenz aus dem Commerzbank- Ideenlabor	57
Die neun Münzsammlertypen Ein Beitrag der Historikerin Ursula Kampmann	67
«Geldtypen gibt es nicht, nur Geldindividuen» Eine Begegnung mit dem Geldseminarleiter Peter Koenig	81
Geld und Geiz Ein Interview mit dem Schauspieler André Jung	89

Vorwort

Typentests erfreuen sich einer enormen Beliebtheit. Wird in einer Zeitschrift gefragt: «Haben Sie ein dickes Fell?», «Haben Sie das gewisse Etwas?» oder «Wer passt zu Ihnen?», füllen mit grosser Wahrscheinlichkeit die meisten Leser – vom Teenager, über die Berufsfrauen und -männer mittleren Alters bis zu den Pensionierten – den Test aus und lesen interessiert die oft etwas oberflächliche Auswertung. Es ist wie mit dem Horoskop: Man ist neugierig und fasziniert, möchte etwas Neues über sich und das eigene Leben erfahren, auch wenn man dann nur halb daran glaubt.

Selbsterkenntnis war schon in der Antike ein Thema. Über dem Tempel des Apollo in Delphi war der kurze markante Spruch «Gnothi seautón» (Erkenne dich selbst) eingemeisselt. Und die ungebrochene Freude an Tests, die einem Aufschluss über die eigene Persönlichkeit geben sollen, zeigt, dass diese Devise auch noch für den Menschen von heute aktuell ist. Selbsterkenntnis gilt, philosophisch gesehen, als Basis für jedes sinnvolle Nachdenken über Gott und die Welt. Zur Welt gehört vieles: das All, die Natur, der Mensch und seine Beziehungen, die Wissenschaft, die Kultur und natürlich – aus der Sicht des MoneyMuseums ganz wesentlich – auch das Geld. Wer also einen sinnvollen, bewussten Umgang mit Geld entwickeln möchte, müsste zunächst einmal seine individuelle Geldpersönlichkeit kennen lernen. Geld aber war und ist teilweise heute noch ein Tabuthema. «Über Geld spricht man nicht» hat manch einer von uns schon in der Kinderstube mitbekommen. Das Vermeiden des Themas Geld führt in weiten Kreisen der Bevölkerung zu einer vorwiegend negativen Einstellung gegenüber – auch den eigenen – Finanzen, was die Gefahr von finanziellem Schaden erhöht.

Mit dieser Publikation möchte das MoneyMuseum einmal mehr das Bewusstsein für Geld und seine vielfältigen Facetten schärfen. Der Fokus liegt diesmal auf den verschiedenen Geldtypen – da wo Psychologie und der praktische Umgang mit der klingenden Münze, den raschelnden Nötchen und den flimmernden Zahlen der Bildschirmkonti aufeinander treffen.

Im ersten Beitrag spreche ich über meine Erfahrungen mit dem Geldtypentest, den ich für das MoneyMuseum entwickeln liess. Dieser Test wird Ihnen im zweiten Beitrag vorgestellt. Im dritten Beitrag kommentiere ich die Geldpersönlichkeit jener Personen, die im MoneyMuseums-Film «Geld bewegt» mitgewirkt haben.

In den Beiträgen vier, fünf und sechs werden Ihnen zwei Produkte der Commerzbank – genauer: ihres Ideenlabors – vorgestellt: einerseits die Geldtypenstudie, andererseits ein praktischer, alltagstauglicher Finanzratgeber für jedermann.

Im siebten Beitrag erzählt die Historikerin Ursula Kampmann augenzwinkernd von Münzsammlern und ihren Persönlichkeiten.

Im achten Beitrag spricht Peter Koenig, der Autor des Buches «30 dreiste Lügen über Geld», über seine Erfahrungen mit den Teilnehmern seiner Geldseminare.

Im neunten Beitrag schliesslich redet der Schauspieler André Jung über seine Hauptrolle in Molières Stück «Der Geizige» und über seine Ansichten und Erfahrungen mit Geld.

Über Geld reden und nachdenken macht Spass. Und das könnte doch der erste Schritt zur Selbsterkenntnis in Sachen Geldpersönlichkeit sein, auch für Sie.

Jürg Konzett
Museumsdirektor

Der Geldtypentest des MoneyMuseums

Ein Interview mit dem Museumsdirektor über den Test «Welcher Geldtyp bin ich?»

Einleitung

«Wir finden den Test lustig, cool, gut ...», «Der Test regt zum Nachdenken an», «Was kann man tun, um sich vom Normalo zum Hans im Glück zu entwickeln?» oder auch: «Ich bin nicht der Geldtyp, der bei der Auswertung stand» – der Test «Welcher Geldtyp bin ich?», den das MoneyMuseum vor über fünf Jahren online stellte, löst ganz verschiedene Kommentare aus. Bis heute haben ihn gut 10 000 Besucher gemacht und sich so das Geld wie einen Spiegel vorgehalten. Die Beliebtheit des Tests zeigt, wie die Suche nach Selbsterkenntnis uns Menschen auch in Sachen Geld umtreibt.

Daneben könnte auch der Wunsch mitspielen, seine Mitmenschen in ihrem Umgang mit dem – je nachdem – lieben oder schnöden Mammon zu verstehen. Denn nicht nur im Theater oder in der Literatur, sondern auch im Alltag begegnen wir ihnen, den typischen Geldcharakteren. Manager als Abzocker machen in der Tagespresse Schlagzeilen. Die liebe Cousine, die sich sonst sehr künstlerisch und locker gibt, entpuppt sich in Erbschaftsangelegenheiten als gieriger Geizhals. Der beste Freund, immer knapp bei Kasse, hat es wieder mal nicht lassen können, für sich und seine Liebste einen Urlaub in Mallorca zu buchen und bittet darum zum x-ten Male um Kredit. Was läuft denn da bloss ab?

Das Bedürfnis nach mehr Bewusstsein in Sachen Geld brachte den Museumsdirektor auf die Idee, einen eigenen

Online-Test zu kreieren. Dieser gibt dem Einzelnen Gelegenheit, anhand von 31 Statements zu Geld seiner individuellen Geldeinstellung nachzuspüren.

Im folgenden Interview spricht der Museumsdirektor über die Anliegen, die er mit dem Geldtypentest verfolgt, und die Erfahrungen, die er mit ihm gemacht hat.

Das Interview mit dem Museumsdirektor

Frage: Warum finden Sie es wichtig, dass man sich Gedanken über seinen Geldtyp macht?

Antwort: Geld ist ein wichtiger Teil unseres Lebens. Wir haben jeden Tag damit zu tun. Es verschafft Freiheiten, schafft Möglichkeiten oder es bindet und versklavt. Geld polarisiert aber auch, man liebt es oder man hasst es. Auf Geld reagiert man oft sehr emotional. Gerade darum scheint es mir wichtig, über das Geld und die eigene Einstellung dazu nachzudenken. Selbsterkenntnis kann zu besserem Umgang mit der eigenen finanziellen Situation verhelfen. Die Idee hinter meinem Test ist es, sich spielerisch in Bezug auf Geld zu hinterfragen. Stimmt zum Beispiel der Satz «Geld macht nicht glücklich» für mich? Oder bin ich der Ansicht: «Ich werde immer genügend Geld haben»? Sich solche Fragen zu stellen, halte ich für wichtig, in Bezug auf Geld, aber auch sonst im Leben.

Frage: Ihre Fragen gehen also dahin, dass ich mir überlegen muss, ob eine Aussage über Geld für mich stimmt oder nicht. Diese Fragen scheinen mir gar nicht so leicht zu beantworten, vor allem, wenn man beginnt, nachzudenken und abzuwägen. Sehen Sie das auch so?

Antwort: Die Frage nach Zustimmung oder Ablehnung einer bestimmten Aussage sollte man möglichst spontan beantworten, ohne gross nachzudenken. Das erste Gefühl, das man bei einer Frage hat, kommt aus dem Bauch. Wenn man nachzudenken beginnt, mischt sich der Verstand ein und der relativiert das erste Gefühl oft. Die Dinge werden plötzlich sehr komplex. Dieser Komplexität Rechnung tragend, kann man auf der Antwortskala unter vier Möglichkeiten auswählen. Auf den Satz «Geld macht nicht glücklich» kann man mit «Stimme zu» oder «Stimme nicht zu» eindeutig antworten, aber auch mit «Stimme eher zu» oder «Stimme eher nicht zu» einen Zwischenwert wählen. Zur Ermittlung eines eindeutigen Geldtyps kann es jedoch wichtig sein, auf der Antwortskala so oft als möglich auch die höchste oder die niedrigste Zustimmung zu wählen.

Ich denke mir allerdings, das Stellen der Frage sei wichtiger als das genaue Erforschen der Antwort. Dadurch, dass man sich auf die Frage überhaupt einlässt und sie gefühlsmässig auf sich wirken lässt, wird schon viel ausgelöst. Beim Durchgehen des Testes aber schwebt mir eine rasche deutliche Antwort auf die Fragen vor. Diejenige, die dem allerersten Gefühl entspricht.

Frage: Welche Kriterien spielen in Ihrem Test eine Rolle? Wie haben Sie ihn gegliedert?

Antwort: Als ich mein Studium an der Universität von Stanford begann, mussten alle Studenten den MBTI-Test (Myers-Briggs-Typenindikator) machen. Diese Persönlichkeitsanalyse, die oft verwendet wird, um gute, erfolgreiche Teams aus für ihre Jobs geeigneten Persönlichkeiten zusammenzustellen, beeindruckte mich sehr. Sie kommt mit nur vier Faktoren, nämlich zwei Wahrnehmungs- und zwei Beurtei-

lungsfunktionen, aus und teilt die Leute doch effizient in Typen ein.

Meine Methode im Geldtest beinhaltet gar nur zwei Parameter: die Psychologie und die Ratio. Im psychologischen Bereich bittet der Test um Stellungnahmen zu je fünf Aussagen über drei – mir sehr wesentlich erscheinende – Geldthemen. Es sind dies: Vorurteile über Geld, die Verknüpfung von Selbstwert und Geld und zuletzt Angstgefühle im Zusammenhang mit Geld. Im rationalen Bereich fragt der Test – wieder mit je fünf Aussagen – nach dem sachlichen Informationsstand über Geld, dann nach der Motivation im Umgang mit Geld und schliesslich, was sicher das schwierigste Thema ist, nach dem Verständnis dafür, wie Geld erzeugt wird. Für die Auswertung ergeben sich insgesamt vier Faktoren, nämlich im psychologischen sowohl wie im rationalen Bereich je ein positiver und ein negativer Faktor. Je ausgeprägter diese Faktoren aus den Antworten hervorgehen, desto eindeutiger erfolgt die Zuordnung zu einem bestimmten Geldtyp.

Frage: Können Sie Beispiele von solchen Aussagen geben?

Antwort: Nehmen wir das Vorurteil über Geld «Geld wird meist zu Machtzwecken missbraucht» oder zum Thema «Geld und Selbstwert», das da heisst: «Vermögende Menschen können stolz auf sich sein.» Je nach Typ wird man zustimmen oder ablehnen. Im Bereich der Ratio gibt es einfache Aussagen wie «Ich besorge mir regelmässig Börsen nachrichten» oder schwierigere wie «Geld und Stillstand passen nicht zueinander». Es sind aber allesamt Aussagen, die anregen und Impulse in Bezug auf die Einstellung zum Geld setzen wollen.

Frage: Welche Geldtypen ergeben sich aus Ihrem Geldtest?

Antwort: Es ergeben sich aus den zwei psychologischen und den zwei rationalen Faktoren vier Geldgrundtypen. Der **Geldmacher** weist in beiden Bereichen eine positive Einschätzung auf. Seine Einstellung gegenüber Geld ist durchwegs bejahend. Er versteht, dass Geld nur in der Veränderung entstehen kann. Er ist motiviert, Geld zu erlangen und verfügt über die nötige Information. Emotional ist er aber nicht ans Geld gebunden. Sein Gegenstück ist **Charlie Brown**, ein Typ, der in beiden Bereichen negativ besetzt ist. Er unterliegt zum Beispiel dem Vorurteil, dass Geld verwerflich und machtmisbräuchlich sei. Finanzfragen sind ihm lästig, und obwohl er das Gefühl hat, dass sein Geld nie reicht, fehlt ihm die Motivation, seine Lage zu verbessern.

Dann gibt es auch die Plus-Minus-Kombinationen. Der Typ **Hans im Glück** hat zum Beispiel eine durchaus positive Einstellung zu Geld, aber für ihn gibt es im Leben wichtigere Dinge. Geld tritt in seinem Leben nicht als Motivation auf. Sein Gegenstück ist **Dagobert** mit einem Plus im rationalen Bereich und einem Minus in der Psychologie. Dieser Typ versteht viel von Geld und setzt sich für seinen Erfolg ein. Dabei leidet er aber unter Angst vor Verlust und Misstrauen. Deswegen muss er sein Geld festhalten und horten. Er wirkt geldgeil und egoistisch. Es ist eine einfache Typologie, die man aber sofort versteht.

Frage: Rund 10 000 Leute haben bis heute den Geldtest gemacht. Wie sind nun die Geldtypen unter den Teilnehmern verteilt?

Antwort: Aus meiner Statistik ersehe ich, dass die eindeutigen Typen recht gleichmässig verteilt sind. Die Geldmacher kommen etwas häufiger vor, Hans im Glück vielleicht etwas weniger. Interessant ist, dass ich keinen statistischen Unterschied zwischen Mann und Frau, oder Jung und Alt

feststellen konnte. Hingegen beeinflusst die Tatsache, ob jemand als Selbständigerwerbender oder Angestellter tätig ist, die Einstellung zum Geld massgeblich. Als positiv bewerte ich in der Statistik die im Verlauf der Zeit sichtbare Tendenz zu weniger Vorurteilen in Bezug auf Geld und zu einem besseren Informationsstand im sachlichen Bereich. Das entspricht ganz dem Anliegen des MoneyMuseums, das den Besuchern helfen will zu verstehen, wie Geld erzeugt wird. Wir möchten Vorurteile abbauen und die Motivation zum positiven, souveränen Umgang mit Geld fördern. Also eigentlich die Entwicklung zum Typ des Geldmachers unterstützen.

Frage: Letzte Woche besuchte ich das virtuelle Money-Museum und habe dabei den Geldtypentest selbst gemacht. Was dabei herauskam, war aber weder der Geldmacher noch Charlie Brown, weder Hans im Glück noch Dagobert. Mein Typ wurde schlicht und einfach als Normalo bezeichnet. Was hat es eigentlich mit diesem nicht sehr aufregenden Typ auf sich?

Antwort: An die 50 Prozent der Testbeantworter entpuppen sich als Normalos. Sie sind also in guter Gesellschaft. Durch Ihr Antwortverhalten – oft haben Sie eher ja oder eher nein gewählt – vermeiden Sie eine klare Entscheidung. Der Normalo trägt Anteile der vier Grundtypen in sich, die einander oft widersprechen. Der Normalo läuft Gefahr, Opfer von sehr unterschiedlichen Meinungen über Geld zu werden. Diese widersprüchliche Einstellung spiegelt sich darin, dass Sie oft im Sachlichen auch keine klare Linie finden und so Ihren Erfolg in Gelddingen bremsen. Meiner Meinung nach entspricht der Normalo der Alltagswirklichkeit. Die vier Grundtypen sind eher Denkmodelle oder Karikaturen, wenn Sie wollen, von ausprägten Geldtypen. In Wirklich-

keit tragen wir Anteile von allen vier Geldtypen in uns. Je nach Stimmungslage oder Lebensphase leben wir die vier Komponenten mal stärker, mal schwächer. Der Sinn dieses Tests liegt auch darin, zu erkennen, wo der Dagobert, der Geldmacher oder der Hans im Glück in einem stecken.

Frage: Wie schätzen Sie den Erfolg des Tests nach fünf Jahren online ein?

Antwort: Er zählt zu den meistbesuchten Seiten des Money-Museums, was zeigt, dass die Fragen interessieren. Für mich hat der Test sein Ziel erreicht, wenn er weitere Fragen aufwirft, im Sinne, dass er im Bewusstsein über Geld etwas auslöst – und wenn er Spass macht.

Von Carol Schwyzer

«Welcher Geldtyp bin ich?»

Der Test des MoneyMuseums, vom Museumsdirektor neu kommentiert

Wenn das Gespräch mit dem Museumsdirektor Sie neugierig auf den Geldtypentest gemacht hat, können Sie hier die Statements des Tests, eingeteilt in sechs Kategorien, sowie die daraus resultierenden Geldtypen im Überblick erfassen. Mehr über Ihren persönlichen Geldtyp erfahren Sie, wenn Sie auf der Homepage des MoneyMuseums (www.moneymuseum.com) den Link «Mein Geldtyp» anklicken.

Die Testaussagen

Vorurteile zum Thema Geld

Zu jeder der folgenden Aussage kann jeweils wie folgt Stellung genommen werden: Stimme zu, Stimme eher zu, Stimme eher nicht zu, Stimme nicht zu.

1. Geld macht nicht glücklich
2. Reichtum kann man ruhig zeigen
3. Geldangelegenheiten sind ein lästiges Übel
4. Geldgeschäfte sind eine schmutzige Angelegenheit
5. Geld wird meist zu Machtzwecken missbraucht

Kommentar des Museumsdirektors: «Es ist leichter, dass ein Kamel durch ein Nadelöhr gehe, als dass ein Reicher ins

Reich Gottes komme», heisst es in der Bibel. Vorurteile gegenüber Geld haben eine lange Tradition und sind weit verbreitet. Viele saugen wir quasi mit der Muttermilch ein, ohne sie zu hinterfragen. Ein Vorurteil drückt eine unreflektierte Meinung aus und verallgemeinert stark. Vorurteile drücken oft eine negative Einstellung gegenüber einem Menschen oder Sachbereich aus. Da heisst es etwa, dass Geld den Charakter verderbe. Vorurteile gegenüber Geld wirken sich folglich meist negativ auf den Erwerb von Geld aus. Wer strebt schon mit ganzem Herzen nach Reichtum, wenn man dafür allenfalls aufs Himmelreich verzichten muss?»

Selbstwert hängt am Geld

6. Ich werde immer genügend Geld haben
7. Meine Fähigkeiten werden nicht immer geschätzt
8. Echte Persönlichkeit ist für mich die Voraussetzung für Reichtum
9. Für meine Leistung kann ich Geld schlecht annehmen
10. Vermögende Menschen können stolz auf sich sein

Kommentar des Museumsdirektors: «Haste was, biste was.» Der Volksmund bringt es auf den Punkt. Besitz und Identität werden im Allgemeinen eng miteinander verknüpft. «Schon in der Steinzeit bekam der Jäger, der die meisten Felle heimbrachte, die schönste Frau», meinte einmal ein Bekannter von mir voller Neid für die Grossverdiener seines Landes. Viele Menschen machen ihren Selbstwert abhängig vom Geld, das sie besitzen. Solange sie wenig haben, fühlen sie sich klein. Dabei verfügt jeder Mensch über Talente, er muss es nur verstehen, sie zu nut-

zen. Ein gesundes Selbstwertgefühl bildet – unabhängig vom Ausgangskapital – eine gute Voraussetzung, um Geld zu verdienen. Menschen mit geringem Selbstwertgefühl hingegen haben oft Schwierigkeiten, für ihre Leistung entsprechend honoriert zu werden.»

Angst, Geld zu verlieren

11. Ich habe keine Angst, mein Geld zu verlieren
12. Bei hohen Renditen sollte man grundsätzlich skeptisch sein
13. In finanziellen Dingen kann man niemandem trauen
14. Beim Geld ist es wie in der Liebe: Das, was man versucht festzuhalten, verliert man
15. Nur materielle Werte sind sicher

Kommentar des Museumsdirektors: «Wenn der Börsenkurs einer Versicherungsaktie, in die man eine Million investiert hat, innert Kürze um 80 Prozent fällt, so fährt einem der Schreck ganz schön in die Knochen. Und dass ähnliche Crashes sich periodisch wiederholen, kann die Leute verunsichern. Trotzdem ist Angst ein schlechter Ratgeber, auch in Geldangelegenheiten. Wer sich im Umgang mit Geld von der Furcht, es zu verlieren, leiten lässt, riskiert, dass seine Angst zur selbst erfüllenden Prophezeiung wird. Eine ängstliche Haltung gegenüber Geld bewirkt, dass das, was man krampfhaft festzuhalten sucht, verloren geht. Wer nicht fürchtet, im Umgang und Austausch mit Geld zu kurz zu kommen, hat die beste Voraussetzung, Geld zu erwerben und zu mehren.»

Information über Geld

16. Ich besorge mir regelmässig Börsennachrichten
17. Ich diskutiere gerne über Finanzfragen
18. Ich überlasse das Vermehren meines Vermögens meiner Bank
19. Ich lese Fachjournale über Kapital- und Aktienmärkte regelmässig
20. Ich meine: Über Geld spricht man nicht

Kommentar des Museumsdirektors: «Über Geld spricht man nicht» ist eines der Vorurteile, die bewirken, dass viele Leute Gespräche über Geld vermeiden und sich auch nicht über Finanzfragen informieren. Dabei war im Geldsektor noch nie so viel Information wie heute so breit verfügbar. Waren vor 30 Jahren Reuters Finanznachrichten nur für teures Geld zu kaufen und nur wenigen Professionellen zugänglich, so hat heute jeder auf dem Internet Zugang zu Informationen über den Finanzmarkt. Banken versenden Bulletins über Anlagechancen und Anlageentwicklungen, die Wirtschaftsteile von Tageszeitungen berichten ausführlich über den Gang von Wirtschaft und Börse, ganze Magazine beschäftigen sich mit allem, was mit Geld zusammenhängt. Das Wissen liegt sozusagen auf der Strasse. Wichtig wäre, dass man es auch aufhebt. Denn Information und Wissen über Geld verhelfen zu besseren Investitionen.»

Verstehen, wie Geld vermehrt wird

21. Geld und Stillstand passen nicht zueinander
22. In einem profitablen Unternehmen stehen Geben und Nehmen immer im Gleichgewicht

23. Geld kann nur erzeugt werden, indem man es gewinnbringend einsetzt
24. Geld folgt dem starken, überzeugenden Menschen
25. Bei Finanzfragen möchte ich niemanden übervorteilen

Kommentar des Museumsdirektors: «Zu verstehen, wie Geld entsteht und funktioniert, gehört zum Anspruchsvollsten, was es im Zusammenhang mit den Finanzen gibt. Deswegen sind die Fragen dieser Kategorie die schwierigsten. Geld entsteht im Austausch von Leistungen, die ganz unterschiedlicher Natur sein können. Geld ist in gewisser Hinsicht Energie und daher immer im Fluss. Man darf dem Geld nicht hinterherlaufen, sondern man soll ihm entgegengehen. Geld funktioniert eigentlich nach den Grundregeln des Lebens. Geld machen kann man nur, wenn man den ständigen Wandel erfolgreich meistert. Wer sowohl geben als auch nehmen kann, hat die Dynamik des Geldes verstanden und hält damit den Schlüssel zu Geld und Reichtum in der Hand.»

Motivation, Geld zu verdienen

26. Ohne Fleiss kein Preis: Nur harte Arbeit ist Belohnung wert
27. Für Geld würde ich (fast) alles tun
28. Für mich trifft in Gelddingen meistens der Satz zu: Wie gewonnen, so zerronnen
29. Geld macht aus Träumen Realitäten
30. Eine faire Geldentschädigung ist für mich Voraussetzung für Zusammenarbeit
31. Für mich selbst gebe ich eigentlich nie Geld aus

Kommentar des Museumsdirektors: «‹Wie werde ich erleuchtet?›, fragte der Jünger seinen Meister, während sie den Fluss entlanggingen. Anstelle einer Antwort stiess der Meister den Fragenden ins Wasser und drückte ihm den Kopf so lange darunter, bis dieser blau anlief. ‹Wenn du so motiviert bist, ins Nirwana zu kommen, wie du jetzt motiviert bist zu atmen, dann kannst du Erleuchtung erlangen›, sagte der Meister, als er den Schüler wieder auftauchen liess. Eine starke Motivation steht am Anfang aller Bestrebungen. Ohne innere Motivation lässt sich denn auch nur schwer Geld verdienen. Wer motiviert ist, bringt nämlich eine positive Grundhaltung in den Umgang mit Geld ein. Darüber hinaus muss man bereit sein, Energie und Leistung in den Erwerb von Geld zu investieren. Das Geld allein darf aber nicht das Ziel sein, sondern die Folge zum Beispiel der Motivation, etwas zu leisten oder einen Traum zu verwirklichen.»

Die Geldtypen

Bei der Wahl der vier Hauptgeldtypen liess sich der Museumsdirektor von einer Märchenfigur, zwei Comicfiguren und einem Zeichen des I Ging inspirieren. Allen gemeinsam ist, dass sie Archetypisches oder Urmenschliches veranschaulichen. Denn auch gegenüber Geld werden menschliche Grundmuster wirksam. Nachfolgend gibt der Museumsdirektor seine Sicht der Geldtypen wieder.

Der Geldtyp Dagobert

«Bei der Bezeichnung dieses Geldtyps war ich inspiriert von der 1947 von Carl Barks geschaffenen Comicfigur des Dagobert Duck, des sprichwörtlichen Geizhalses von Entenhäusen. Sein Thema sind der Erwerb, der Besitz und das Horten

von Geld. Trotz seines Vermögens von 50 Fantastillarden versucht er sich, nach seinem morgendlichen Gelddbad, immer wieder bei seinem armen Neffen Donald zum Essen einzuladen. Ist er zu Hause, schlemmt er nicht etwa Kaviar und Wodka, sondern gönnt sich nur Brot und Wasser. Den Wert des Geldes weiss er zu schätzen, so vergöttert er seinen «Glückstaler», das erste Geldstück, das er sich mit Schuheputzen verdient hat, geradezu. Im Geschäftsleben gehört er zu den Härtesten und Schlausten, weil er die Erfahrung gemacht hat, dass nur diese überleben. Dass er fast alles über Geld weiss, zeigt er im Kurzfilm «Scrooge McDuck and Money», in dem er Donalds schlaunen Neffen Tick, Trick und Track die Entstehungsgeschichte des Geldes erzählt und sie den Umgang damit lehrt.

Seine fast paranoide Flucht vor weiblichen Enten, zum Beispiel vor seiner Verehrerin Gitta Gans, lässt auf Unfähigkeit zu emotionalen Kontakten schliessen. Da er Geld höher setzt als die menschliche Beziehung, lebt dieser Typ oft sehr einsam in seiner eigenen Welt.

Für mich vereinigt die Comicfigur Dagobert in geradezu genialer Weise die wesentlichen Züge, die den Geldtyp Dagobert ausmachen: Profitgierig, wie er ist, weiss er genau, wie man Geld macht, und ist motiviert, sich für den Erwerb von Geld einzusetzen. Dabei ist für ihn der Besitz von Geld zentral. Statt sein Geld weiter zu verbreiten, hortet er es. Die Kunst des Gebens ist ihm einfach nicht gegeben. Damit verletzt er das Geldgeheimnis «Geld muss ständig im Fluss sein».

Während seine Einstellung zu Geld auf der sachlichen Ebene durchwegs positiv ist, besteht auf der emotionalen Ebene eine eher negative Abhängigkeit vom Geld. Da Dagobert sein Selbstwertgefühl wesentlich aus dem Besitz von viel Geld bezieht, fürchtet er sehr um seinen Reichtum. Er versucht, ihn krampfhaft festzuhalten, und riskiert damit,

ihn zu verlieren. Man denke nur an die Panzerknacker, die Dagobert Duck geradezu magisch anzieht, weil er in seinem Tresor so unendlich viel Geld eingeschlossen hat.

Für den Typ Dagobert finden sich viele literarische Beispiele, etwa ›Der Geizige‹ von Molière oder in Dickens Weihnachtsmärchen der reiche Geizhals Ebenezer Scrooge. Kein Wunder, dass Dagoberts englischer Name ›Scrooge McDuck‹ eine Anspielung auf diesen geradezu archetypischen Geizhals ist.»

Der Geldtyp Charlie Brown

«Diesen Geldtyp habe ich nach einer anderen, ebenfalls 1947 geborenen Comicfigur benannt: nach Charlie Brown aus der Serie ›The Peanuts‹ von Charles M. Schulz. Im Comic selbst hat nun der ernsthafte unglückliche Junge mit Geld eigentlich nichts zu tun. Aber aus seiner Grundgestimmtheit und den Erfahrungen, die er aus ihr heraus im Leben macht, lassen sich Mechanismen ableiten, die dann auch für den Umgang des gleichnamigen Geldtyps mit den Finanzen gelten.

Die Comicfigur gibt den Typ eines ewigen Verlierers, dessen Fußballmannschaft nie gewinnt und dessen Drachen immer in der Krone des drachenfressenden Baumes landen. Fixiert auf seine unerwiderte Liebe zur rothaarigen Heather, bemerkt er nicht, dass zwei andere Mädchen ernsthaft in ihn verliebt sind. Und Rat holt er sich ausgerechnet bei der Psychologin Lucy, der Person, die wesentlich für seine psychologischen Probleme verantwortlich ist und die ihm lieber den Fussball unter dem Fuss wegzieht, statt ihm zu helfen.

Eine ähnlich negative Grundstimmung kennzeichnet auch den Geldtyp Charlie Brown. Auf der sachlichen Ebene interessiert er sich nicht für Geld. Er holt sich keine Informationen darüber, oder wenn, bei den falschen Stellen.

Negativen Vorurteilen über Geld, wie etwa der Aussage, dass Geld unglücklich mache, unterliegt er besonders gern. Finanzfragen meidet er als lästiges Übel.

Dennoch – und das verbindet ihn mit Dagobert – ist Charlie Brown auf der emotionalen Ebene mit Geld verhängen. Haben möchte er schon welches und jammert immer über seinen zu geringen Verdienst, aber dafür anstrengen möchte er sich lieber nicht. Dieser Geldtyp vertritt eine – in unserer heutigen Gesellschaft häufig anzutreffende – Anspruchs- und Konsumhaltung. Der Geldtyp Charlie Brown verhält sich gegenüber Geld pessimistisch und passiv. Er versucht gar nicht, ein Verständnis und eine Vision für den Umgang mit Geld zu erwerben. Seine Fixierung auf die Widrigkeiten seiner finanziellen Lage verstellt ihm überdies den Blick auf die Chancen, die sich ihm durchaus anbieten. Negativ gegenüber Geld sowohl auf der sachlichen wie auf der emotionalen Ebene bleibt diesem Typ oft nur eines: mit seinem Hund auf der Wiese zu liegen und unglücklich zu sein wie der Charlie Brown im Comic.»

Der Geldtyp Hans im Glück

«Bei diesem Geldtyp inspirierte mich das gleichnamige Grimm-Märchen, das mich schon als Kind faszinierte. Da tauscht doch Hans der Reihe nach den Lohn für sieben Jahre Arbeit – einen kopfgrossen Klumpen Gold – gegen ein Pferd, das Pferd gegen eine Kuh, die Kuh gegen ein Schwein, das Schwein gegen eine Gans, die Gans gegen zwei Wetzsteine – und glaubt jedes Mal, ein gutes Geschäft gemacht zu haben. Und als ihm zu guter Letzt die beiden Wetzsteine in den Brunnen fallen, ruft er: «So glücklich wie ich gibt es keinen Menschen unter der Sonne», und springt mit leichtem Herzen heim zur Mutter.

Märchen machen ja – gemäss der Archetypenlehre des berühmten Schweizer Psychologen C. G. Jung – menschliche

Urbilder anschaulich sichtbar. Das Verhalten des Hans im Märchen trifft denn auch recht gut die Art, wie der Geldtyp des Hans im Glück an seine Finanzen herangeht. Für ihn nimmt Geld im Leben einen geringen Stellenwert ein. Er ist überzeugt davon, dass er kein Geld braucht, um glücklich zu sein. Geld als Materie bedeutet ihm nicht viel. Wie der Hans im Märchen tauscht er das, was er hat, gegen das, was er gerade nötig hat. Dabei achtet er nicht gross darauf, ob die Bilanz von Geben und Nehmen für ihn stimmt. Subjektiv hat er dennoch immer das Gefühl, genug Geld zu haben. Die soziale und emotionale Kompensation für seine Leistungen – und arbeiten kann Hans durchaus – zählt genauso wie die finanzielle.

Hans im Glück ist sozusagen der Gegenpol zu Dagobert. Wenig motiviert zum Geldverdienen, kümmert er sich auf der sachlichen Ebene kaum um finanzielle Dinge, auf der emotionalen Seite ist er gar losgelöst vom Geld. Er geht dennoch glücklich und positiv durchs Leben und lehrt uns – die wir in einer Zeit leben, in der zunehmend alles mit dem Geldmassstab gemessen wird – dabei, dass Geldverdienen allein nicht das A und O ist.»

Der Geldtyp Macher

«Wenn ich den Macher mit einem Zeichen aus dem uralten chinesischen Weisheitsbuch I Ging charakterisieren müsste, so würde ich das Zeichen Nummer 55 wählen, das die Fülle symbolisiert: «Im Innern Klarheit, nach aussen Bewegung, das gibt Grösse und Fülle.» Wer über ein klares inneres Bewusstsein verfügt, wer dabei weiss, wohin er will, seine Gedanken fokussiert und zusätzlich nach aussen aktiv wird, gelangt zum Überfluss. Wer vorurteilslos, informiert und motiviert mit Geld umgeht und sich nicht emotional damit verstrickt, der hat die grössten Chancen auf eine Kombination von langfristigem Erfolg und Zufrieden-

heit. Deshalb verkörpert der Geldtyp Macher, wie ich ihn sehe, den Idealtyp im Umgang mit Geld.

Der Macher kombiniert die positive Seite von Dagobert mit derjenigen des Hans im Glück. Der Macher interessiert sich für Geld. Er versteht viel von Geldentstehung, Geldflüssen und Geldentwicklung. Informationen über Geld weiss er sich selbst zu beschaffen, vertraut aber auch professionellem Rat. Er lebt nach dem Grundsatz des Geldgeheimnisses, dass gute Partnerschaften für beide Parteien langfristig profitabel sein müssen. Er ist motiviert, etwas zu bewegen und dabei Geld zu machen. Dabei bleibt er aber auf der emotionalen Seite dem Geld gegenüber souverän. Weder hängt sein Selbstwert am Geld, noch verspürt er grosse Ängste im Zusammenhang mit Geld. Die eigene Leistungsfähigkeit schätzt er hoch ein und möchte entsprechend honoriert werden. Für seine Ideen und Ziele ist er bereit, auch grosse Beträge zu investieren. Im Idealfall wird ihm Geld zum Mittel, seine Träume zu verwirklichen und die Welt mitzugestalten.»

Der Geldtyp Normalo

«Die vier oben beschriebenen Grundtypen stellen ausgeprägte Einstellungen und Verhaltensweisen gegenüber Geld dar. Sie tragen modellhaften Charakter.

Der Typ, den ich als Normalo bezeichne, entspricht nun am ehesten der Alltagswirklichkeit. Er ist ein Mischtyp, der wie ein Kreis in der Mitte des Vierecks steht, das von den vier Ecktypen gebildet wird. Er fühlt abwechslungsweise alle vier Typen in sich. Manchmal ist er in Sachen Geld verwirrt und unglücklich wie Charlie Brown, dann kann er mal ganz hart Nein sagen wie Dagobert, zum Beispiel, wenn er um einen Kredit angegangen wird. Ab und zu spielt er mit dem Geld so unbekümmert wie Hans im Glück. Dann wieder nimmt er – beispielweise motiviert durch den Wunsch

nach einem Eigenheim – einen ernsthaften Anlauf, informiert sich und investiert wie ein Geldmacher. Das grosse Plus des Normalos besteht darin, dass er differenziert ist und sich überall einfühlen kann.

Auf der anderen Seite läuft ein Mischtyp Gefahr, durch die sehr unterschiedlichen Einstellungen und Haltungen zu Geld, die er in sich trägt, im Umgang mit Geld zu vorsichtig und zögerlich zu sein. Wenn sich die inneren Einstellungen teilweise widersprechen, ergeben sich Schwierigkeiten, eine klare, einheitliche Linie in Finanzdingen zu finden. Das kann den finanziellen Erfolg bremsen.

Dem Normalo kann es viel bringen, wenn er sich bewusst wird, was für ein Geldtyp gerade in ihm aktiv ist. Dann nämlich unterliegt er den verschiedenen Einstellungen nicht mehr passiv, sondern kann aktiv das zu seiner Situation passende Verhalten wählen. Für den Erfolg an der Börse sollte er natürlich den Geldmacher in sich aktivieren.»

Von Carol Schwyzer

Die Geldpersönlichkeiten im Film «Geld bewegt»

Ein Kommentar des Museumsdirektors

Das persönliche Verhältnis von Menschen zu Geld und die sich wandelnde Rolle des Geldes in unserer Gesellschaft – das ist es, worum der Film «Geld bewegt» sich dreht. Dabei kommen sechs Persönlichkeiten aus Unternehmertum, Kunst, Kirche und Wirtschaftssoziologie zu Wort, die ihre eigene Meinung über Geld kundtun. Der Museumsdirektor und Produzent des Films stellt die Protagonisten hier näher vor und sagt, wie es überhaupt zum Film kam. Erschienen ist «Geld bewegt» 2003 und kann im Money-Museum Hadlaubstrasse angeschaut werden.

Die Motive des Produzenten

Was mich dazu bewogen hat, diesen Film zu produzieren? Mich hat schon immer interessiert, wie Menschen mit Geld umgehen und was für ein Verhältnis sie dazu haben. Damit verbunden ist mein Interesse daran, wie Erfolg und Geld zusammenhängen. Dabei stelle ich immer wieder fest, dass die Basis des Erfolgs nicht das Geld ist, sondern ein starker innerer Antrieb, eigene Interessen und Talente konkret in die Tat umzusetzen und etwas zu schaffen. Das Geld kommt dann meist von selbst – indem nämlich, dass auch andere Freude an diesem Geschaffenen haben und bereit sind, dafür Geld zu zahlen. Der Erfolg folgt also nicht dem Geld, sondern das Geld dem Erfolg, um es etwas überspitzt zu sagen. Das zeigt sich auch bei den vorgestellten Persönlich-

keiten im Film, die alle auf ihrem Gebiet erfolgreich sind – obwohl sich das ja nicht in jedem Fall in Geld auszahlt.

Jedenfalls: Menschen und ihr Verhältnis zu Geld in einem Film darzustellen, war schon länger ein Wunsch von mir. Die Bekanntschaft mit dem Regisseur Rudi Burkhalter hat es mir dann ermöglicht, diesen Wunsch Wirklichkeit werden zu lassen.

Die Motive des Regisseurs

«Obwohl ich als Regisseur nicht in einer materiell orientierten Welt lebe, hat mich das Thema Geld schon immer interessiert – wen nicht?», meinte Rudi Burkhalter schmunzelnd auf die Frage, warum er sich auf mein Filmprojekt eingelassen habe. So hat er beispielsweise auch das Drehbuch für die Krimikomödie «Piff Paff Puff» von Lutz Konermann geschrieben, die von drei Ganoven im Zürcher Kreis 4 handelt. In diesem Film treffen sich ein Italiener, ein Jugoslawe und ein Chinese, die alle kein Geld haben und hoffen, sich durch einen betrügerischen Deal welches zu ergattern. Am Schluss sind die Betrüger aber selber die Betrogenen und gehen leer aus. Quintessenz: Geld ist etwas Mythisches, aber auch etwas Illusionäres ...

«Am Film «Geld bewegt», so Rudi Burkhalter weiter, «hat mich gereizt, die Nuancen der darin porträtierten Persönlichkeiten in ihrer Beziehung zu sich selbst und zu Geld herauszuarbeiten, und zwar in einer siebenminütigen Sequenz pro Person. Jede der sechs Personen musste am Anfang ein Statement dazu abgeben, was Geld für sie bedeutet. Meine Aufgabe war es, dieses Statement glaubhaft zu verfilmen.»

Im folgenden Kapitel sind die sechs Statements zu pointierten Aussagen verkürzt, die meiner Ansicht nach das Geldverhältnis der jeweils porträtierten Person besonders gut veranschaulichen.

Sechs Menschen und ihr Geldverhältnis

Andi Stutz, Seidenfabrikant

«Ich arbeite nur zwei Stunden pro Woche, in der übrigen Zeit widme ich mich den schönen und harmonischen Seiten des Lebens.»

Hier wird betont, dass Arbeit mit Lust zusammenhängen muss, um erfolgreich zu sein. Arbeit ist Selbstaussdruck, von innen her motiviert, Berufung.

Andi Stutz ist vom Herzen her ein grosszügiger Mensch, wirkt sympathisch und ist glaubwürdig. Mit seiner Fabric Frontline [Andi Stutz' Seidenfabrik und -salon in Zürich; Anm. der Red.] ist er materiell auch erfolgreich, und das mag ich ihm herzlich gönnen. Denn er kannte auch materielle Entbehrungen. Geld hat ihn nicht verändert. Er ist also sozusagen der «Souveräne», der «Geldmacher». Aber ich glaube, nicht immer. Es gibt auch eine andere Seite in Andi Stutz, die traurige, melancholische. Diese Seite hat mit Geld nichts zu tun und kann mit Geld auch nicht aufgehellt werden.

Ich habe Andi Stutz in seiner ganzen Verletzlichkeit erlebt, die kommt beim Filmemachen unweigerlich heraus. Und es zeigt, dass es neben der Geldpersönlichkeit noch andere, zum Teil viel dominantere Persönlichkeitsaspekte gibt. Ganz positiv erlebt habe ich allerdings, dass Freude an der Arbeit Andis Hauptaspekt ist für Erfolg, die Freude an der Berufung und daran, sich selbst auszudrücken. Das ist

eigentlich eine fast selbstverständliche Aussage und hat etwas Kindliches an sich. Aber wir Erwachsenen vergessen diese Wahrheit manchmal.

Roby Steiner, Flugzeugrestaurator

«Ich habe alles, nur kein Geld ...»

Roby Steiner ist ein Hans-im-Glück. Er hat alles, was er braucht. Er ist nicht geldorientiert. Geld dient bei ihm der Sache, es ist zum Beispiel viel besser in seiner Qualitäts-Werkzeugkiste angelegt als auf einer Bank; man braucht es deshalb nicht zu horten. Roby Steiner wirkt sympathisch, eigenständig und sehr überzeugend. Er kann uns ein Vorbild sein, Geld nicht so ernst zu nehmen bzw. es für einen Lebenszweck einzusetzen, nie aber als Selbstzweck.

Ich habe ihn gefragt, was er machen würde, wenn er plötzlich gar kein Geld mehr hätte. Er lachte aus vollem Herzen und meinte, er würde wieder Selbstversorger werden. Und er wirkte glaubhaft dabei.

H. R. Giger, Designer, Künstler, Autor und Museumsleiter

«Geld an und für sich interessiert mich nicht. Man sollte einfach genug davon haben.»

Das Paradoxe kommt in diesem Satz klar zum Ausdruck: Als Künstler möchte sich Giger nicht um Geld kümmern, aber die Produktion seiner Kunstobjekte braucht eben doch Geld. Eine Zwickmühle. Denn einerseits sagt Giger selber, dass es einem Künstler finanziell gut gehen muss. Andererseits ist er immer bescheiden geblieben, Kreativität ist für ihn wichtig, nicht das gehortete Geld.

Giger zeigt also den Zwiespalt, in den das Geld den modernen Menschen hineinführt: die Gratwanderung zwischen positiven und negativen Aspekten des Geldes. Giger ist keine Person, die in Bezug auf Geld beide Aspekte leben will. Schaut man aber seine Kunst an, dann ist die Dichotomie zwischen dem Positiven und dem Negativen durchaus das dominierende Thema. Das ist doch interessant!

Adelheid Jewanski, Pfarrerin

«Geld bedeutet mir auch, dass ich schenken, dass ich grosszügig sein kann.» Und: «Die wichtigsten Dinge im Leben kann man nicht kaufen.»

Hier ist das Herz wichtiger als das Geld. Geld spielt allerdings dahingehend eine Rolle, als man jemandem etwas schenken, ermöglichen kann. Für die Berufsausübung braucht Adelheid Jewanski wenig Geld, ihre Gabe ist das Zuhören, das Interessehaben für den anderen, das Zeit haben. Diese Aspekte sind wichtiger als Geld. Und da wirkt sie als Seelsorgerin überzeugend. Sie gleicht hier Roby Steiner, dem Hans-im-Glück-Typ.

Im Film betont Adelheid Jewanski hauptsächlich die positiven Aspekte des Geldes: etwas schenken, Freude bereiten. Durch die Erfahrungen, die sie in der Seelsorge macht, kennt sie aber auch die Schattenseiten, wie sie nachträglich erzählt. «Geld begegnet mir auch im Zusammenhang mit Existenzängsten und entwürdigenden Abhängigkeiten, mit denen Menschen leben müssen», sagt sie. «Schon der Gang zum Sozialamt ist für Menschen zutiefst peinlich. Ich habe bei einigen Klienten auch die Auswirkungen von Schulden erlebt, eine sich abwärts drehende Schuldenspirale.» Doch Adelheid Jewanski weiss, dass das nicht am Geld liegt: Geld an sich ist weder positiv noch

negativ. Vielmehr kommt es darauf an, was man damit tut. Und dass man damit nicht so viel Gutes tut, wie man nur kann, ist für sie schwer zu verstehen.

**Harald Wessbecher, Psychologe, (Geld-)Seminarleiter,
Buchautor**

«Finanzielle Sorglosigkeit scheint mir dann besonders leicht erreichbar, wenn ich die Fähigkeit habe, aus mir selbst heraus Geld zu schaffen.»

Was meint er mit diesem Satz? Klingt das nicht allzu theoretisch? Was ist, wenn ich Ende Monat Rechnungen bezahlen muss, aber eben nicht «mehr Geld aus mir schaffen kann»?

Harald Wessbecher erklärt die Wichtigkeit von Selbstwertgefühl und Fremdwertgefühl. Nur wer sich selber und Fremde wertschätzt, kann sich frei fühlen – auch frei, davon, Geld haben zu müssen. Man braucht nicht Geld zu besitzen, um über Dinge verfügen zu können. Geldsein – eben Geld aus sich selber zu schaffen, indem man seinen Interessen und Begabungen folgt und damit die Lebensqualität anderer Menschen erhöht und Freude schafft – ist für Harald wichtiger als Geldhaben. Er scheint kein Unternehmer zu sein, der sich um monatliche Salärverpflichtungen kümmert, kein Finanzanleger, der sich täglich um seine Investitionen sorgt – wobei ich mich übrigens gefragt habe, wie Harald sein Geld denn anlegt ...

Harald ist ein Helfer im psychologischen Sinn. Er bietet wie Adelheid seine helfende Hand an, im Unterschied zu ihr nimmt er aber dafür Geld an.

Aldo Haesler, Wirtschaftssoziologe

«Geld entgleitet uns, weil es zu einem unsichtbaren Gegenstand wird.»

Bei Haesler wird Geld zu einem Phantom. Er meint damit die Verdrängung des symbolischen durch den wirtschaftlichen Tausch. Tausch hat es immer gegeben. Wo Menschen zusammenleben, findet Austausch statt – von Blicken, Gedanken, Meinungen, Gefühlen und eben auch Waren. Durch den Tausch bilden sich gesellschaftliche Beziehungen.

Wenn wir heute aber von Tausch sprechen, meinen wir fast ausschliesslich das Geldwesen, das den Austausch in der Wirtschaft prägt. Der wirtschaftliche Tausch gilt heute als der Tausch schlechthin. Doch das, was eigentlich getauscht wird, wird immer imaginärer. Denn seit der Renaissance hat eine Entwicklung begonnen, in der sich Geld zunehmend entmaterialisiert und immer unsichtbarer wird – von der Geldmünze über das Papiergeld und die Kreditkarte bis zum Cybermoney, bei welchem nur noch virtuelle Beträge hin- und herverschoben werden. Geld wird also zum Phantom.

Paradoxerweise werden die zwischenmenschlichen Beziehungen allerdings zunehmend materialisiert. Das zeigt sich ja auch darin, dass wir bereits damit begonnen haben, unsere Beziehungen zu «bilanzieren». Das hingegen, wozu der Tausch eigentlich gedacht war – nämlich, soziale Bindungen zu konstituieren und auf die Dauer zu festigen –, fiel in sich zusammen. Wenn aber alles bloss in Dollars und Cents abgerechnet wird, herrscht Kälte.

Schlussbetrachtung

Die sechs Persönlichkeiten, die im Film «Geld bewegt» auftreten, sind in ganz unterschiedlichen Bereichen tätig. Nicht zuletzt darum haben sie auch eine je eigene Beziehung zu Geld. Manchmal gleichen sich ihre Geldbeziehungen zwar, manchmal sind sie aber ganz verschieden.

Ich stelle mir nun vor, dass die Menschen, die sich den Film anschauen, ihr eigenes Verhältnis zu Geld ebenfalls in der einen oder anderen Aussage wiedererkennen. Insofern repräsentieren die porträtierten Personen im Film auch typische Ansichten über Geld.

«Die Psychologie des Geldes – Die acht Geldtypen und ihre Verteilung in Deutschland»

Eine Studie des Commerzbank-Ideenlabors

Einleitung

Banken geniessen nicht immer einen guten Ruf. Obwohl sie unentbehrlich sind als Motor der Wirtschaft und zur Aufbewahrung unseres Geldes, klingt in vielen Hinterköpfen noch das Wort des amerikanischen Autors Mark Twain nach: «Ein Banker ist ein Kerl, der seinen Schirm verleiht, wenn die Sonne scheint, und ihn sofort zurückhaben will, wenn es regnet.» Zu Unrecht?

Banken sind heute wohl immer noch vor allem Finanzdienstleister, aber immer mehr auch Institute, die sich für Kultur und Nachhaltigkeit einsetzen. Skeptiker mögen einwenden, die Banken schrieben Geist und Umweltbewusstsein nur deswegen auf ihre Fahne, um damit im Wettbewerb besser dazustehen. Trotz dieses Vorbehaltes trägt die Tendenz zu mehr Umweltbewusstsein und zum Wahrnehmen einer gesellschaftlichen Verantwortung im Bankwesen einen positiven Kern in sich.

Auch die 1870 in Hamburg gegründete Commerzbank sieht sich zwar in erster Linie als Dienstleister zur Kundenzufriedenheit, nimmt aber daneben eine soziale Verantwortung wahr, zum Beispiel in der Unterstützung nachhaltiger Projekte und – was im Rahmen dieser Publikation besonders interessiert – in der Förderung von Bildung und Wissen im Finanzbereich. Unter anderem dafür hat sie eine Plattform für unabhängige Forschung geschaffen, das Ideenlabor.

Ziel des Commerzbank-Ideenlabors ist es, dem Einzelnen zu helfen, seine finanziellen Belange besser zu überblicken. Eine 2003 von der Bank in Auftrag gegebene Studie zur finanziellen Allgemeinbildung ergab nämlich, dass erschreckend viele Deutsche finanzielle Analphabeten sind. Angesichts der Tatsache, dass in Deutschland schon fast drei Millionen Haushalte ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen können, wirkte dieses Ergebnis so alarmierend, dass die Commerzbank 2004 eine weitere repräsentative Studie in Auftrag gab, ihr Titel: «Die Psychologie des Geldes – Die acht Geldtypen und ihre Verteilung in Deutschland». Denn die erschreckende Diskrepanz zwischen der zunehmenden Einsicht, sich selbständig und eigenverantwortlich mit den Finanzen auseinander setzen zu müssen, und der Passivität von grossen Teilen der Bevölkerung gab Anlass zu erforschen, woran es denn liegt, dass Scheu und Unlust in finanziellen Dingen so weit verbreitet sind. Das Resultat der Studie sollte die Grundlage dafür bieten, dieses Problem anzugehen und der finanziellen Bildung der Bevölkerung auf die Sprünge zu helfen.

Im Jahr 2004 entstand auch der «Kanon der finanziellen Allgemeinbildung», erarbeitet für das Commerzbank-Ideenlabor von Evers & Jung, der Grundwissen in allen für das Individuum wichtigen Finanzthemen vermittelt. Von ihm wird später noch die Rede sein.

Zwei wichtige Berührungspunkte mit dem MoneyMuseum haben den Museumsdirektor auf die Studien der Commerzbank aufmerksam gemacht: erstens die Rolle der Psychologie im Umgang mit Geld und die daraus resultierende Einteilung der Menschen in verschiedene Geldtypen. Zweitens das Anliegen, die Menschen über das Geld aufzuklären und ein positiveres Bewusstsein für Finanzdinge zu schaffen. Im Folgenden werden die Resultate der Commerzbank-

studie kurz präsentiert und den Erfahrungen des Museumsdirektors gegenübergestellt.

Die Studie zur «Psychologie des Geldes»

Der Ausgangspunkt: Sechs Thesen, warum der Umgang mit Geld keinen Spass macht

Die von der Commerzbank in Auftrag gegebene und vom Forschungsinstitut Sinus Sociovision GmbH durchgeführte Studie «Die Psychologie des Geldes» untersuchte die Einstellung der Deutschen zu ihren Finanzen. Ausgangspunkt war der erschreckende Mangel an Finanzwissen, der aus einer vorgängigen Studie sichtbar wurde, mit welcher die Commerzbank das Forschungsinstitut NFO Infratest beauftragt hatte. Aus dem Bewusstsein heraus, dass zunehmende Verarmung und Überschuldung von Individuen weit reichende Probleme für die gesamte Gesellschaft schaffen kann, ging man in der Studie den Ursachen des finanziellen Analphabetismus nach. Basis des Tests bildete eine sozialpsychologische Analyse der möglichen Ursachen und Motive der grossen Wissensdefizite in Sachen Geld. Dabei kristallisierten sich sechs Thesen heraus, welche die individuelle Einstellung zum Geld negativ beeinflussen können.

These	zugrunde liegendes Vorurteil oder Meinung	Kommentar
1. Tabuthese	«Über Geld spricht man nicht!»	Geld gehört noch immer zu den gesellschaftlichen Tabus. Man spricht nicht darüber, wenn man welches hat, und erst recht nicht, wenn man zu wenig davon hat. Die einen fürchten Neider, die zweiten empfinden Scham über ihren Geldmangel.
2. Imagethese	«Geld ist schmutzig!»	Dem Geld haftet bis heute der Ruf an, dass es stinke. Als oberflächlich, unmoralisch gelten die Menschen, die sich intensiv um Geldthemen kümmern. Wer möchte sich schon als Finanzfuchs outen, wenn er dadurch in den Verdacht gerät, er zocke ab und übervorteile andere?
3. Komplexitätsthesen	«Die hochkomplexen Geldmärkte verstehe ich eh nicht!»	Viele schreckt das Thema Geld durch seine Komplexität ab. Produktvielfalt im Anlagebereich, Geldmärkte, die nur mit einem hohen Abstraktionsvermögen zu verstehen sind, und dazu ein Fachjargon, der wie ein Buch mit sieben Siegeln wirkt, lösen grossenteils Angst und Unsicherheit aus. Das führt zur Verdrängung und Delegation von Geldangelegenheiten.

4. Abstraktions- these	«Ich kann mich einfach nicht auf Jahrzehnte festlegen!»	Die Abstraktion vieler Prozesse im Geldmarkt hindert den Einzelnen daran, zum Beispiel die finanzielle Absicherung im Alter vernünftig zu planen. Der Betroffene kann sich nämlich kaum vorstellen, wie sich die Entscheidung, die er heute treffen muss, in 20 oder 30 Jahren finanziell auswirkt. Die oftmals langen Zeiträume zwischen dem Abschluss einer Geldanlage und ihrem möglichen Gewinn machen Anlagen so abstrakt, dass eine grosse Angst vor Fehlentscheidungen bewirkt, dass gar nichts unternommen wird.
5. Unmündigkeits- these	«Ich vertraue in meinen Geldangelegenheiten auf andere.»	Vertrauen auf andere in Geldsachen macht unmündig. Speziell junge Leute in Ausbildung oder ältere Hausfrauen neigen dazu, finanziell unmündig zu bleiben. Da sie das Finanzielle entweder dem Ehepartner, dem netten Bankbeamten oder dem Staat überlassen und sich dabei gut versorgt fühlen, sind sie sich des Zustands ihrer Unmündigkeit weder bewusst noch sind sie motiviert, etwas daran zu ändern.
6. Rentabilitäts- these	«Die Beschäftigung mit Geld lohnt sich nicht!»	Für viele stimmt im Umgang mit Geld das Verhältnis von Aufwand und Ertrag nicht. Die Beschäftigung mit dem Thema Geld kostet Zeit und Energie, bringt auf der anderen Seite aber weder genügend materielle Belohnung noch lohnendes soziales Prestige.

Die repräsentative Befragung:

Interviews zu 45 Statements über Geld

Aufgrund der obigen Thesen wurden 45 Statements ausgearbeitet. Diese wurden in 50 Interviews 1000 Frauen und Männern unterschiedlichen Alters und aus allen sozialen Schichten zur Bewertung vorgelegt. Das Ziel der Forscher war dabei herauszufinden, wo und warum die Menschen sich im Finanzwissen und im Umgang mit Geld unterscheiden.

Die Statements betreffen für das Geldverhalten wesentliche Bereiche wie Affinität und Hemmschwellen zum Thema Geld, den konkreten Umgang mit Geld, das Informations- und Entscheidungsverhalten bei Geldanlagen, die Einstellung zur Zukunftsvorsorge sowie das Vertrauen in verschiedene Informationsquellen.

Das Resultat: Die acht Geldtypen und ihre Verteilung in der Bevölkerung

Aus den Rückmeldungen der befragten Personen geht hervor, dass nicht alle Menschen gleich auf die psychischen Hemmschwellen gegenüber Geld reagieren. Den einen schreckt zum Beispiel die Komplexität des Themas ab, dem anderen wird sie zur Herausforderung, sich intensiver mit Geld zu befassen. Insgesamt wurden aber alle sechs Thesen durch die Resultate der Studie bestätigt.

Konkret ermittelten die Forscher aus den Interviews acht unterschiedliche Einstellungs- und Verhaltensmuster gegenüber Geld, die sie in acht Geldtypen darstellten. Dabei lassen sich – je nach Einstellung der einzelnen Befragten zum Geld – drei Hauptgruppen erkennen, die hier die Positiven, die Ambivalenten und die Negativen genannt werden sollen.

Die drei Hauptgruppen	Die acht Geldtypen	Anteil der Befragten	Kommentar
Die Positiven		18 %	<p>«Geld bringt Spass und Erfolg.»</p> <p><i>Die Typen dieser Gruppe, insgesamt 18 Prozent der deutschen Bevölkerung, gehen finanzielle Belange ohne Vorurteile und mit Interesse an. Sie zeichnen sich dementsprechend durch einen hohen Grad an Informiertheit und eine geldaktive Haltung aus.</i></p>
	Der Souveräne	11 %	Für diesen Typ bedeutet Geld Unabhängigkeit. Er ist finanziell aufgeklärt, verhält sich Geld gegenüber sehr aktiv und geht gerne kalkulierbare Risiken ein.
	Der Ambitionierte	7 %	Dieser Typ meint, nur mit Geld könne man das Leben genießen, er engagiert sich deshalb stark im finanziellen Bereich und ist bereit, hohe Risiken einzugehen.

Die Ambivalenten	37 %	<p>«Geld brauche ich zum Leben, aber es macht mich nicht glücklich.»</p> <p><i>Die Typen dieser Gruppe – 37 Prozent der Befragten und sozusagen das Mittelfeld – wissen um den Wert des Geldes und anerkennen auch dessen Notwendigkeit für das eigene Leben. Aber der Umgang mit Geld macht ihnen keine Freude. So kümmern sie sich zwar um ihre Finanzen, aus Mangel an Engagement und Selbstvertrauen nehmen sie aber viele Chancen nicht wahr.</i></p>
Der Vorsichtige	11 %	Dieser Typ sagt: «Geld wird gespart.» Er ist Geld gegenüber aufgeschlossen, handelt rational und setzt bei seinen Anlagen vor allem auf langfristige Sicherheit.
Der Pragmatiker	16 %	Dieser Typ sagt: «Geld hat einen viel zu hohen Stellenwert.» Er regelt seine Finanzen weit gehend selbst. Seiner kritischen Einstellung zu Geld entsprechend, wird er aber nur auf Druck von aussen aktiv.
Der Delegierer	10 %	Dieser Typ sagt: «Um Geld kümmere ich mich nicht.» Er ist sich bewusst, dass er sich um seine finanzielle Lage kümmern sollte. Entmutigt durch die Informationsvielfalt, überlässt er jedoch seine Finanzen den Fachleuten.

Die Negativen	45 %	<p>«Geld macht schlechte Laune.» <i>Die Typen dieser Gruppe, zur der 45 Prozent der Deutschen gehören, kennzeichnet eine vorwiegend ablehnende Einstellung zu Geld, die sich in Abwehr, Misstrauen und Unkenntnis gegenüber dem finanziellen Bereich ausdrückt.</i></p>
Der Bescheidene	10 %	Dieser Typ sagt: «Geld ist etwas sehr Privates.» Mit Anlagemöglichkeiten beschäftigt er sich nicht, aus Furcht das Wenige, was er hat, zu verlieren. Dementsprechend verhält er sich passiv und hegt den Wunsch nach staatlicher Fürsorge.
Der Leichtfertige	16 %	Dieser Typ sagt: «Geld zurücklegen lohnt sich nicht». Er konsumiert sorglos in den Tag hinein, verdrängt Gedanken an eine finanzielle Vorsorge und frönt dem Zukunftsfatalismus, dass alles sich schon von selber regeln werde.
Der Überforderte	19 %	Dieser Typ sagt: «Geld reicht kaum aus.» Er verdrängt Geldangelegenheiten, ist aber frustriert über seine prekäre finanzielle Situation und sieht sich als Opfer der finanziellen Ungerechtigkeit auf Erden.

Test online

Wer Lust hat, den Test selbst zu machen, findet auf dem Internet eine Auswahl von 24 Fragen des Commerzbank-Ideenlabors mit Auswertung und Handlungsempfehlung. (www.commerzbanking.de/ideenlabor). Da kann man etwa zum Statement «Ich finde, Altersvorsorge sollte grundsätzlich Privatsache sein» antworten, und zwar, ob dies für einen ganz und gar zutrifft, eher ja, eher nein oder überhaupt nicht. Oder man kann Stellung dazu nehmen, ob einem die Beschäftigung mit Finanzdingen Spass macht oder ob man von Geldanlagen lieber die Finger lässt, weil man dabei ohnehin nur viel Geld verliert. Da erfährt man dann auch, zu welchem Typ man gehört und erhält Tipps zum besseren Umgang mit seinem Geld.

Der Kommentar des Museumsdirektors

«Natürlich lassen sich die Geldtypen der Commerzbankstudie nicht eins zu eins auf diejenigen des Geldtypentests des MoneyMuseums übertragen, da die Parameter nicht deckungsgleich sind. Dennoch möchte ich abschliessend ein paar Parallelen ziehen:

Die acht Geldtypen der Commerzbankstudie bewegen sich auf einer Skala, an deren oberem Ende die durchwegs positive Einstellung zum Geld steht und die bis zur gänzlich negativen Einstellung gegenüber den Finanzen reicht. Aus meiner Sicht entsprechen die positiven Geldtypen – nämlich der Souveräne und der Ambitionierte – in etwa dem Geldmachertyp des MoneyMuseums.

Die Ambivalenten – also die Vorsichtigen [in der Pressemitteilung vom 18. März 2004 auch Sicherheitsorientierte genannt; Anm. der Red.], Pragmatiker und die Delegierer –

gehören zu den Menschen, die wissen, dass Geld wichtig ist, die aber auch viele Vorbehalte haben. Sie erinnern mich an manche Normalos, die eben in Bezug auf Geld keine eindeutige Meinung haben, was den finanziellen Erfolg mindern kann.

Die drei negativen Typen lassen sich für mich in die Zurückgezogenen, das heisst die Bescheidenen, und die Enttäuschten einteilen. Der Überforderte [auch der Resignierte genannt] und der Leichtfertige [auch der Sorglose genannt] fühlen sich so enttäuscht von ihren Finanzen, dass sie das Thema Geld schlichtweg meiden, was an Charlie Brown gemahnt.

Mir ist aufgefallen, dass in der Commerzbankstudie die negativen Typen mit einem Anteil von 45 Prozent überwiegen. Und diejenigen, die mit Spass, Motivation und Sachkenntnis ihre finanziellen Chancen nutzen, machen nicht einmal ein Fünftel der deutschen Bevölkerung aus.

Doch obwohl die Resultate des MoneyMuseums Geldtypentest ein optimistischeres Bild der Einstellung zu den Finanzen erkennen lassen, mit einem Trend zu mehr Information und weniger Vorurteilen, teile ich die Meinung des Leiters der Commerzbankstudie Prof. Dr. Stefan Hradil: Es muss sich etwas im Bewusstsein der Bevölkerung ändern. Wenn die Studie ergeben hat, dass es vor allem kulturelle und psychologische Barrieren sind, die im Umgang mit Geld als Hemmschwellen wirken, dann ist es wichtig, dass ein positives Bewusstsein für Geld zum Bestandteil unserer Alltagskultur wird. Man sollte über Geld reden können wie über ein anderes Thema. Sachverstand und Geschick im Umgang mit Geld sollte Prestige bringen und wir sollten schon in den Kinderstube lernen, dass die Beschäftigung mit Geld auch Spass machen und sportlichen Ehrgeiz wecken kann.

Wir haben immer noch zu grossen Respekt vor dem scheinbar so abstrakten und vielschichtigen Thema Geld. Nehmen wir doch einmal an, dass der Umgang mit Geld nicht schwieriger sei als etwas anderes, was wir gelernt haben, zum Beispiel eine Fremdsprache. Wir müssen nur den Mut haben, die Materie anzupacken. Hilfsmittel gibt es ja immer mehr. Sehen Sie sich im MoneyMuseum um oder laden Sie sich den «Kanon der finanziellen Allgemeinbildung» der Commerzbank herunter! Im übernächsten Beitrag wird er Ihnen vorgestellt.»

Von Carol Schwyzer

Hemmschwellen beim Thema Geld

Studie des Commerzbank-Ideenlabors nennt Ursachen für geringe finanzielle Bildung der Deutschen

«Über Geld spricht man nicht!» Diese im Volksmund bekannte Regel hat laut einer aktuellen Studie Folgen: Die Tabuisierung des Geldes und andere psychische Hemmschwellen sind Ursache dafür, dass sich viele Deutsche zu wenig mit ihren privaten Finanzen beschäftigen. Zu diesem Ergebnis kommt eine vom Commerzbank-Ideenlabor in Auftrag gegebene Studie «Die Psychologie des Geldes» des Forschungsinstitutes Sinus Sociovision. Erstmals untersucht die qualitative Studie die Einstellungen der Deutschen zu ihren Finanzen. Zwischen Oktober und Dezember 2003 führten die Forscher dazu 50 psychologische Tiefeninterviews mit Männern und Frauen unterschiedlichen Alters und aus allen sozialen Schichten. Wissenschaftlich begleitet wurde die Untersuchung von Professor Stefan Hradil, Leiter des soziologischen Instituts an der Universität Mainz.

«Nun wissen wir etwas über die konkreten Ursachen, warum sich Menschen nicht genug mit dem Thema Geld auseinandersetzen. Das hat im Einzelfall ganz unterschiedliche Gründe. Aber offensichtlich hat das Thema Geld in unserer Gesellschaft einen schlechten Ruf. Hier muss ein Umdenken erfolgen, um weitere Nachteile für den Einzelnen und die Volkswirtschaft zu verhindern», sagt Thomas Henrich, Abteilungsleiter bei der Commerzbank und Initiator des Ideenlabors.

Bereits im Sommer des vergangenen Jahres bescheinigte eine bevölkerungsrepräsentative Studie von NFO Infratest/Commerzbank den Deutschen erhebliche Lücken in ihrem Finanzwissen. Bei der aktuellen Untersuchung gingen die Forscher von sechs möglichen Ursachen für die festgestellten Wissensdefizite aus. Alle Thesen wurden durch die Studie bestätigt.

Thema Geld wird tabuisiert

So empfinden es Menschen als unangenehm, offen über Geld zu reden. Das Reden über zu wenig Geld löst bei vielen Schamgefühle aus, das Reden über zu viel führt zu Neidgefühlen. Das Thema Geld wird daher als Teil der persönlichen Intimsphäre wahrgenommen. Laut Studie trifft dies besonders auf Ältere zu, die ihre Person stark über Einkommen und Vermögen bewerten.

Finanzwissen hat einen schlechten Ruf

Eine weitere wichtige Hemmschwelle sehen die Forscher im negativen Image des Geldes. Sich intensiv mit Geldthemen zu befassen gilt als oberflächlich und moralisch fragwürdig. Finanziell clever und erfolgreich zu sein, wird als Übervorteilung anderer gewertet. Deshalb besteht kaum Anreiz, sich als «Finanzfuchs» zu erweisen. Laut Aussage der Forscher hat sich diese Wahrnehmung durch die negative Entwicklung an den Börsenmärkten verfestigt und zu einem generellen Misstrauen gegenüber Finanzexperten geführt.

Komplexität verursacht Angst und Unsicherheit

Auch empfinden die Deutschen das Thema Geld als zu komplex. So haben Menschen etwa Schwierigkeiten mit der Produktvielfalt oder der Begriffswelt der Finanzdienstleistungen. Die wahrgenommene Komplexität löst laut Studie bei vielen Angst und Unsicherheit aus. Dies führt zu Vermeidung und Verdrängung. Man delegiert Geldangelegenheiten beispielsweise an den Ehepartner oder verschliesst sich im Extremfall dem Thema ganz.

Abstraktion des Themas schreckt ab

Weiterhin werden Geldthemen als sehr abstrakt empfunden. Vorgänge wie etwa die Zinsentwicklung sind nicht unmittelbar greifbar – anders als etwa der Umgang mit Bargeld, der sich im Alltag immer aufs Neue erleben lässt. Auch die oftmals langen Zeiträume zwischen dem Abschluss einer Geldanlage und ihrem möglichen Gewinn tragen zur Abstraktion bei. Bei der Altersvorsorge beispielsweise müssen heute Entscheidungen getroffen werden, deren Auswirkungen erst nach Jahrzehnten sichtbar sind. Aus Angst vor Fehlentscheidungen wird das Thema ausgesessen, anstatt sich planvoll um die finanzielle Absicherung im Alter zu sorgen.

Vertrauen auf andere macht unmündig

Besonders bei jungen Menschen in der Ausbildung und bei der älteren Generation von Hausfrauen stellt die Studie eine Unmündigkeit in finanziellen Fragen fest. Sie sehen keine Notwendigkeit darin, ihre Finanzen selbst in die

Hand zu nehmen. Diese Unmündigkeit wird selbst nicht wahrgenommen, da sich diese Gruppen vom Staat oder Ehepartner als gut versorgt fühlen.

Beschäftigung mit Geld lohnt sich nicht

Schliesslich beschäftigen sich Menschen nicht mit Geldingen, weil es für sie nicht rentabel genug erscheint. Aufwand und Ertrag stehen für sie in keinem günstigen Verhältnis. Die Beschäftigung mit dem Thema Geld bringt ihnen nach eigener Ansicht weder genügend materielle Belohnung, noch ausreichend soziale Bestätigung.

«Die psychischen Hemmschwellen, die in der Untersuchung zu Tage getreten sind, sind sicher ein Grund für das mangelnde Finanzwissen der Deutschen. Das Thema «persönliche Finanzen» muss aus dem gesellschaftlichen Schattendasein herausgeführt werden. Es muss in Zukunft zum selbstverständlichen Bestandteil der Alltagskultur werden, über Geld zu reden – auch über das eigene. Dazu ist es notwendig, in Familie, Schule und in der Öffentlichkeit immer wieder das Thema offen und kompetent anzusprechen», sagt Hradil.

«Auch die Banken sind hier gefordert. Wenn Menschen Geldthemen als zu komplex und zu abstrakt empfinden, dann müssen wir es ihnen einfacher machen. Das gilt für Finanzprodukte genauso wie für die Beratung und Aufklärung der Kunden», so Henrich.

Nicht alle haben Probleme mit dem Thema Geld

Doch auch das hat die Studie gezeigt: Es gibt durchaus Menschen, die keine Berührungängste mit dem Thema Geld

haben. Bei ihnen fand sich keine der genannten Hemmschwellen. Im Gegenteil: Für sie bedeutet der souveräne Umgang mit privaten Finanzen ein Zugewinn an Prestige und Autonomie. Oder die Komplexität wird als Herausforderung verstanden, sich intensiv mit dem Thema Geld auseinander zu setzen.

Einstellung zum Thema Geld ist eine Frage des Typs

Die in der Studie festgestellten psychischen Hemmschwellen wirken nicht bei allen Menschen gleich. Vielmehr entdeckten die Wissenschaftler acht unterschiedliche Einstellungs- und Verhaltensmuster. Die Skala der «Geldtypen» reicht vom «Ambitionierten» bis zum «Resignierten» [in der Studie der Überforderte genannt; Anm. der Red.].

Der **«Resignierte»** ignoriert Geldangelegenheiten oder wehrt das Thema ab. Seine eigene prekäre finanzielle Situation, häufig auch ein «Leben auf Pump», löst bei diesem Typ ein hohes Frustrationsgefühl aus. Er grenzt sich bewusst von «denen da oben» ab. Der Resignierte sieht sich als Opfer finanzieller Ungerechtigkeiten wie zum Beispiel die Aussicht auf eine geringe Rente oder die steigenden Preise.

Auch der **«Sorglose»** [in der Studie der Leichtfertige genannt] setzt sich nicht konstruktiv mit seinen privaten Finanzen auseinander. Doch empfindet er bei finanziellen Themen wie etwa der Altersvorsorge auch keinerlei Handlungsdruck. Trotz des begrenzten finanziellen Spielraums frönt der Sorglose seiner ungebrochenen Konsumfreude. Sein Leben im Hier und Jetzt bietet keinen Platz für den planvollen und vorsorgenden Umgang mit Geld.

Der «**Pragmatiker**» kümmert sich hingegen um seine finanziellen Angelegenheiten. Aber erst der zunehmende Druck von aussen hat diesen Typ dazu bewogen, aktiv zu werden und beispielsweise etwas für seine Altersvorsorge zu tun. Der Pragmatiker bleibt beim Thema Geld jedoch auf Distanz. Geld ist für ihn nur Mittel zum Zweck, über das er weder besonders gerne noch häufig spricht.

Der «**Delegierer**» ist für das Thema Geld sensibilisiert. Doch nimmt dieser Typ die Dinge nicht selbst in die Hand. Er verlässt sich bei Finanzangelegenheiten lieber auf andere, etwa den Lebenspartner oder die erwachsenen Kinder, die sich «damit besser auskennen». Das reicht dem «Delegierer», um sich unbekümmert anderen Lebensinhalten zu widmen.

Der «**Bescheidene**» ist dem Thema Geld nicht abgeneigt. Zur Wahrung seines befriedigenden Lebensstandards legt er eine klassische Sparermentalität an den Tag. Im Rahmen seiner Möglichkeiten hat er vorgesorgt. Dazu genügen ihm die eigene Immobilie oder langfristige Sparverträge. Geld und Finanzen sind für den Bescheidenen etwas sehr Privates, über das er nur im engsten Familien- und Freundeskreis spricht.

Der «**Sicherheitsorientierte**» [in der Studie der Vorsichtige genannt] zeigt sich aufgeschlossen gegenüber Geldthemen. Materiell gut gestellt, legt er Wert darauf, sein Vermögen zu erhalten und zu vergrössern. Deshalb verfolgt dieser Typ das Geschehen auf dem Finanzmarkt und nutzt dafür ein breites Spektrum an Informationsquellen. Geld hat für ihn etwas Beruhigendes. Aufgrund seines hohen Bedürfnisses nach Sicherheit investiert er eher in konservative Anlageformen wie Sparbuch oder Bausparvertrag.

Sehr viel engagierter beschäftigt sich der **«Souveräne»** mit seinen Finanzen. Schon im Elternhaus hat dieser Typ gelernt, sich intensiv um das Thema Geld zu kümmern. Denn Kompetenz in Geldangelegenheiten sichert ihm einen unabhängigen und angemessenen Lebensstil. Dementsprechend zeigt er sich sehr aufgeklärt und liest gerne den Finanzteil der Zeitung.

Der **«Ambitionierte»** schliesslich ist von allen Typen am stärksten an seinen persönlichen Finanzen interessiert. Er ist ausserordentlich gut informiert und auch bereit, Risiken einzugehen. Für ihn ist Geld ein Mittel zur Selbstbestätigung und ein zentraler Gradmesser für den persönlichen Erfolg. Geld hat für ihn einen uneingeschränkt positiven Stellenwert.

Pressemitteilung der Commerzbank vom 18. März 2004

Der «Kanon der finanziellen Allgemeinbildung»

Ein ABC der Geldkompetenz aus dem Commerzbank-Ideenlabor

Mangel an Wissen im Umgang mit Geld stellt man nicht nur bei den Deutschen, sondern auch in andern Ländern Europas und in den USA fest. Finanzielle Allgemeinbildung oder englisch «financial literacy» ist deswegen ein aktuelles gesellschaftliches Anliegen. Die zunehmende Externalisierung von Finanzdienstleistungen, unstetere Lebensläufe und der Abbau von Sozialleistungen erfordern beim einzelnen Bürger mehr Eigenverantwortung und Kompetenz im Umgang mit seinen persönlichen Finanzen. Der «Kanon der finanziellen Allgemeinbildung» der Commerzbank legt da einen Grundstein.

Was ist ein Kanon?

Das Wort «Kanon» leitet sich laut Duden her von lateinisch «canon», was Richtschnur, Massstab, Regel bedeutet. Vertraut ist den meisten der Begriff im Bereich der Musik, wo damit ein nach (strengen Regeln) aufgebaute Kettengesang gemeint ist. «Bruder Jakob» haben wir schliesslich fast alle in der Schule, eingeteilt in drei Gruppen, intoniert.

Im heutigen Sprachgebrauch versteht man unter einem Kanon auch einen Leitfaden, eine Zusammenstellung von Inhalten, die für ein bestimmtes Fachgebiet als wesentlich empfunden werden. Der «Kanon der deutschen Literatur» von Marcel Reich-Ranicki oder etwa der Bestseller «Bil-

dung» von Dietrich Schwanitz sind Beispiele für beliebte Auflistungen von Lesens- und Wissenswertem im kulturellen Bereich.

Nicht nur für Schöngeister oder Kulturfreaks hingegen ist der «Kanon der finanziellen Allgemeinbildung» gedacht, den das Commerzbank-Ideenlabor im Zusammenhang mit seinen Studien über den finanziellen Wissensstand der deutschen Bevölkerung in Auftrag gab. Auslöser war dabei eine repräsentative Studie der NFO Infratest Finanzforschung, die im Jahre 2003 bei einem grossen Teil der Deutschen erhebliche Lücken im Finanzwissen feststellte. Diese Lücken gaben – zusammen mit der zunehmenden Verschuldung vieler Bürger – den Anstoss, zur Alphabetisierung der finanziellen Analphabeten eine Art Finanz-ABC zu schaffen.

Der Kanon der Commerzbank

Das Forschungsinstitut Evers & Jung hat im Auftrag des Commerzbank-Ideenlabors mit namhaften Experten aus den Bereichen ökonomische Bildung, Haushaltsökonomie und Finanzwirtschaft ein Werk erarbeitet, das zum ersten Mal die unverzichtbaren Inhalte finanziellen Allgemeinwissens definiert und auflistet. Der Kanon versteht sich dabei ausdrücklich nicht als umfassende Enzyklopädie zum Thema Finanzwissen. Sein Ziel ist es vielmehr, die Basiskenntnisse, die man heute braucht, um seine persönlichen Finanzen unter Kontrolle zu haben, zu benennen und überschaubar darzustellen.

Die Auswahl der für den täglichen Handlungsbedarf relevanten Inhalte und Überschaubarkeit waren den Initianten ein wichtiges Anliegen angesichts der Tatsache, dass viele Menschen grosse Probleme haben, aus dem riesigen Informationsangebot dasjenige herauszufiltern, das für sie

wichtig wäre. Der Kanon gibt sich infolgedessen sehr praxisnah und handlungsorientiert und spricht mit einer allgemein verständlichen Sprache eine breite Basis an. Der für das Projekt verantwortliche Commerzbankdirektor Thomas Henrich formuliert es in der Pressemitteilung vom 25. Juni 2004 zum Kanon ganz deutlich: «Finanzielle Allgemeinbildung muss den Menschen in die Lage versetzen, in realen Handlungssituationen eigenverantwortlich Probleme erkennen und Entscheidungen treffen zu können.»

Um den Anbietern von Konsumgütern und Finanzdienstleistungen gegenüber kompetent und selbstbewusst auftreten zu können, muss man ein Grundverständnis dafür haben, wie der Markt funktioniert. Das heisst, man sollte Anbieter- und Nachfragerinteressen kennen, mit den Produktmechanismen vertraut sein, sich mit den Problemen sozialer Sicherheit und deren Lösungen auseinandersetzen. Diese Grundkenntnisse möchte der Kanon vermitteln, auf dass jeder einzelne seinen finanziellen Alltag nicht nur ohne Schaden bewältigen kann, sondern darüber hinaus auch in den Stand gesetzt wird, seine Chancen optimal zu nutzen.

Die Struktur des Kanons:

Fünf Themenbereiche und 29 Leitfragen

«Geld verstehen», «Geld-Management», «Umgang mit Lebensrisiken», «Vermögensaufbau» und Altersvorsorge», «Geld leihen» – so heissen die fünf Hauptkapitel des Kanons (siehe «Übersicht» im nächsten Kapitel). Sie umfassen die fünf für den Umgang mit Geld zentralen Wissensbereiche, nämlich die aus der herkömmlichen Klassifizierung bekannten Bereiche «Zahlungsverkehr», «Versicherungen», «Geldanlage» und «Kredit», ergänzt durch den Bereich des Orientierungswissens, das die unverzichtbaren Grundlagen für den Umgang mit Geld beinhaltet.

Mit insgesamt 29 Leitfragen führen die Autoren durch die einzelnen Themenfelder. Jeder Leitfrage sind eine Einführung ins jeweilige Thema, die Erklärung der relevanten Begriffe und die praxisnahe, handlungsorientierte Erläuterung konkreter Einzelbereiche zugeordnet.

Ein Beispiel: Im Kapitel «Geld-Management» lautet die erste Leitfrage: «Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?» Auf eine allgemeine Einführung in das vielen unangenehme Thema des eigenen Haushaltverhaltens folgt die Vorstellung des Prinzips der Ausgeglichenheit. Da heisst es: «Die Einnahmen und Ausgaben müssen – zumindest auf lange Sicht – in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Wer mehr ausgibt als er einnimmt, lebt von der Substanz oder der Zukunft. Wer mehr einnimmt als er ausgibt, kann Vermögen aufbauen oder sich zusätzliche Ausgaben leisten.»

Dann gibt der Kanon handlungspraktische Tipps. Vom einfachen Haushaltbuch über die Kontotrendanalyse und Feinsteuerung per Kontoauszug bis zur Kontrolle über Online-Banking werden Methoden aufgezählt und erklärt, welche es erlauben, eine Übersicht über das Verhältnis von Einnahmen und Ausgaben zu gewinnen.

Eine weitere Leitfrage zu diesem Thema lautet: «Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?» Auch hier verhilft der Kanon zunächst zur Selbstanalyse, indem er auffordert, sich zu fragen, was man wirklich in der individuellen Situation braucht. Dann gibt er praktische Ratschläge, etwa zur optimalen Bankverbindung oder dem Kontowechsel. Oder er macht aufmerksam auf die Probleme, die es beim Errichten eines Kontos geben kann.

Auch über Fragen wie «Welche Zahlungsmittel brauche ich ausser Bargeld?» erfährt der Leser das Wissenwerte, nämlich, wie er Bargeld sinnvoll einsetzt, wie er im Urlaub am besten bezahlt und welche Faustregeln für den Umgang

mit Plastikgeld wichtig sind. Auf allgemein verständliche Art vermittelt der Kanon so systematisch Grundwissen, das es jedem Einzelnen ermöglicht, seine privaten Finanzen in den Griff zu bekommen und kompetent zu verwalten.

Sehr bildhaft und einprägsam erklärt der Kanon auch abstrakte Begriffe aus dem Finanzsektor. Da heisst es unter dem Titel «Geld leihen» zur Leitfrage «Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?» etwa zum Begriff Zinsen: «Zinsen sind eine Art Miete für Geld. Wie bei einer Wohnung muss man Miete bezahlen, allerdings kann man bei den meisten Kreditformen Geld «zimmerweise» an den «Vermieter» (Gläubiger) zurückgeben. Die Geldmiete (Zinsen) muss man nur für den Teil zahlen, den man noch nicht zurückgegeben (getilgt) hat.»

Wer sich die 29 Leitfragen des Kanons der finanziellen Allgemeinbildung stellt, wird sich bewusst über den aktuellen Stand seines finanziellen Wissens und bekommt auch gleich noch die Antworten, die ihm helfen, dort kompetent zu werden, wo er noch zu wenig weiss. Dabei wird ihm aufgehen, dass Geldbelange keineswegs so abstrakt und theoretisch sind, wie er sich das vielleicht vorgestellt hat, sondern sehr viel mit seinem alltäglichen Leben zu tun haben, und dass es gar nicht so schwierig ist, die Finanzprobleme praktisch anzupacken, wenn man über die nötigen Grundbausteine verfügt.

Übersicht über die Themen und Leitfragen des Kanons

Nachfolgend finden Sie die vollständige Liste der fünf Hauptkapitel und 29 Leitfragen aus dem Inhaltsverzeichnis des «Kanons der finanziellen Allgemeinbildung».

1. Geld verstehen

- 1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?
- 1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?
- 1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?
- 1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?
- 1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?
- 1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

2. Geld-Management

- 2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?
- 2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?
- 2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?
- 2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich ausser Bargeld?

3. Umgang mit Lebensrisiken

- 3.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?
- 3.2 Wie gehe ich mit versicherbaren Risiken üblicherweise um?
- 3.3 Wie funktioniert eine Lebensversicherung?
- 3.4 Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht?

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge
 - 4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?
 - 4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?
 - 4.3 Wie kann man Geld anlegen?
 - 4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?
 - 4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?
 - 4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?
 - 4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?
 - 4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?
5. Geld leihen
 - 5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?
 - 5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?
 - 5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?
 - 5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?
 - 5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

Die Förderung von finanziellem Wissen ist wichtig

«A strong and effective system of education is one fundamental way to strengthen our economy and raise living standards. And education about personal finance that helps consumers of all ages meet the challenges and demands of our increasingly knowledge-based economy is one important component of such a system.» (Alan Greenspan, Chef der US-amerikanischen Notenbank, am 26. September 2003 an einer Konferenz des Congressional Black Caucus)

Alan Greenspan hat mehrmals in seinen Reden auf die Bedeutung der finanziellen Bildung für das Wohl des Einzelnen und auch der Gesamtwirtschaft hingewiesen. In einem finanziellen Umfeld, das innerhalb einer Generation sehr viel komplexer geworden ist, brauchen wir mehr Wissen, um uns im Dschungel der Finanzprodukte und -dienstleistungen zurechtzufinden. Vor 40 Jahren reichte es für die Bewältigung des finanziellen Alltags noch, wenn man verstand, wie das Sparkonto auf der Bank und das Postcheckbüchlein für die Einzahlungen funktionierte. Wenn es hochkam, kannte man sich noch bei Aktien und Anleihen aus. Heute konfrontieren uns Banken und Versicherungen mit einer Flut von Finanzprodukten. Man denke nur an die Unzahl von Fonds: Immobilienfonds, Hedge- und Dachfonds oder Futures-Fonds und dergleichen mehr. Auch Bereiche, die früher Sache der Familie waren – wie Altersvorsorge, Pflege und Hinterbliebenenversorgung – werden heute an externe Finanzdienstleister delegiert.

Aber nicht nur die Komplexität der Finanzmärkte und die zunehmende Externalisierung der privaten Finanzen verlangen nach einer besseren Allgemeinbildung im finanziellen Bereich. Unstetere Lebensläufe – durch häufigen Arbeitsplatzwechsel oder Scheidung – führen dazu, dass die Menschen ihre privaten Finanzen oft an veränderte Bedingungen anpassen müssen. Zudem ertönt angesichts der abnehmenden Leistungsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme der Ruf nach mehr Eigenverantwortung im finanziellen Bereich.

Verschiedene Studien in den USA und in Europa haben nun ergeben, dass beim grossen Teil der Bevölkerung ein akuter Mangel an finanziellem Grundwissen herrscht. So zeigt eine im Auftrag des Commerzbank-Ideenlabors durchgeführte Studie, dass 42 Prozent der Befragten nicht einmal die Hälfte der gestellten Fragen richtig beantworten

konnten. Und dies obwohl 80 Prozent sich in Finanzfragen einigermaßen sicher fühlten. Mit etwas, über das man nichts weiss, beschäftigt man sich allgemein nicht gerne. Dies gilt auch für die privaten Finanzen. Wer ein Bildungsdefizit in alltäglichen Finanzen aufweist und sich deshalb nicht genügend um seine finanziellen Angelegenheiten kümmert, riskiert im besten Fall Renditenschmälerung. Im Extremfall aber drohen Vermögensverlust, Überschuldung und sozialer Abstieg.

Wie Alan Greenspan es oben festgestellt hat, hängen aber die wirtschaftlichen Verhältnisse der einzelnen Bürger eng mit der Gesamtwirtschaft eines Staates zusammen. Da der Staat aus einzelnen Bürgern besteht, können seine Finanzen nur funktionieren, wenn eine Mehrzahl – oder im Idealfall jeder Einzelne – seine Finanzen im Griff hat. Aus alledem wird ersichtlich, dass finanzielle Allgemeinbildung eine notwendige und gesamtgesellschaftliche Aufgabe ist.

Mit dem «Kanon der finanziellen Allgemeinbildung» unternimmt das Commerzbank-Ideenlabor einen Schritt, um zur Lösung dieser Aufgabe beizutragen. Nicht nur schafft der Kanon eine Grundlage für finanzielles Wissen, indem er alles Notwendige für das kompetente Management der eigenen Finanzen auflistet, Entscheidungswege aufzeigt und die Komplexität des Marktes leichter verständlich macht. Er versteht sich darüber hinaus als inhaltliche Plattform, auf die die verschiedensten Akteure bei ihren Bemühungen um eine Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung zurückgreifen können. Die Inhalte des Kanons können dabei – je nach Möglichkeiten und Erfordernissen – angepasst, ergänzt und methodisch aufbereitet werden, sei es in Form von Lehreinheiten für den Schulunterricht oder Arbeitsmaterialien für die betriebliche Weiterbildung, sei es als Unterlage für das Beratungsgespräch einer Bank oder Versicherung oder als Ratgeber-Serie.

Soll die Förderung finanzieller Bildung jedoch erfolgreich wirken, muss sie auf breiter Basis erfolgen. Schulen, Medien, Politik, Finanzdienstleister, Schuldner- und Sozialberatungsstellen spielen bei der Vermittlung finanziellen Wissens eine wichtige Rolle.

Der Kanon dreht sich also um die entscheidenden Basisfragen und Strategien im Umgang mit den privaten Finanzen. Wer sich über die Eigenschaften verschiedener Finanzprodukte wie Optionen, Fonds, Anleihen usw. umfassend informieren will, muss sich anderswo orientieren. Ebenso wie derjenige, der die Angebote der Finanzdienstleister und Anlageberater aus der (ebenfalls notwendigen) kritischen Distanz betrachten will und zum Beispiel Gesichtspunkte wie Gebühren oder Nachhaltigkeit bei Geldanlagen mit einbeziehen möchte. Wer aber erkennen will, ob Handlungsbedarf bei seinen Finanzen besteht, und herausfinden will, was in seiner konkreten Lebenssituation das finanziell Richtige für ihn ist, der findet im Kanon die nötige Orientierung und Information. Und hat damit den Grundstein zu einer besseren finanziellen Allgemeinbildung gelegt ...

Die 53-seitige Broschüre ist kostenlos zu beziehen bei:
www.commerzbanking.de/ideenlabor.

Von Carol Schwyzer

Die neun Münzsammlertypen

Ein Beitrag der Historikerin Ursula Kampmann

Was macht eigentlich ein Anleger? Doch nichts anderes, als Geld zu sammeln: Geld in Immobilien, Geld in Aktien, Geld in Sachwerten. Sein Ziel ist es, möglichst viel Geld in seinen Besitz zu bringen. Und genau dies ist das einzige Streben eines Münzsammlers, nur dass er bei dem Wort «Geld» an etwas anderes denkt, nämlich an real existierende Münzen aus vergangenen Kulturen und entfernten Ländern.

Münzsammeln gehört zu den wenigen gelderhaltenden Hobbys. Während man beim Skifahren oder beim Reisen weiss, dass der Gewinn einzig ein immaterieller ist, trägt der Münzsammler während vieler Jahre mit regelmäßigem Geldeinsatz eine Sammlung zusammen, deren Wert am Ende überrascht. So ist also auch ein Münzsammler im Grunde ein Anleger und die Frage ist, ob die Typen, in die man die Münzsammler einteilen kann, den Anlegertypen ähneln.

Das Geschlecht des Sammlers

Der typische Münzsammler ist männlich. Auf 1000 männliche Sammler kommt höchstens eine ernsthafte Sammlerin. Warum das so ist, dafür hat noch niemand eine vernünftige Erklärung gefunden. Versuchen wir es deshalb mit einem Rückgriff auf die graue Vorzeit. Auf der Jagd nach der einen und einzigen Münze, die in die eigene Sammlung gehört, wird der Mann zum vorgeschichtlichen Jäger auf der Suche

nach Beute. Er will spähen, jagen, erlegen und dann die Beute nach Hause bringen. Das Danach interessiert ihn nicht. Er legt die erbeutete Münze in einen Kasten, wo schon eine Vielzahl von anderen Stücken liegt, die in den vergangenen Jahren seinen Jagdtrieb anstachelten. Der Spass beim Sammeln besteht mit wenigen Ausnahmen (vgl. den Denkmalfleger, den Forscher und den Historiker) nicht im Besitzen, sondern in der Jagd.

Münzsammeln an sich ist zweckfrei – auch wenn jeder Sammler dies vehement bestreiten würde. Vielleicht ist das der Grund, warum sich praktisch keine Frau diesem Hobby widmet. Bemühen wir noch einmal unsere im Unterbewusstsein latent vorhandene Vorvergangenheit aus der grauen Steinzeit. Während der Mann die Beute heimbrachte, war das Verwerten dieser Beute Sache der Frau. Sie teilte in benutzbar und nutzlos. Vielleicht sind Frauen deshalb noch heute eher auf das Praktische ausgerichtet. Und damit fallen sie für das Münzsammeln aus. Denn wie gesagt, Sammeln hat keinen praktischen Zweck. Münzen dienen weder zum Schmücken des Hauses oder des Körpers, noch als wertbeständige, leicht veräusserliche Anlage und nur selten als Prestigeobjekt. Warum also, um Gottes willen, sollte eine Frau Münzen sammeln?

So bestimmen Sie Ihren Sammlertyp

Während Frauen meist kein vernünftiger Grund einfällt, warum sie Münzen sammeln sollen, sind männliche Sammler nie um eine Ausrede verlegen. Sie haben beim Sammeln ein Ziel vor Augen oder können einen Grund angeben, warum sie sammeln. Ziel und Grund sind von Sammler zu Sammler unterschiedlich, aber auch bezeichnend. Lesen Sie sich folgende Aussagen durch. Wenn eine

von ihnen auf Sie zutrifft, können Sie Ihren Sammlertyp bestimmen. Finden Sie, dass mehrere Aussagen auf Sie zutreffen, sind Sie ein Mischtyp und gehören damit zur grossen Mehrheit der Sammler.

Ich will mein Sammelgebiet komplett haben.

→ Lesen Sie weiter unter: 1. Der «klassische» Jäger

Ich will an meinen Münzkäufen einen guten Gewinn machen.

→ Lesen Sie weiter unter: 2. Der Spekulant

Ich will mich an der Schönheit der Münzen freuen.

→ Lesen Sie weiter unter: 3. Der Ästhet

Ich will nur perfekte Stücke in meiner Sammlung haben.

→ Lesen Sie weiter unter: 4. Der Perfektionist

Ich will möglichst viele Münzen besitzen.

→ Lesen Sie weiter unter: 5. Der Müllschlucker

Ich will mir ein Denkmal für die Ewigkeit errichten.

→ Lesen Sie weiter unter: 6. Der Denkmalpfleger

Ich will anhand der Münzen neue Entdeckungen machen.

→ Lesen Sie weiter unter: 7. Der Forscher

Ich will alles haben, was mit meinem Sammelgebiet zu tun hat.

→ Lesen Sie weiter unter: 8. Der Heimathirsch

Ich will ein Zeugnis der Geschichte in Händen halten.

→ Lesen Sie weiter unter: 9. Der Historiker

Die Sammlertypen

1. Der «klassische» Jäger

Eigentlich sind ja alle Münzsammler Jäger, aber in seiner klassischen Ausformung kann man diesen Typ von anderen abgrenzen. Sie erkennen den «klassischen» Jäger daran, dass er stets mit einer Liste in der Hand auf die Jagd geht. Die schriftliche Aufstellung aller möglichen Beutestücke ist das entscheidende Requisite seines Sammelns. Interessant sind für ihn ausschliesslich die Münzen seiner Liste, an allen anderen geht er achtlos vorbei. Beim Kauf geht es ihm nicht um das Objekt. Seine Lust zieht er daraus, einen Haken zu machen. Nichts befriedigt den «klassischen» Jäger mehr als möglichst viele Haken.

Alle katalogisierten Gebiete ziehen den «klassischen» Jäger magisch an. Von ihnen kann er Listen anfertigen, die er «abarbeitet». Allerdings beherrscht ein Paradoxon sein Sammlerleben. Er strebt zwar nach Vollständigkeit, in dem Moment aber, in dem er sie erreicht, verliert sein Tun den Sinn. Der Tag, an dem er das letzte Stück seiner Liste abgehakt hat, ist der Tag, an dem er zu einem Münzhändler geht, um über den Verkauf seiner Sammlung zu verhandeln. Eine vollständige Sammlung, die ihm nicht mehr das Erlebnis des Jagens, sondern nur noch das des Besitzens bietet, ist ihm langweilig.

Im Umgang ist der «klassische» Jäger pflegeleicht. Er ist ungesellig und zieht am liebsten alleine auf die Jagd. Er spricht wenig über sein Tun, was in den meisten Fällen daran liegt, dass er nichts über den historischen Hintergrund seiner Münzen weiss.

Daran erkennen Sie den «klassischen» Jäger und Sammler: ständiges Umhertragen einer Liste, in der alle erworbenen Münzen handschriftlich vermerkt werden.

Sein Jagdgebiet sind: vorwiegend Münzbörsen, seltener Münzhandlungen; nur in der Endphase seiner Sammeltätigkeit auf Auktionen anzutreffen.

Er sammelt zumeist: deutsche Reichsmünzen nach Jaeger, Kursmünzen nach Jahrgängen und Prägebuchstaben, seltener Münzen mit Porträts aller römischen Kaiser.

2. Der Spekulant

Viele Münzsammler träumen davon, beim Verkauf ihrer Sammlung einen grossen Gewinn verbuchen zu können. Der Spekulant hat diesen Traum zum Inhalt seines Sammelns gemacht. Ihm ist an einer Münze nur wichtig, dass sie eine Chance auf Gewinnsteigerung bietet. Der Spekulant glaubt an das Märchen vom Schatz, der am Ende des Regenbogens vergraben liegt. Er gedenkt, diesen Schatz durch sein kluges Vorgehen zu heben. Deshalb liest er die Preislisten aller relevanten Münzzeitschriften wie einen Börsenbericht. Sammelgebiete, für die keine regelmässigen Preislisten erstellt werden, fallen für ihn als Betätigungsfeld aus.

Den Spekulanten trifft man heute vor allem im Internet. Er ist getrieben von der Hoffnung, einem unwissenden Privatmann seine Schätze für wenig Geld abzujagen, um selbst den grossen Profit zu machen. Händler verabscheut der Spekulant, weil sie seinen Gewinn schmälern.

Im Umgang ist der Spekulant eher unauffällig, er outet sich nur gelegentlich als Münzsammler, wenn er mit der sagenhaften Rendite prahlt, die er jüngst erzielen konnte. Wobei der Gesprächspartner nur beim genauen Hinhören mitbekommt, dass dieser Gewinn durch den An- und Verkauf einer Münze realisiert wurde.

Auf Dauer bleibt der Spekulant im Münzhandel der Verlierer. Da er keine Kenntnis besitzt vom wahren Wert einer Münze, bleibt er auf die Gebiete beschränkt, in denen sich bereits jede Menge anderer Spekulanten tummeln, die

sich gegenseitig die Preise hoch treiben und so eine künstliche Hausse erzeugen. Sobald ein Teil der Spekulanten aussteigt, fallen die Preise ins Bodenlose bis zu dem Niveau, bei dem die «richtigen» Sammler wieder einsteigen. Der Spekulant ist Münzsammler immer nur für kurze Zeit. Sobald er verstanden hat, dass er nur Geld verlieren kann beim Münzsammeln, steigt er aus.

Daran erkennen Sie den Spekulanten: Er kann Ihnen ausser Preis und Auflage keinerlei Angaben zu den Objekten seiner Sammlung machen.

Sein Jagdgebiet ist: vorwiegend das Internet. Er versucht Münzen direkt vom Produzenten zu kaufen, um zu vermeiden, dass auch der Zwischenhändler gewinnt.

Er sammelt ausschliesslich: Münzen, die Gewinn versprechen und bei denen das Preisgefüge leicht zu durchschauen ist. Besonders häufig tummelt er sich im Markt der heute geprägten Münzen.

3. Der Ästhet

Ziel des Ästheten ist es, eine Münze als Zeugnis vollendeter Kunst in Händen zu halten. Ob er dafür ein bisschen mehr oder weniger zahlt, ist für ihn nicht von Interesse. Er kann sich das aber auch leisten. Ästheten findet man vor allem in den gut bezahlten Berufen wie dem des Arztes oder Apothekers.

Jagdrevier des Ästheten ist weder die Münzbörse (zu laut! zu hektisch!), noch das Internet (igitt, nur was für Proleten!). Er kauft auf Auktionen, möglichst in der Schweiz. Er liebt es, sich in seinen besten Anzug zu kleiden, eine dezente Krawatte umzutun, um dann, seine hübsche Frau am Arm, zur Auktion zu gehen.

Ästheten erkennt man nicht nur an der Art, wie sie sammeln. Meist ist ihr ganzes Leben ein Gesamtkunstwerk. Die

durchgestylte Wohnung passt zum edlen Rotwein und dem fünfgängigen Menü, wie man sie im Hause des Ästheten vorgesetzt bekommt. Überhaupt ist es eine Freude, mit einem Ästheten zu verkehren. Ihm fehlt jede Form von Verbissenheit. Sammeln ist für ihn stets nur eine Bereicherung seines Lebens, die Jagd nach der Münze wird nie zum Selbstzweck.

Als Sammelgebiet kommen für den Ästheten nur die Bereiche in Frage, in denen man vor allem schöne Münzen findet. Dazu gehören die Prägungen der Griechen, die numismatischen Kunstwerke aus der Zeit der Renaissance und seit neuestem vermehrt die romanischen Brakteaten. Wobei der Ästhet durchaus bereit ist, ein Objekt weit abseits von seinem Sammelgebiet zu erwerben, sobald ihn dessen Schönheit reizt.

Daran erkennen Sie den Ästheten: gepflegte Erscheinung, umfassende Allgemeinbildung; jegliche Verbissenheit beim Sammeln fehlt.

Sein Jagdgebiet ist: ausschliesslich die Auktion, mit Vorliebe in der Schweiz.

Er sammelt zumeist: griechische Münzen, Medaillen der Renaissance oder Brakteaten.

4. Der Perfektionist

Nicht ganz so entspannt wie der Ästhet sieht der Perfektionist sein Sammeln. Wie alle, die nach Vollkommenheit streben, ist der Perfektionist von seiner Leidenschaft völlig absorbiert. Er sucht nach der vollkommenen Münze. Alles an ihr muss stimmen: Erhaltung, Stil, Zentrierung. Es gab da mal einen Sammler, der eine an sich perfekte Münze nur aus einem einzigen Grund verkaufte: Das letzte Stückchen vom Schwanz der römischen Wölfin war nicht mehr auf dem Schrötling zu sehen.

Vollständigkeit spielt für den Perfektionisten keine Rolle. Ganz wie Caesar, der lieber in einem Dorf der erste Mann sein wollte als in Rom der zweite, bevorzugt es der Perfektionist, eine einzige Münze zu besitzen, die seinen Vorstellungen entspricht, ehe er viele, nicht ganz seinen Anforderungen entsprechende kauft.

Der Perfektionist wendet viel Zeit auf um nachzuforschen, wie das perfekte Stück auszusehen hat. In seiner Bibliothek stehen alle wichtigen Auktionskataloge der Vergangenheit. Wenn ihn ein Münztyp interessiert, ist der Perfektionist in der Lage, dafür jedes Vorkommen eines Stückes zu nennen, das seinen Qualitätsvorstellungen entspricht.

Der Perfektionist ist ausschliesslich auf Auktionen anzutreffen, denn nur dort werden Objekte in der Qualität angeboten, die er sucht. Er verbringt Stunden bei der Vorbesichtigung und weiss bereits vor der Auktion, auf welche Münze(n) er bietet. Wenn er zu bieten beginnt, dann kann sich der Auktionator freuen, denn der Perfektionist ist bereit, jeden Preis zu zahlen, um «sein» Stück zu erwerben. Treffen zwei Perfektionisten aufeinander, dann kann es zu verrückten Preissteigerungen kommen. Keiner gibt nach. Der Verstand setzt aus, die Hand schnell nach oben und irgendwann gibt es einen Sieger, der oft zum Verlierer wird, denn viele Perfektionisten können sich ihren Geschmack eigentlich nicht leisten.

Daran erkennen Sie den Perfektionisten: Sie müssen sich nur seine Sammlung anschauen.

Sein Jagdgebiet ist: ausschliesslich die Auktion.

Er sammelt zumeist: was ihn interessiert, aber das in perfekt.

5. Der Müllschlucker

Das Gegenteil vom Perfektionisten ist der Müllschlucker. Seine Sammlung ist nach einem einzigen Kriterium aufgebaut. Billig! Billig! Billig! Der Müllschlucker beschränkt sich weder auf ein bestimmtes Sammelgebiet, noch auf eine Zeitepoche. Sein Ziel ist es anzuhäufen, bis er wie Dagobert Duck ein Schwimmbassin mit Münzen füllen könnte. Betrachtet man seine Sammlung, so kann man eigentlich nur von einer Ansammlung sprechen.

Der Müllschlucker ist überall, wo es für wenig Geld viele Münzen zu kaufen gibt. Er steht auf Münzbörsen bevorzugt vor Krabbelkisten, kauft bei Auktionen vor allem Lots und die Stücke, die um den Metallwert herum zu haben sind; auch im Internet ist er mittlerweile häufiger anzutreffen.

Der Müllschlucker ist nicht zu verwechseln mit dem Spekulanten. Von ihm unterscheidet ihn eine wesentliche Eigenschaft: Er kauft nicht, um wieder zu verkaufen, sondern um anzuhäufen. Wie Fafnir sitzt der Münzschlucker auf seinem vermeintlichen Münzhort und muss es deshalb nicht erleben, dass ihm ein Münzhändler sagt, wie wenig Wert seine Ansammlung eigentlich hat. Dieser Schock bleibt für seine Hinterbliebenen bei der Erbschaftsauflösung reserviert.

Daran erkennen Sie den Müllschlucker: Er kann an keiner Krabbelkiste vorbeigehen, ohne nicht wenigstens ein paar Münzen zusammenzusuchen, die billig sind.

Sein Jagdgebiet ist: überall dort, wo er viele Münzen für wenig Geld bekommen kann.

Er sammelt zumeist: alles.

6. Der Denkmalpfleger

Für den Denkmalpfleger ist nicht das Sammeln das Entscheidende, sondern das Denkmal, das er sich selbst mit sei-

ner Sammlung errichten kann. Deshalb ist für ihn der entscheidende Moment in seinem Sammlerleben der Augenblick, in dem er seine Münzsammlung als Produkt seiner Sammlertätigkeit präsentieren darf. Dies kann geschehen, indem er einem Münzkabinett seine Stücke vermacht und von dem Kurator im Jahresbericht als Mäzen gefeiert wird. Für den Fall, dass der Denkmalpfleger dafür zu geizig ist, stehen ihm noch folgende Möglichkeiten offen: Er kann seine Sammlung a) unter seinem Namen versteigern lassen, oder, falls die Qualität der von ihm zusammengetragenen Münzen dafür zu schlecht ist, sie b) unter seinem Namen veröffentlichen, wobei er häufig die Kosten für den Druck übernehmen muss, da sich ausser ihm niemand für seine Sammlung interessiert. Charakteristisch ist, dass auf jeden Fall sein Foto, das zusammen mit der Sammlung veröffentlicht wird, grösser ist als die grösste der Münzen, die er erworben hat.

Der Denkmalpfleger verwendet im Allgemeinen nur wenig Gedanken auf sein Sammelgebiet. Er lässt sich gerne von einem Vermittler betreuen, der ihm die Mühe abnimmt, die Münzen seiner Sammlung persönlich auszuwählen. Deshalb ist er nur selten auf Münzbörsen oder Auktionen anzutreffen.

Geografisch kann man den Denkmalpfleger derzeit vor allem in den Vereinigten Staaten lokalisieren, wo ein grosszügiges Steuerrecht den Denkmalpfleger noch dabei unterstützt, sich selbst ein Angedenken für die Ewigkeit zu erwerben, indem er seine Sammlung einer Forschungsinstitution vermacht.

Daran erkennen Sie den Denkmalpfleger: Er spricht weniger über seine Münzen als über sich selbst.

Sein Jagdgebiet ist: keines. Der Denkmalpfleger zieht nur in seltenen Fällen selbst auf die Jagd. Meist beauftragt er

einen Händler, ihn auf alle interessanten Angebote aufmerksam zu machen.

Er sammelt zumeist: das, was ihm der Händler seines Vertrauens empfiehlt.

7. Der Forscher

Nicht zu verwechseln mit dem Denkmalpfleger ist der Forscher, dessen Sammeltätigkeit ebenfalls häufig in einer Publikation mündet. Die Sammlung eines Forschers ist von hohem wissenschaftlichen Interesse und enthält viele unpublizierte Stücke, sodass deren Publikation die Numismatik bereichert.

Der Forscher sammelt nicht in erster Linie Objekte, sondern Wissen darüber. Häufig gibt er für seine Münzen weniger Geld aus als für die Literatur, die er zu deren Bestimmung braucht. Münzen sind ihm ein Vehikel seiner Lust an der Entdeckung historisch-numismatischer Zusammenhänge. Die Erhaltung eines Stückes spielt dem Forscher keine Rolle. Im Gegenteil, die Befriedigung, eine schlecht lesbare Münzlegende entziffern zu können, ist ihm höchster Genuss.

Der Forscher hat einen schmalen Geldbeutel. Und da er seinen Lustgewinn aus dem Bestimmen zieht, das für jede Münze nur einmal geleistet werden kann, braucht er ständig neue Stücke zu einem möglichst günstigen Preis. Deshalb trifft man den Forscher häufig auf Münzbörsen an, wo er in den Schalen mit den schwer bestimmbaren Münzen wühlt, die von Münzhändlern billig abgegeben werden. Mit seinen überlegenen Kenntnissen gelingt es dem Forscher immer wieder, ein «Schnäppchen» zu machen, also tatsächlich eine Münze zu finden, die wesentlich mehr wert ist als das, was der Händler dafür haben will.

Auch der Forscher träumt wie der Spekulant von einem Schatz, doch während der Spekulant seinen Schatz in

Franken und Rappen beziffern kann, wünscht sich der Forscher das Stück, das eine ungelöste wissenschaftliche Frage beantwortet.

Forscher sind faszinierende Persönlichkeiten, die stundenlang interessant über ihr Gebiet plaudern können. Man hört ihnen gerne zu. Sieht man die Münzen mit ihren Augen, dann werden noch die hässlichsten Stücke zu wichtigen historischen Zeugnissen, die einen Einblick gewähren in unsere Vergangenheit.

Daran erkennen Sie den Forscher: Wenn Sie seine Sammlung betrachten, haben Sie im ersten Moment das Gefühl, das es sich lediglich um Müll handelt, doch in dem Moment, in dem der Forscher zu erzählen beginnt, vergessen Sie die Erhaltung der Münzen.

Sein Jagdgebiet sind: die Krabbelkisten auf Münzbörsen und die Lots in Auktionen.

Er sammelt zumeist: Münzen, die einen hohen Anspruch an die Kenntnisse des Sammlers stellen. Dazu gehören zum Beispiel Münzen des Mittelalters, Prägungen der griechischen Städte unter römischer Herrschaft oder Stücke aus dem Nahen Osten.

8. Der Heimathirsch

Während jedermann dem Forscher aufmerksam lauscht, flieht ein vernünftiger Mensch den Heimathirsch. Diese Bezeichnung für einen bestimmten Sammlertypus stammt aus der archäologischen Umgangssprache und beschreibt einen Mann, der in seiner eigenen Umgebung jeden Fundplatz kennt, dem es aber trotz seines Spezialwissens nicht gelingt, sein Wissen in einen grösseren Rahmen einzuordnen.

Diese Eigenschaft teilt er mit dem numismatischen Heimathirsch. Den interessiert nichts ausserhalb seines Spe-

zialgebietes, über das er mit einer Detailgenauigkeit zu berichten weiss, die jeden Zuhörer zum Gähnen bringt.

Der Heimathirsch sammelt nur ein Gebiet, zu dem er aus biografischen Gründen eine besondere Beziehung hat, sein häufigstes «Thema» sind Münzen der Gegend, aus der er stammt oder in der er lebt.

Der Heimathirsch ist im privaten Umgang gewöhnungsbedürftig. Er ist rechthaberisch und weiss alles besser. Dies ist für ihn relativ einfach, da er sich grundsätzlich nur über das Thema unterhält, das ihn selbst interessiert. Zum Zuhören ist der Heimathirsch unfähig.

Der Heimathirsch kauft ausschliesslich Münzen seines Sammelgebiets. Dies führt dazu, dass er irgendwann alle häufigen Münzen hat und kaum noch Neues erwerben kann. Trotzdem zieht er weiterhin über die Münzbörsen. Denn sein wichtigstes Vergnügen ist es, jedem, der sich ihm nicht schnell genug durch die Flucht entzieht, aufzuzählen, welche Stücke mittlerweile in seiner Sammlung liegen.

Daran erkennen Sie den Heimathirsch: Er redet und redet und redet und redet und redet und redet ...

Sein Jagdgebiet ist: dort, wo er Menschen erbeuten kann, die ihm zuhören müssen.

Er sammelt ausschliesslich: Münzen, zu denen er eine biografische Verbindung hat.

9. Der Historiker

Münzen sind für den Historiker ein Mittel, um die Vergangenheit greifbar zu machen. Ihn interessiert an einem Objekt nicht Erhaltung oder Schönheit, sondern die Geschichte, die einem Stück innewohnt und an der er durch den Kauf der Münze teilzuhaben meint.

Sein Interesse gilt den Münzen, mit denen ein Name oder ein Ereignis verbunden werden kann, die im Gedäch-

nis der Allgemeinheit verwurzelt sind: Caesar oder Kleopatra, der Tributpfennig des Neuen Testaments oder die 30 Silberlinge des Judas. Stücke wie diese sind gegenüber ihrem realen, durch Erhaltung und Seltenheit bestimmten Wert überteuert, da für den Historiker der Kaufpreis keine Rolle spielt.

Historiker sind Inselsammler. Sie sammeln kein Gebiet, sondern einzelne Namen, manche von ihnen nennen nur wenige (unter zwölf) Stücke ihr Eigen. Diese wenigen Objekte zeigen sie mit Begeisterung anderen Menschen. Den Sammlertyp des Historikers findet man vor allem unter Lehrern (insbesondere von Latein, Geschichte, Religion – in absteigender Reihenfolge) und ehemaligen Lateinschülern (die all die Sechsen – bzw. in der Schweiz Einsen – vergessen haben, die sie einst in diesem Fach kassierten).

Historiker sammeln nicht nur Münzen, sie lesen mit Vorliebe historische Romane, sehen sich im Kino jeden Sandalenfilm an und langweilen die ganze Familie auf den gemeinsamen Urlauben, wenn sie vor jedem Stein einer Ruinenstadt anbetend stehen bleiben.

Daran erkennen Sie den Historiker: Er nennt nur wenige Münzen sein Eigen, über jede einzelne kann er aber bis zum Abwinken erzählen.

Sein Jagdgebiet ist: vorwiegend die Münzhandlung, wo er möglichst schnell kauft, ohne über den Preis zu diskutieren.

Er sammelt ausschliesslich: Münzen, die mit Persönlichkeiten in Verbindung stehen, die er kennt und für historisch bedeutend hält.

«Geldtypen gibt es nicht, nur Geldindividuen»

Erfahrungen aus dem Geldseminar – eine Begegnung mit Peter Koenig

Einleitung

Wer ein Seminar besucht, will etwas lernen. Er hofft vielleicht, dass ihm ein Samen eingepflanzt werde, der später Frucht trägt, denn schliesslich steckt in dem Wort «Seminar» auch das lateinische Wort für Samen «semen». Wer ein Geldseminar besucht, der will etwas über Geld lernen und wie es fruchtbringend investiert werden kann.

Wer aber ein Geldseminar bei Peter Koenig besucht, bekommt nicht nur Hilfe für seine konkreten «Geldprobleme», er lernt auch vieles über die Natur und Wirkungsweise des Geldes. Und wird sich bewusst darüber, dass unsere Beziehung und unser Umgang mit Geld ganz wesentlich geprägt werden durch unsere Kindheit und die Vorurteile und Gewohnheiten, die wir damals mehr oder weniger automatisch von unseren Eltern und anderen Bezugspersonen übernommen haben.

Seminare, die das Ziel haben, dem Einzelnen eine neue, differenzierte und bewusstere Einstellung zu Geld zu ermöglichen, sprechen natürlich den Museumsdirektor besonders an, da er mit seinem MoneyMuseum ganz Ähnliches bewirken möchte. Ihn interessiert, was für Menschen die Seminare von Peter Koenig besuchen und ob sich auch da bestimmte Geldtypen erkennen lassen. Bei einem Treffen im MoneyMuseum berichtet ihm Peter Koenig von seinem Ansatz und seinen Erfahrungen. Nachfolgend wird der Gesprächspartner des Museumsdirektors kurz vorgestellt.

Peter Koenig und sein Anliegen

Peter Koenig, geborener Brite mit MBA-Abschluss, lebt seit 1973 in Zürich. Nach einer erfolgreichen Karriere, wo er nacheinander als Immobilienmakler, in einem grossen amerikanischen Konzern und als Teilhaber einer kleinen Unternehmensberatungs- und Kaderschulungsfirma tätig war, machte er 1986 den Schritt in die Selbständigkeit als Berater und Buchautor. Seit 1994 kreiert und leitet Peter Koenig spannende Geldseminare, die sich mit der Natur des Geldes und seiner Wirkungsweise in unserer Zeit befassen. Der Begründer der internationalen Konferenzreihe «Money & Businesspartnership» hat nämlich festgestellt, dass die Menschen – unabhängig davon, ob sie viel oder wenig Geld besitzen – heute zunehmend ein Unbehagen empfinden über die Gewohnheiten, die im Umgang mit Geld sowohl im privaten wie im öffentlichen Bereich als «normal» und normsetzend gelten. Koenig erklärt dieses Unbehagen daraus, dass heute die Steigerung des individuellen und unternehmerischen Profits nicht mehr zwingend mit der Steigerung des wirtschaftlichen Wohlstandes und der Lebensqualität der ganzen Gesellschaft einhergeht, wie dies im Industriezeitalter noch als selbstverständlich betrachtet wurde. Was unternommen wird, um finanzielle Ziele zu erreichen, wirkt nicht immer positiv, sondern kann unter den heutigen Voraussetzungen mit ebenso grosser Wahrscheinlichkeit Schaden anrichten. Fragen über den Sinn des eigenen Tuns, manchmal kombiniert mit Existenzängsten, und die Tatsache, dass die Erfüllung von Visionen und eine höhere Lebensqualität oft auf eine unbestimmte Zukunft vertagt werden, setzen viele Menschen unter grossen Stress.

Peter Koenig will mit seinen Seminaren jenen Menschen helfen, die entweder Probleme mit Geld haben oder sich Fragen über Geld, seine Natur, seine Schöpfung und

seine Wirkung im Privaten wie in der Gesellschaft stellen. Denn das Erreichen einer bewussteren Einstellung zu Geld und eines tieferen Verständnisses für das Wesen des Geldes ermöglicht es, Strategien zur Verbesserung der eigenen Lebenssituation und -qualität zu entwickeln.

Erfahrungen aus dem Seminar: Peter Koenig erzählt

Wenn der Schuh drückt, liegt es meist an der Natur der Beziehung zu Geld

«In meinen Seminarien geht es vor allem um die Beziehung des Einzelnen zu Geld. Alle Seminarteilnehmer kommen mit spezifischen Fragen. Der eine will wissen, wie er seine Schulden abbauen kann, der andere hat Projekte, die er finanzieren möchte, ein dritter sucht Tipps, wie er sein Geld investieren soll. Nicht alle Fragen sind aber so konkret. Es kommen auch Menschen, die Konflikte in der Partnerschaft oder im Beruf haben. Zum Teil wirken die Fragen recht vordergründig, in der Tiefe jedoch beruhen sie immer auf der Tatsache, dass die Geldbeziehung des jeweiligen Menschen nicht mit seinen innigsten Werten, Sehnsüchten und Lebenszielen übereinstimmt.

Als ich begann, mich damit zu beschäftigen, wie die Menschen und ihre Unternehmungen von ihrer Beziehung zum Geld beeinflusst werden, machte ich zunächst «Handlungsstudien», etwas, das der Psychologe Kurt Lewin «Action Research» genannt hat. Das heisst, ich experimentierte sieben Jahre lang, zuerst für mich allein, mit meinem Verhältnis zu Geld, dann in kleinen Gruppen. Damals entdeckte ich, wie viel emotionaler Zündstoff mit der Beziehung zu Geld verbunden ist. Geld und Seele hängen eben eng zusammen. So ist eine geldpsychologische Beratung Teil meiner Seminare. Ich bin von der Ausbildung her kein Psycho-

loge, aber gerade dies ist ein Vorteil, denn so habe ich Freiheiten, die der Spezialist nicht hat. Wäre ich Freudianer zum Beispiel, müsste ich alles unter der freudschen Perspektive anschauen und einordnen.

In Bezug auf die Beziehung der Menschen zu Geld habe ich alles erforscht, auf empirische Art mit dem oben erwähnten «Action Research». Ich komme aus der Praxis und arbeite mehr mit Erfahrungen als mit Konzepten. Meine Forschung wurzelt in der Arbeit mit Firmen, in denen ich mit dem Senior-Management strategische Ziele entwickelt und deren Realisierung begleitet habe. Dort habe ich bemerkt, dass sogar viele Spitzenmanager Mühe haben, ihre tiefsten Visionen zu realisieren. Das brachte mich dann auf die Idee, dass der Grund dafür in ihrer Beziehung zum Geld liegen könnte. Seither habe ich Hunderte von Biografien studiert im Hinblick auf die Frage «Wo drückt der Schuh?». Dank Einfühlung und der grossen Erfahrung im Analysieren von Biografien kann ich fast jedem, der mir seine Situation schildert und dann sein Leben erzählt, aufzeigen, wo sein Schuh drückt und warum. Unsere Beziehung zu Geld ist sehr komplex, einerseits der starken damit verbundenen Emotionen wegen, andererseits der vielen Definitionen, Vorstellungen und überlieferten Auffassungen wegen, mit denen das Thema Geld behaftet ist. Daher erweist sich die Diagnose der spezifischen Einstellung zu Geld immer als äusserst hilfreich.»

Spielerischer Approach

«Ein Hilfsmittel, das ich oft nutze, um die Einstellung zu Geld sichtbar zu machen, sind Übungen und Spiele mit Geld, «Money Games». Zum Beispiel werden die Seminarteilnehmer aufgefordert, sich selbst und ihr Verhalten zu beobachten, während sie Geld, das sie zu diesem Zweck zum Seminar mitgebracht haben, untereinander zirkulieren las-

sen. Im Prozess des Gebens und Nehmens erleben die Mitspieler hautnah, welchen Einfluss die entweder positive oder negative Beziehung zu Geld für den Einzelnen auf den Spielverlauf hat. Spielerisch lässt sich eine Dynamik in Gang setzen, aufgrund deren die Muster und Einstellungen sichtbar werden, die im Umgang des Einzelnen mit Geld wirksam sind. Sichtbar nicht nur für mich, sondern auch für die Betroffenen, die sich bewusst werden, wie sie eigentlich zum Geld stehen. Und dieses Aha-Erlebnis kann der erste Schritt zu einer Lockerung der festgefahrenen Gewohnheiten bedeuten.»

Geld als Projektionsfläche

«Die Erkenntnis, dass Geld ein Medium ist, auf welches sämtliche Vorstellungen projiziert sind, bildet die eigentliche Grundlage meiner Seminare. Was man auf Geld unbewusst projiziert, hat oft mit prägenden Erfahrungen in der Kindheit zu tun. Ein Mann zum Beispiel hatte als Kind erlebt, dass Geld Abhängigkeiten erzeugt – etwa zwischen Vater und Mutter oder zwischen Eltern und Kind – und dass diese Abhängigkeit auf unangenehme Weise ausgenutzt wurde. Diese Erlebnisse weckten in dem jungen Mann den Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbständigkeit und nach einem Beruf, der diese Unabhängigkeit auch finanziell möglich machte. Er assoziierte Geld mit Abhängigkeit und zugleich Unabhängigkeit, weil er dies in seiner Biografie so erfahren hatte. Für jemand anderen wiederum bedeutet Geld Sicherheit, während derjenige, dem in seiner Kindheit eingeschärft wurde, Geld sei schmutzig, diese Vorstellung vielleicht durchs ganze Leben schleppt.

Unbewusst wirken diese Projektionen über Geld in uns wie Befehle und Sachzwänge und beeinflussen die Art und Weise, wie wir mit Geld umgehen. Mein Ansatz ist es nun, solche Projektionen bewusstzumachen um es dem Einzel-

nen zu ermöglichen, sie wieder zurückzunehmen. Derjenige, der Geld mit Sicherheit verbindet, soll sagen: «ICH bin sicher mit und ohne Geld». Dadurch wird das Zwanghafte abgeschwächt und eine freiere Beziehung zu Geld gewonnen. Innerhalb einer Gruppe bringt man übrigens eine Einzelperson besser von ihrer Projektion weg, weil sie sieht, dass andere Menschen wiederum andere Projektionen haben.»

Geldtypen gibt es nicht, nur Geldindividuen

«In meine Seminare kommen Menschen aus allen Berufen und sozialen Schichten, gebildete und weniger gebildete. Es sind aber alles neugierige Menschen, die bereits mit Selbstreflexion und Selbstentwicklungsarbeit vertraut sind, zum Teil sogar sehr.

Typologien, Muster, klassifizierbare Gewohnheiten sind nur oberflächlich erkennbar. Ich gehe aber tiefer, auf die Identitätsebene. Es geht darum herauszufinden, was Geld für mich ganz persönlich bedeutet. Man versucht, den psychologischen Cluster zu finden, die individuellen Assoziationen. Unter den Hunderten von Biografien, die ich studiert habe, ist jede einzigartig und anders als die anderen. Es gibt weder zwei gleiche Menschen noch zwei identische Biografien. Den durchschnittlichen Menschen gibt es nicht. Der Ausdruck «Durchschnitt» gehört in den Bereich der Arithmetik und Statistik. Jeder Mensch aber hat seine eigene, unverwechselbare Art, seine persönliche Geschichte. Geldtypen halte ich deshalb für eine Vereinfachung. Mit ihnen zu arbeiten, wäre in meiner Arbeit gefährlich.

Ich selbst hatte nie den Drang zu klassifizieren. Im Seminar bin ich ganz auf die konkreten Fragen der einzelnen Teilnehmer fokussiert. Ich versuche aus der Biografie zu erfahren, woher die spezifische Einstellung zu Geld stammt. Wann und wo hat dieser Mensch seine prägenden Ein-

drücke über Geld empfangen? Wo hat er seine Vorstellungen über Geld her? Wo wurzeln Probleme, so es sie gibt?

Jeder lebt – auch in Bezug auf Geld – mit seinen eigenen inneren Bildern, die oft schon früh in seiner Biografie entstanden sind. Es ist sehr wichtig, diesen auf den Grund zu gehen. Denn wenn sich das innere Selbstbild nicht erweitern lässt, können sich auch die äusseren Umstände nicht ändern.»

Kann man lernen, reich zu werden?

«Meine Seminare und der Prozess, den sie in Gang setzen, helfen vor allem dazu, reich im geistigen Sinne zu werden. Innerer Reichtum bringt schliesslich auch äusseren Reichtum, wenn man das für sich will. In meinen Seminaren sollen die Menschen etwas aus ihrer Beziehung zu Geld lernen. Sie sollen sich durch die Beschäftigung mit Geld freier fühlen, ihr Leben nach ihren Vorstellungen zu gestalten. Einer verschuldeten Person versuche ich zum Beispiel nicht, ihre Schuldenproblematik konkret zu lösen. Es geht darum, mit ihr zusammen die Situation zu erkennen und ihr eine andere Perspektive zu vermitteln. Aufgrund der neuen Perspektive sollte sie dann ihr Problem selbst in Angriff nehmen können. Ich lehre die Menschen aber auch, wie man mit Geld umgehen kann. Ziel meiner Arbeit ist dabei nicht, eine Anleitung zu geben, wie man rasch zu möglichst viel Geld kommt, sondern das Gestalten und Erhalten einer befriedigenden und für das eigene Leben fruchtbaren Beziehung zu Geld.»

«30 dreiste Lügen über Geld»: Peter Koenigs Buch

Als Quintessenz von 17 Jahren Forschung hat Peter Koenig auch ein Buch geschrieben, das einige der weit verbreiteten

Irrtümer über Geld und unser Finanzsystem aufdeckt, von denen viele Menschen fest überzeugt sind. Das Hinterfragen dieser vielfach schon in der Kindheit übernommenen falschen Auffassungen führt zu einem freieren, entspannteren Umgang mit Geld.

Die deutschsprachige Ausgabe des Buches wurde vom Museumsdirektor verlegt und erschien im Conzett Verlag bei Oesch, Zürich 2004. Die amerikanische Ausgabe «30 Lies About Money» erschien bei iUniverse, Inc., New York und Lincoln 2003.

Von Carol Schwyzer

Geld und Geiz

Ein Interview mit dem Schauspieler André Jung, der die Titelrolle in Molières «Der Geizige» in der Inszenierung von Werner Düggelin spielt.

Zur Rolle des Geizigen

Monika Neun: Was hat dich an der Rolle des Geizigen gereizt und worüber freust du dich bei dieser Figur?

André Jung: Vielleicht erst das Freuen: Ich freue mich besonders, dass ich nach «Onkel Wanja» wieder mit Dügg etwas machen kann, mit den Kollegen hier in Zürich. Da war die Rolle gar nicht so im Vordergrund. Wir haben über mehrere Stücke nachgedacht. Dann hat mich Molière doch sehr gereizt, ich habe noch nie in meinem Leben Molière gespielt. Ich komme aus Luxemburg und bin ja mit Molière aufgewachsen, er wurde in der Schule behandelt. Aber seither ist mir Molière nie untergekommen. Jetzt ist natürlich die Frage, wie spielt man so etwas? Ist das nicht veraltet, dieses Thema mit dem Geizigen, der krankhaft versucht, sein Geld zusammenzuhalten, der Intrigen spinnt oder selber verarscht wird? Kollegen an andern Theatern fragen mich, ob wir das ein bisschen im Stil der Commedia dell'Arte machen. Da bin ich nun nicht so scharf darauf.

Was mich als Schauspieler reizt, ist die Figur nicht als Psychopathen oder Kranken darzustellen, sondern als den Normalsten der Welt. Mit dem Wissen zu spielen, dass Geld der Inhalt meines Lebens ist: Über Geld habe ich es geschafft, kann ich es weiterhin schaffen. Alle, die um mich herum sind, werden eingebunden. Dass das Geld im Mittel-

punkt steht, ist aber nicht nur bei meiner Figur der Fall, alle Figuren im Stück unterliegen dem gleichen Phänomen, letztlich geht es bei allen nur um Geld.

Im alltäglichen Leben fällt mir auf, dass immer mehr Menschen dauernd über Geld reden. Obwohl ich nicht in einer Umgebung lebe, wo man das unbedingt erwarten würde. Je weniger es wird, umso mehr muss man sich einfallen lassen, um an Geld heranzukommen. Geld steht bei den meisten Menschen heute tatsächlich im Mittelpunkt. Ich meine das nicht negativ, ich stelle es fest. Es reizt mich, an der Figur das Kranke wegzunehmen, es als alltägliches Phänomen darzustellen. Ob das gelingen wird, weiss ich nicht, aber solche Ansätze haben wir schon auf den Proben gefunden.

Assoziationen zu Geld und Geiz

Monika Neun: Geld: Was fällt dir spontan dazu ein?

André Jung: Lebensduktus. Geld ist nichts anderes. Ich liebe Geld. Weil ich mir damit einen Lebensstandard leisten kann, das heisst, ich kann spontan Sachen entscheiden und sie auch machen, wenn ich Zeit dafür habe. Da diese Zeit eher knapp bemessen ist, brauche ich auch nicht so viel Geld. Ich hab's auch nicht. Geld ist eine wunderbare Erscheinung, womit man seine Umwelt verändern kann. Es ist aber so, dass ich im Gegensatz zu anderen es nicht als Materie empfinde und vor allem auch nicht als Lebewesen, das sich einschleicht wie ein Virus oder wie eine Schlange, die anfängt, einen aufzufressen. Geld ist ein Transportmittel wie ein Auto oder ein Fahrrad.

Monika Neun: Und Geiz?

André Jung: Wenn man kein Geld hat, muss man nicht geizig sein. Je mehr ich aber davon habe, umso misstrauischer werde ich, behaupte ich, weil ich meine Umwelt nur noch durch das Geld sehe: Jeder, der mit mir spricht und zu mir nett ist, von dem denke ich gleich, der will mein Geld. Das ist Geiz.

Geiz ist nicht, wenn jemand sagt, ich bezahle meinen Wein, aber deinen musst du selber bezahlen. Man hat eben nur so und so viel Geld. Wenn ich mehr habe, dann bezahle ich deinen Wein auch und erwarte aber, dass du irgendwann meinen Wein ebenfalls bezahlst. Das ist Konvention, so ein Ding zwischen verarschen und verarscht werden.

Es gibt noch einen anderen Geiz, der sich nicht auf Geld bezieht, den man sich selber auferlegt: Was will ich von der Welt erfahren? Wohin führt einen die Neugierde, die angeboren ist? Das Positivste überhaupt, der Motor des Lebens, das ist Neugierde. Und wenn ich neugierig bin, dann bin ich auch hungrig. Ich will das, was mir angeboten wird, auch probieren, damit ich es eventuell ablehnen kann. Aber wenn ich mir all diese Sachen versage, beginnt der Geiz an der eigenen Person. Ich setze mich dann nicht mit den Sachen auseinander. Das dezimiert die eigene Persönlichkeit.

Ansichten über Goldesel und anderes

Monika Neun: Was würdest du machen, wenn du einen Goldesel hättest?

André Jung: Ich würde ihn verkaufen. Ich hatte mal einen. Mein Bruder und ich waren die Erben einer sehr grossen Firma. Wir haben freiwillig auf dieses ganze Erbe verzichtet, weil es Streit gab. Wir haben es kurz besprochen und fanden, wir wollen nichts damit zu tun haben.

Ich glaube, ab dem Moment, wo ich eine Million auf die Hand kriege, verändert sich mein Leben: Ob ich will oder nicht, ich muss immer daran denken. Meine Angst war – es waren viele Millionen –, dass ich zum Beispiel keine Lust mehr hätte, Theater zu spielen. Ich hätte mein Leben lang nicht mehr arbeiten müssen. Sicher wäre ich beschissen worden und irgendwann wäre nichts mehr da gewesen.

Wie dem auch sei: Allein die Vorstellung ist für mich eigentlich ein Horror. Ich spüre förmlich, wie meine Interessen zurückgehen würden. Ich würde nur noch zwei Monate arbeiten, den Rest des Jahres würde ich mir Schiffe kaufen, segeln gehen. Wahrscheinlich würde ich das nicht einmal tun. Ich würde mit einer Depression in einem schicken Hotel liegen ... Ich weiss es nicht. Auf jeden Fall ist mir das sehr suspekt.

Monika Neun: Du arbeitest in Zürich, München und Berlin. Wo passt «Der Geizige» am besten hin?

André Jung: Zürich ist der richtige Ort, finde ich. Auch in München wäre das Stück nicht fehl am Platz. Aber hier trifft es wahrscheinlich sogar so sehr, dass die Leute schimpfen werden, weil sie nicht mehr das Stück, sondern sich selber wieder erkennen – könnte sein.

Monika Neun: Wie bereitest du dich auf eine Rolle vor, abgesehen von den Proben?

André Jung: Eigentlich nicht.

Monika Neun: Mir passiert es auf den Proben öfters, dass du Text aus dem Stück sagst und ich mich privat angesprochen fühle. Wie schaffst du es, einen so direkten Ton zu haben?

André Jung: Wenn ich die Dinge bei mir finde, dann kommen sie auch direkt raus. Es ist langweilig, etwas vorzuspielen, was einem nicht gehört.

Monika Neun: Gibt es eine Frage, die du gern gestellt bekommen würdest?

André Jung: Möchten Sie noch lange leben?

Monika Neun: Und die Antwort?

André Jung: Ja.

Von Monika Neun

© Programmzeitschrift «SchauspielHaus Zürich 0405»,

Mai 2005

(Zwischentitel: MoneyMuseum)