

Leseprobe aus:

Helmut Dähne

Immer schön flüssig bleiben



Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf rowohlt.de.

Inhalt

Vorwort	9
1 Betriebswirtschaft im Alltag	11
2 Wirtschaften heißt Entscheiden	16
Entscheidungen unter der Lupe	16
Was wollen wir eigentlich? – Ziele	20
Was können wir tun? – Alternativen	25
Und was wäre das Beste? – Bewertung	29
3 Was was wert ist	35
Preis und Wert – Vom Handel	35
Queen Mary, Hans im Glück und der Wertewandel	38
Preise, Kosten und populäre Irrtümer	40
Kein Blick zurück	45
4 Wie reich bin ich? – Meine Bilanz	49
Substanzwert und Ertragswert	49
Ärmel hoch zur Inventur von Vermögen und Schulden	51
Und was ist das alles wert?	58
Versorgungsansprüche nicht vergessen	60
Kritisch an die Sachwerte	62
Abschreibungen	64
Schulden und Verbindlichkeiten	66
Ein T für die Bilanz	67
Endlich: mein Eigenkapital	68

Und? Bin ich denn nun reich?	69
Vermögensstruktur und Risiko	70
Mittellose Milliardäre	73
5 Werde ich reicher oder ärmer? – Erfolgsrechnung	75
Einnahmen und Ausgaben im Tagebuch	75
Cash-Flow als Basisrechnung	81
Erfolgsfaktoren erkennen	84
Controlling ganz privat	87
Nicht einfach hinnehmen, sondern gestalten	90
6 Geld im Griff – Finanzplanung	95
Immer schön flüssig bleiben	95
Geldbewegungen steuern	97
Nicht ohne meinen Finanzplan	101
7 Geschenkt gibt's nichts, und Nein gewinnt – Kaufen und verkaufen	104
8 Geld anlegen – Investieren	111
Rezepte mit Sicherheit, Verfügbarkeit und Ertrag	111
Geld, Gold und Omas Kaffeedose	118
Gläubiger der Bank – Kontenanlage	122
Zinsen, Rendite und die Magie kleiner Zahlen	131
Gläubiger von Staat und Wirtschaft – Anleihen	137
Nennwert, Kurswert, Coupon und Rendite	141
Spekulieren mit Zertifikaten und Optionen	150
Wir basteln ein Zertifikat	157
Unternehmer werden – Aktien	159

Profis das Anlegen überlassen – Investmentfonds	166
Dividenden, Kurse, Tipps und Kosten	170
Immobilien fallen aus dem Rahmen	178
Können wir nicht auch noch Steuern sparen?	182
9 Geld beschaffen – Kreditaufnahme	185
Fremdes Geld ausgeben muss nicht sein	185
Ausnahme: Privatinvestitionen, die sich rechnen	188
Zum Beispiel eine neue Heizung	190
Und welcher Kredit kommt in Frage?	192
Dickes Ende: Kosten und Sicherheiten	196
Dann leasen wir eben	202
Und die Kreditkarte?	205
10 Geld und Risiko – Versichern	207
Wahrscheinlichkeitsrechnung als Geschäftsmodell	207
Selbstversicherung tut's meistens auch	213
Rundum sorglos	215
Risiko und Sparen – Kapitallebensversicherung	217
Rechnen wir mal nach	219
11 Geld im Ruhestand – Altersversorgung	224
Kein Grund zur Aufregung	224
Investitionsprojekt Ruhestandskapital	229
Vermögensbildung als ganzheitlicher Prozess	232
Vorsorgeprodukte	235
12 Geld und Glück	239

VORWORT

Manche Bücher kommen im Leben eines Lesers einfach zu spät. Helmut Dähnes «Immer schön flüssig bleiben» gehört dazu. Hätte ich diesen klipp und klar geschriebenen Grundkurs in betriebswirtschaftlich solider Haushaltsführung vor vierzig Jahren in den Händen gehalten – und mit eiserner Disziplin beachtet –, wäre ich jetzt womöglich Millionär. Und wahrscheinlich hätte ich das angesparte Vermögen wieder verloren, weil ich Helmut Dähnes realistische Darstellung der Verkaufsmotive von Auto- oder Zertifikatsverkäufern vergessen hätte. Also werde ich das kluge Buch meinen Enkeln schenken. Die können schon lesen und wären gut beraten, ihr Sparschwein mit den Augen dieses Autors zu betrachten: Es bringt keine Zinsen, ist aber vernünftiger als zwanzig Tüten «Haribo».

Helmut Dähnes Kunst, den ökonomischen Jargon unserer Zeit zu entzaubern, indem er seine Bedeutung gleichsam handfest macht für den bürgerlichen Alltagsgebrauch, erinnert an jenen berühmten Nationalökonom, der – befragt, was es mit dem Zauberwort *cash flow* auf sich habe – einfach antwortete: «Das ist das Bargeld, das abends in meiner Hosentasche klingelt.»

Dieser Leser wünscht sich, dass all die Finanzakrobaten des deutschen Bankwesens die Zeit finden (einige haben inzwischen mehr, als ihnen lieb ist), dieses Buch zu lesen: Es ist eine Einführung in finanziellen *common sense*, also genau jene Weltsicht, die in vielen Banken verloren gegangen ist. Wie das ganze Geld.

Würde ich mir einen kaufmännischen Geschäftsführer der Bundesrepublik wünschen, fiel meine Wahl auf diesen Autor. Ja, ein Keynesianer ist er nicht. Die gibt es im Augenblick im Dutzend billiger. Irgendwann wird aber der Zeitpunkt kommen, da die gute alte, solide Haushaltsbuchführung auch in Berlin wieder gefragt sein wird. Das wäre die Stunde des Autors. In der Zwischenzeit, so schlägt er vor, können wir zu Hause schon einmal üben. Es ist einfacher, als man glaubt. Der erste Grundsatz lautet: Nicht mehr ausgeben, als man hat. Oder glaubt, demnächst zu haben. Der Autor ist natürlich auch ein Realist. Sonst hätte er nicht über zwei Jahrzehnte hinweg den Rowohlt Verlag über alle Fährnisse hinweg als Geschäftsführer erfolgreich gesteuert – umgeben und belauert von lauter literarisch inspirierten *deficit spenders*.

Michael Naumann

1 BETRIEBSWIRTSCHAFT IM ALLTAG

Entspannen Sie sich. Bleiben Sie cool. Dies ist kein Lehrbuch. Hier gibt es keinen Stoff zum Lernen, Wiederholen und Behalten. Hier gibt es keine Tipps, Tricks und Rezepte. Sie werden weder abnehmen noch Ihren Stress bewältigen noch Ihr Beziehungsleben in Ordnung bringen. Ihrer Seele winkt keine Heilung, nicht einmal ein besserer Mensch werden Sie. Aber Sie werden im Alltag zukünftig besser wirtschaften. Und damit wiederum können Sie Stress vermeiden, Ihre Seele trösten und Ihre Beziehungen harmonischer gestalten.

Wirtschaft, Wirtschaft, Wirtschaft, mögen Sie sagen. Ob man die Zeitung aufschlägt oder den Fernseher einschaltet, überall Wirtschaft. Autoindustrie in der Krise, Dollar fällt, Energiepreise explodieren, Island pleite, Aktienkurse halbiert, Milliardär insolvent, Porsche mit Rekordgewinn, Porsche in Kreditklemme, Abwrackprämie verlängert, Dax-Konzerne schütten Milliarden aus, Banken müssen Milliarden abschreiben, Deutsche Bank mit Milliardengewinn, Rentenerhöhung beschlossen, Hedgefonds schwimmt im Geld, Kanzlerin stellt Milliarden bereit, 5000 Stellen gestrichen, Bonus für Vorstände. Tagaus, tagein, das nervt schon sehr. Es gibt im Leben doch noch was anderes als die Wirtschaft.

Klar, mögen Sie denken, das betrifft uns schon mehr oder weniger, man lebt nun mal nicht auf einer Insel. Aber das Wirtschaftsdenken muss nicht auch noch in unser Privatleben Einzug halten.

Schon recht, aber Wirtschaften schafft, verändert und sichert unsere Existenzgrundlagen. Wirtschaften liefert die

Fundamente, auf denen sich Lebensträume aufbauen lassen. Je besser wir darin sind, umso mehr unserer Träume können wir realisieren. Wirtschaften ist also kein Selbstzweck, sondern stets Mittel, unser Leben nach unseren Vorstellungen zu gestalten. Wenn wir gut wirtschaften, können wir uns den erträumten Familienurlaub leisten, das Studium und das Auto finanzieren, intellektuelle Höhenflüge unternehmen oder auch Unmengen von Hilfsgütern nach Afrika schicken. Gutes Wirtschaften versetzt uns also in die Lage, uns höheren Zielen als der reinen Existenzsicherung zuzuwenden.

Was heißt nun aber Wirtschaften? Das ist in einem Satz beantwortet: Wirtschaftlich verhält sich, wer seine Mittel so effizient wie möglich einsetzt. Der Bauer ist bemüht, seinen Feldern eine größtmögliche Ernte abzurufen. Der Schneider überlegt sich, wie er aus einer Stoffbahn möglichst viele Kleider geschnitten bekommt. Für unsere Arbeit wollen wir den höchstmöglichen Lohn. Für unser Geld wollen wir möglichst günstig einkaufen.

Was aber, wenn der größtmögliche Feldertrag nicht genug einbringt, um den Lebensunterhalt des Bauern zu sichern? Oder wenn der Verkauf der geschneiderten Kleider nicht einmal die Kosten der Stoffbahn zu bezahlen gestattet? Oder wenn der Lohn des von uns ausgeübten Berufs nicht ausreicht, unsere Lebenshaltung davon zu bestreiten?

Allen diesen Fällen ist gemeinsam, dass der Mitteleinsatz in der jeweils gewählten Verwendungsform – Feld für Früchte, Stoff für Kleider, Arbeit für Lohn – zwar höchst effizient erfolgt sein mag, dass aber das damit erzielte Ergebnis dennoch unbefriedigend ausfällt oder, anders ausgedrückt, dass der jeweilige Ertrag den Aufwand nicht lohnt.

Wirtschaftliches Handeln setzt daher nicht nur den effizienten Einsatz der verfügbaren Mittel, sondern auch einen

mindestens zufriedenstellenden Ertrag voraus. Aufwand und Ertrag müssen also auch in einem vom Handelnden als befriedigend angesehenen Verhältnis stehen.

Das wird sicher nicht der Fall sein, wenn der Aufwand höher ist als der Ertrag. Lohnen tut sich eine Sache in unseren Augen in der Regel erst dann, wenn der Ertrag den Aufwand übersteigt. Wir können also das Wirtschaftlichkeitsprinzip ganz einfach formulieren: Der Ertrag unseres Mitteleinsatzes sollte mindestens gleich, möglichst jedoch höher sein als der Aufwand. Und weil die Lebenserfahrung uns lehrt, dass wir uns letztlich nur für Aktivitäten begeistern können, die uns zumindest ein wenig zufriedener machen, also ein wenig mehr Ertrag bringen als Aufwand, können wir die Wirtschaftlichkeitsformel getrost so formulieren: $E > A$, Ertrag größer als Aufwand. Wirtschaftlich ist unser Handeln erst dann, wenn es dieser schlichten Formel genügt.

Wenn Sie dies verinnerlicht haben, wissen Sie, womit sich die Betriebswirtschaftslehre beschäftigt, nämlich Kenntnisse und Fertigkeiten zu vermitteln, die im Wirtschaftsleben sicherstellen, dass auch in komplexen Situationen ein $E > A$ erreicht wird.

Und wenn wir nun das Wort Ertrag durch das grundsätzlich gleichbedeutende, im gesellschaftlichen Diskurs jedoch meist negativ besetzte Wort Gewinn ersetzen, können wir umstandslos in die moralische Ebene überwechseln und darüber sprechen, ob Gewinnerzielung oder gar Gewinnmaximierung im Wirtschaftsleben oder im Privatleben akzeptabel ist oder nicht.

Nachdem wir allerdings schon erkannt haben, dass Erträge Ziel und Maßstab wirtschaftlichen Handelns sind, können wir uns nur noch über juristische, moralische oder sonst wie begründete Grenzen für den Mitteleinsatz Gedanken machen,

nicht jedoch über das Wirtschaftlichkeitsprinzip selbst. Die philosophische und immer auch politische Diskussion über die Möglichkeiten und Grenzen wirtschaftlichen Handelns ist zweifellos notwendig, sie ist jedoch nicht Gegenstand dieses Buches, das sich zum Ziel gesetzt hat, wirtschaftliches Denken und wirtschaftliche Fertigkeiten zu vermitteln.

Zurück also zur Betriebswirtschaft. Tatsächlich hat die Betriebswirtschaftslehre hervorragende Instrumente entwickelt, um den wirtschaftlichen Problemstellungen in Betrieben oder – genauer ausgedrückt – in Unternehmen erfolgreich begegnen zu können. Warum sollten wir uns diese nicht in unserem Privatleben zunutze machen? $E > A$ gilt auch hier, und das private Wirtschaften unterscheidet sich prinzipiell nicht vom Wirtschaften in Unternehmen.

Darum antwortet uns die junge Frau im Werbespot auf die Frage, was sie denn so mache, mit Recht, sie manage ein erfolgreiches kleines Familienunternehmen, eben ihre Familie.

Betriebswirtschaft im Alltag ist das Thema dieses Buches. Betrachten Sie sich als Unternehmer in eigener Sache. Ihr häuslicher unternehmerischer Alltag verlangt von Ihnen laufend wirtschaftliche Entscheidungen. Sie müssen nicht nur Ihr Vermögen im Auge behalten, egal wie groß es ist, sondern auch zusehen, dass es Ihnen erhalten bleibt und sich möglichst noch vermehrt. Ihr Geld müssen Sie immer im Griff behalten, damit es Ihnen nicht im unpassenden Moment ausgeht. Sie müssen alles Mögliche kaufen und zuweilen auch verkaufen. Ihr Geld will von Ihnen optimal angelegt werden, aber gelegentlich kann es auch vorkommen, dass Sie sich Geld leihen müssen, also einen Kredit aufnehmen. Die Risiken Ihres Alltags wollen versichert werden, von der Krankheit bis zum Hausrat, und für den späteren Ruhestand will beizeiten vorgesorgt sein. Wirtschaftliche Entscheidungen in Hülle und Fülle, wohin Sie auch

blicken, und stets sind Sie gefordert, eine optimale Lösung zu finden.

Machen wir uns also gemeinsam auf den Weg, begehbare Schneisen in den wirtschaftlichen Dschungel unseres Alltags zu schlagen. Dabei werden wir uns laufend aus dem bewährten Werkzeugkasten der Betriebswirtschaft bedienen, um für unsere vielfältigen Probleme stets die richtigen Instrumente zur Hand zu haben. Ein paar theoretische Überlegungen sollen uns in die Lage versetzen, wirtschaftliche Denkweisen und wirtschaftliche Zusammenhänge schlicht und einfach zu verstehen. Ein paar Vokabeln aus dem Wirtschaftsleben müssen wir uns zu eigen machen, um den Unternehmensprofis in unserem Wirtschaftsalltag annähernd auf Augenhöhe begegnen zu können, zu verstehen, wovon überhaupt die Rede ist, und uns letztlich zweifelsfrei verständlich zu machen. Wir werden dabei erkennen, dass man Wirtschaft für den Hausgebrauch durchaus rasch lernen kann und dass effizientes Wirtschaften im häuslichen Alltag zur leichteren Übung wird, wenn man sich strikt an einige wenige Grundprinzipien hält.

Der Schlüssel zu allem ist das Verstehen. Dahin wollen wir letztlich kommen. Wenn alles gutgeht, wird der Ertrag der Lektüre den Leseaufwand und den Kaufpreis weit übersteigen. Ich bin mir da eigentlich ganz sicher.

2 WIRTSCHAFTEN HEISST ENTSCHEIDEN

Entscheidungen unter der Lupe

Ich wollt', ich wär' ein Huhn, ich hätt' nicht viel zu tun ...
Diese Hymne passiver Lebensgestaltung ist selbstverständlich nicht unsere Hymne. Wir gestalten unser Leben aktiv: unser Leben, das unserer Mitmenschen – wenn sie uns denn lassen –, unsere Umwelt, die Natur. Alles möchten wir möglichst nach unserem Bilde formen. Dabei werden uns laufend Entscheidungen abverlangt.

Wir kaufen eine Schale Erdbeeren, wir bestellen ein Buch, wir schließen einen Arbeitsvertrag, wir eröffnen ein Konto, wir treten in den Fitnessclub ein, wir kündigen unseren Mietvertrag, wir spenden für Afrika, wir beginnen ein Studium oder einen Meisterlehrgang, wir verkaufen unser Fahrrad, wir leihen uns Geld, wir wechseln unsere Heizung aus, wir versichern unseren Hausrat, wir schließen einen Riester-Vertrag, wir investieren in Daimler-Aktien, wir kaufen eine Eigentumswohnung.

Keine Tätigkeit beginnen wir, ohne uns zuvor für diese Aktivität entschieden zu haben, oft unbewusst, wir glauben, spontan, meist aber nach mehr oder weniger eingehender Überlegung. Manche Entscheidungen fallen uns leicht, mit anderen tun wir uns außerordentlich schwer. Von spontan bis quälend zäh reicht das Spektrum unserer Entscheidungsprozesse, die wir in allen möglichen Lebenslagen zu bewältigen haben.

Wenn wir «spontan» hier einmal mit «unüberlegt» über-

setzen, gehen unseren Entscheidungen keine, wenige oder umfangreiche Überlegungen voraus. Abhängig ist das einerseits von den erwarteten Folgen unserer Entschlüsse. Als je schwerwiegender wir die Konsequenzen unserer Entscheidung für unsere physische, soziale oder finanzielle Existenz einschätzen, umso sorgfältiger und eingehender werden wir zuvor darüber nachdenken.

Andererseits werden wir uns selbst mit schwierigeren Entscheidungen nicht lange aufhalten, wenn wir das gleiche oder ein ähnliches Problem schon früher, möglicherweise sogar öfter gelöst haben. Wir übernehmen dann die schon zuvor bewährten Entscheidungsmuster.

Man kann das auch anders bezeichnen: Wir nutzen unsere Erfahrung. Erfahrungen, seien sie positiv oder negativ, werden von uns gelernt und verkürzen Entscheidungsprozesse in gleichen oder ähnlichen Situationen. Was älteren – oder besser: erfahreneren – Mitarbeitern im Unternehmen flott von der Hand geht, stellt den Neuling noch vor Herausforderungen.

So außerordentlich unterschiedlich die Dinge auch im Einzelnen ablaufen, dahinter verbirgt sich der immer wieder gleiche Prozess. Am Anfang steht das Erkennen einer Entscheidungssituation: Wir wollen etwas erreichen, gestalten, ändern, oder wir sollen etwas wollen, das heißt, wir bekommen die Anweisung, etwas zu tun. Anders ausgedrückt, wir setzen uns ein Ziel, oder wir bekommen ein bestimmtes Ziel vorgegeben. Die erste Komponente jedes Entscheidungsprozesses ist also die Formulierung der Zielsetzung.

Damit stellt sich schon gleich ein meist sehr schwieriges Problem. Sind wir uns wirklich immer klar darüber, was wir wollen? Haben wir die Zielvorgaben verstanden? Sind die Zielvorgaben wirklich eindeutig formuliert? Darauf werden wir später noch einmal zurückkommen müssen. Vorerst unter-

stellen wir einfach einmal, wir hätten eine klare, eindeutige Zielsetzung.

Dann führen – schon sprichwörtlich – meist viele Wege zum Ziel. Diese Wege sind unsere Handlungsalternativen. Die Formulierung der Alternativen ist also die zweite Komponente des Entscheidungsprozesses.

Unter den in Betracht kommenden Alternativen müssen wir auswählen. Wir müssen die Alternative finden, die uns dem vorgegebenen Ziel am nächsten bringt. Genauer ausgedrückt: Es gilt abzuwägen, welche der Alternativen die empfehlenswerteste zur Erreichung des Ziels ist. Diese Abwägung nennt man im Wirtschaftsleben Bewertung. Bewerten heißt, die Alternativen im Hinblick auf den jeweils mit ihnen zu erwartenden Zielerreichungsgrad in eine Rangordnung, eine Wertskala zu bringen. Beste Handlungsmöglichkeit, zweitbeste, drittbeste und so weiter. Die Bewertung der Alternativen ist damit die dritte Komponente des Entscheidungsprozesses.

Zusammengefasst können wir also festhalten: Jede Entscheidung erfordert ein Ziel, Alternativen und die Bewertung der Alternativen. Jeder Entscheidungsprozess beginnt mit der Zielformulierung, wird fortgesetzt mit der Suche nach den in Betracht kommenden Handlungsalternativen und mit der Bewertung der Alternativen abgeschlossen. Am Ende steht die Entscheidung, der bewusste Entschluss, die ausgewählte Alternative zu realisieren, gefolgt von der konkreten Umsetzung der Entscheidung.

Nun wissen wir alle, dass Entschlüsse nicht immer in die Tat umgesetzt werden. Da fallen uns spontan unsere Politiker ein oder unser fester Entschluss vom Neujahrstag, nun wirklich das Rauchen aufzugeben. Diesem Umstand trägt man in der Wirtschaftsterminologie Rechnung, indem man den gefassten Beschluss als Plan bezeichnet. Der vorangegangene Entschei-

dungsprozess kann daher auch als Planungsprozess bezeichnet werden. Wer plant, bereitet also eine Entscheidung vor, und das Ergebnis, der Plan, ist folgerichtig die Agenda für das zukünftige Handeln.

Dass Pläne oft Makulatur werden oder im Laufe der Zeit revidiert und nachgebessert werden müssen, dass also neue und ergänzende Entscheidungsprozesse notwendig werden, liegt an der Dynamik unseres Lebens oder des Wirtschaftslebens. Die Welt dreht sich weiter, und die Annahmen, die unseren Planungen zugrunde lagen, stellen sich oft genug als nicht länger haltbar heraus.

Unser Plan, keine Zigarette mehr anzurühren, hält den realen Signalen unseres Körpers meistens nicht stand. Unsere Annahme, wir könnten es diesmal schaffen, erweist sich als unzutreffend. Auf ein Neues. Und der Unternehmensplan kollidiert mit der Konjunkturentwicklung, die zuweilen deutlich anders verläuft, als die Unternehmensplaner sich das bei der Budgeterstellung vorgestellt hatten. Der Vorstand tritt dann mit einer Gewinnwarnung an die Öffentlichkeit, oder er überrascht mit einer angehobenen Umsatz- und Ergebniserwartung.

Uns interessieren im Folgenden allerdings nicht die eigentliche Entscheidung und ihre Realisierung, sondern der davorliegende Entscheidungsprozess, die theoretische Vorbereitung der Entscheidung und der damit verbundene Optimierungsprozess. Schließlich wollen wir im täglichen Leben möglichst zu wirtschaftlich optimalen Entschlüssen kommen, sei es bei der Sicherung unseres Lebensunterhaltes, beim Kauf einer Waschmaschine, bei der Geldanlage, bei der Aufnahme eines Kredits oder bei der Planung unserer Altersversorgung.

Wichtig ist hier vor allem die Erkenntnis, dass allen wirtschaftlichen Entscheidungen prinzipiell der gleiche Entscheidungsprozess mit den immer gleichen Komponenten Ziel,

Alternativen und Bewertung vorangeht und dass die Güte der Entscheidung wesentlich davon abhängt, mit welcher Sorgfalt die Zielformulierung, die Definition der Alternativen und die Alternativenbewertung vorgenommen werden. Es lohnt daher, sich mit den Prozesskomponenten doch noch ein wenig eingehender zu beschäftigen.

Und wenn Ihnen das alles jetzt schon arg theoretisch erscheint, führen Sie sich immer vor Augen, was ganz allgemein im Leben gilt: Das Verfahren zu durchschauen und die zugrunde liegenden Prozesse zu beherrschen ist in der Regel schon die halbe Miete. Zu wissen, worauf es ankommt und wie es geht, gibt vor allem Sicherheit.

Was wollen wir eigentlich? – Ziele

Die junge Dame, die inmitten von Schuhbergen und zweifelten Verkäufern hockt und sich nicht für ein Paar entscheiden kann, die Braut, die unschlüssig zwischen dem zuverlässigen Langweiler und dem unterhaltsamen Schlawiner schwankt – unklare Zielvorstellungen sind die Grundlage ungezählter Komödien. Wollen wir wirklich Schuhe kaufen oder nur ein wenig Spaß haben? Wollen wir uns über das aktuelle Schuhangebot informieren oder uns nur zu Lasten genervter Verkäufer die Langeweile vertreiben? Überwiegt für unsere Partnerschaft das Bedürfnis nach Verlässlichkeit und Sicherheit, oder erwarten wir eher ein kurzweilig unterhaltsames Miteinander? Solange diese Fragen offen sind, ist alles möglich, sind die Dinge im Fluss, unterhaltsam zu betrachten und zuweilen Anlass für Komik und Schadenfreude. Keinesfalls kommen wir jedoch auf dieser Basis zu wirtschaftlich befriedigenden Entschlüssen.